

BEDRIJFSVASTGOED (VER)KOPEN ALS STRATEGISCHE ZET OF INVESTERING

“DOOR DE HOGE RENTEVOETEN IS VASTGOED GEGEERD BIJ INVESTEERDERS”

De gemiddelde rentevoet ligt momenteel tussen 3 en 4 procent, een forse stijging in vergelijking met de vorige jaren. Lenen bij de bank zal dus nog even duur blijven. Daarom zoeken bedrijven die nood hebben aan kapitaal naar andere oplossingen. “Onze sale & rent back-formule is zowel relevant voor bedrijven die kapitaal nodig hebben, als voor bedrijven die om strategische redenen geen vastgoed op hun balans willen”, legt Ivo De Muynck van Activo Bedrijfsvastgoed uit.

Tekst | Anse Keisse beeld | Activo Bedrijfsvastgoed



Ivo De Muynck: “De beste deals zijn diegene waar de investeerder kennis heeft van de sector van de verkoper.”

Wat is sale & rent back precies? “De term verklaart het al: een eigenaar van een terrein of gebouw verkoopt zijn eigendom aan een investeerder, en huurt dat onmiddellijk terug. Deze transactie vergt duidelijke afspraken, zoals de terughuurprijs of de optie tot terugkoop aan een afgesproken prijs, maar is voor beide partijen ongetwijfeld interessant”, legt Ivo De Muynck, zaakvoerder van Activo Bedrijfsvastgoed in Kuurne, uit.

VOORDEEL VERKOPER

Er zijn volgens Ivo twee drijfveren om deze vorm van verkoop en verhuur toe te passen. “Wie dringend nood heeft aan cashflow, opteert voor deze formule. Er zijn ook zeer kapitaalkrachtige bedrijven die simpelweg geen vastgoed op hun balans willen en alles willen huren, zodat ze minder moeten lenen om hun business te laten groeien. Deze strategische zet zien we vooral bij multinationals, Angelsaksische & Franse bedrijven”, verduidelijkt Ivo.

Door bedrijfsvastgoed te verkopen, maakt de verkoper op korte termijn kapitaal vrij voor een dringende investering of een onverwachte grote uitgave, bijvoorbeeld. “Het andere grote voordeel? De verkoper blijft ter plekke omdat hij huurder wordt. Hij moet zijn activiteiten niet verhuizen en kan in de regio blijven waar hij actief is”, zegt Ivo.



Ivo De Muynck: “Als makelaar heb je mensenkennis en inzicht nodig om de match tussen beide partijen goed aan te voelen.”

vastgelegd worden. “De eerste vraag die de investeerder zal stellen, is de duur van het huurcontract. Dit is vaak een termijn van 9 jaar of langer. Daarnaast wil de investeerder ook het jaarlijks rendement van zijn investering - yield in vaktermen - op papier vastleggen.” Naast deze factoren wordt ook

begrijpen. Banken hebben dikwijls een andere visie en bekijken zo'n transactie puur financieel”, meent Ivo, die na 25 jaar als bedrijfsvastgoedmakelaar gedreven is in het vinden van de juiste match tussen verkoper en koper.

LANGETERMIJNRELATIE

In de grote database van Activo Bedrijfsvastgoed zoekt en vindt men de match tussen verkoper en investeerder. “Wij zijn de vertrouwenspersoon voor zowel investeerder als verkoper, die dankzij ons een lange-termijnrelatie aangaan”, legt Ivo uit. “Als makelaar heb je mensenkennis en inzicht nodig om de match tussen beide partijen goed aan te voelen, maar je moet zelf ook de mogelijkheden én beperkingen van de sector kennen.”

Het team van Activo Bedrijfsvastgoed heeft het gebruik van de sale & rent back-formule dit jaar sterk zien stijgen. “Hoe hoger de rentevoet, hoe meer transacties er op deze manier gebeuren. 20% van onze activiteiten zijn sale & rent back. Velen daarvan gebeuren volledig discreet, zonder enige vorm van publiciteit, en dat is waar we zo sterk in zijn”, besluit Ivo De Muynck.

“Veel verkopen via sale & rent back gebeuren volledig discreet, zonder enige vorm van publiciteit.”

VOORDEEL INVESTEERDER

De koper investeert met een gerust hart. “De investeerder moet niet op zoek naar een huurder voor het pand, aangezien de verkoper er blijft. Dit verzekert een directe opbrengst, wat gunstig is voor de eventuele bankfinanciering. In andere woorden, het vastgoed dat de investeerder gekocht heeft, begint dus direct te renderen.”

SUCCEFACTOREN

Om deze transactieformule te laten slagen, zijn er enkele voorwaarden die contractueel

de optie om het vastgoed terug te kopen opgenomen in de voorwaarden. “De verkoper kan het dan later tegen een afgesproken prijs terugkopen. In dit geval speelt de investeerder letterlijk de rol van bank.”

Het is erg belangrijk gebleken dat de investeerder de sector van de verkoper goed begrijpt. “De beste deals zijn die waarvan de investeerder kennis heeft van de sector waarin de verkoper actief is. Dat is volgens mij ook de reden waarom banken en verkopers elkaar minder goed