

SALE & LEASEBACK VAN VASTGOED

> VAN MULTINATIONALE HOOFDKANTOREN TOT MKB KANTOOR OF BEDRIJFSRUIMTE



Eigenaar/gebruikers van kantoren en bedrijfsruimte worden door de diverse vastgoedadviseurs veelvuldig benaderd voor sale & leaseback van hun eigendommen. Vaak heeft dit veel weg van de praktijken van pensioen- en hypotheekadviseurs die vooral hun eigen provisie belangrijk vinden. Sale & leaseback kan echter wel degelijk een grote bijdrage aan de bedrijfsvoering leveren. De vele dimensies van sale & leaseback vereisen echter een serieuze afweging van alle bedrijfsbelangen.

EUREKA OF PAARD VAN TROJE



Bij sale & Leaseback verkoopt de eigenaar zijn vastgoed en huurt of leaset hierbij het vastgoed weer terug van de nieuwe eigenaar. Dit kan variëren van een één op één verkoop aan een vastgoedbelegger met een marktconform huurcontract tot een op maat gesneden financial of operational lease met een leasemaatschappij en alle varianten daartussen. Lease is hierbij vaak interessanter dan een hypotheek omdat hierbij 100% van de marktwaarde in plaats van 75% van de executiewaarde wordt gefinancierd. Een sale & leaseback leidt daarnaast in de meeste gevallen tot een waardestijging van de aandelen. Onderzoeken hebben aangetoond dat vastgoed op de balans een negatief effect heeft op het rendement van de onderneming.

Sale & leaseback wordt in de meeste gevallen gebruikt om het vastgoed ten gelde te maken en de liquiditeits- en balanspositie te verbeteren. Ook wordt sale & leaseback veelvuldig ingezet ter financiering van bedrijfsovernames. In de overname van ABN Amro door Fortis, Royal Bank of Schotland en Santander speelt sale & leaseback een cruciale rol en verkopen deze partijen voor honderden miljoenen aan eigen vastgoed om de overname van ABN Amro te financieren. Het werkt ook tegengesteld. Wanneer een organisatie zichzelf als overnamekandidaat ziet kan de financierbaarheid voor de tegenpartij beïnvloed worden door het te veel aan vastgoed op de balans.

Ook bij de bedrijfsopvolging of pensioenvoorziening van DGA's of een voorgenomen verhuizing in het MKB kan sale & leaseback een interessante oplossing zijn. Om echter het maximale rendement op een sale & leaseback-transactie te realiseren moet al jaren van tevoren worden 'voorgesorteerd'.

Sale & leaseback kan vele directe voordelen opleveren. De organisatie en de facilitymanager kunnen zich meer concentreren op de core-business en de strategische kansen. Door in de contracten de juiste condities op te nemen hoeft dit zeker niet ten koste van de zeggenschap over het vastgoed te gaan. Hierdoor zijn off-balance constructies mogelijk terwijl u de regie in eigen hand houdt.

Doordat een vastgoedbelegger of leasemaatschappij genoeg neemt met lagere rendementen dan u in uw bedrijf hanteert en zij middels schaalvoordelen en expertise de exploitatielasten kunnen verlagen is er voor beide partijen winst te behalen. Een afgewogen keuze van uw vastgoedpartner is echter cruciaal.

Conclusie

Sale & leaseback kan een zeer interessante optie zijn om het bedrijfsresultaat duurzaam te verbeteren. Als u dit onvoldoende afstemt op uw bedrijfsstrategie, haalt u wellicht 'het paard van Troje' binnen. Als u echter op tijd voorsorteert en handelt met onderstaand stappenplan roept u zeer waarschijnlijk: Eureka! <

Door Stef H.M. Weekers RT en Ir. Richard Th. Splinter MBA,

Stappenplan sale & leaseback:

- 1 Inventariseer de huurverplichtingen en eigendommen
- 2 Maak de afweging over sale & leaseback met betrekking tot uw bedrijfsstrategie, maak dit tevens onderdeel van uw jaarlijkse begrotingsronde
- 3 Formuleer de doelstellingen van sale & leaseback voor uw organisatie m.b.t. flexibiliteit, liquiditeit, balanspositie etc.. Overleg dit met uw accountant
- 4 Bepaal de randvoorwaarden voor de lease-/huurovereenkomst
- 5 Bepaal de leasevorm die past bij uw doelstellingen
- 6 Laat consequenties toetsen op fiscale en juridische aspecten
- 7 Verzorg een waardebepaling c.q. taxatie
- 8 Maak een inventarisatie van kopers/leasemaatschappijen die voldoen aan gestelde randvoorwaarden
- 9 Bepaal biedingsprocedure en nodig geselecteerde aanbieders uit
- 10 Maak definitieve keuze aanbieder en onderhandel voorwaarden uit
- 11 Controleer contractvoorwaarden met de doelstellingen van punt 3
- 12 Sluit in overleg met adviseurs contracten af
- 13 Verzorg overdracht en organiseer nazorg
- 14 Neem nieuwe overeenkomst op in het Management Informatie Systeem