

El alza de tipos de interés aviva las operaciones de 'sale and leaseback' en inmologística



La venta de inmuebles industriales por parte de los operadores logísticos para, a continuación, seguir operando en ellos bajo régimen de alquiler, se ha convertido en una fuente de acceso casi inmediato a liquidez por parte de estas empresas. Es el conocido como 'sale and leaseback' en el argot inmobiliario, una práctica que, si bien no es ni mucho menos nueva, sí ha visto incrementada su popularidad en el mundo logístico a raíz de la subida de tipos de interés y de los precios, así como las dificultades para acceder al mercado de capitales. Estas dos circunstancias provocan el freno de la construcción de inmologística a riesgo y el sector cree que a este fenómeno aún le queda margen para seguir expandiéndose. «Esto provocará que los operadores logísticos opten por la autopromoción para posteriormente vender los activos con un contrato de arrendamiento a largo plazo», constata el director nacional de Industrial y Logística de Colliers, Oriol Gual.

En concreto, Colliers asesoró el cierre de cuatro operaciones 'sale and leaseback' el año pasado en Vigo, Pamplona y Barcelona y, para este ejercicio, está gestionando otras siete de nuevo en Barcelona y Pamplona, pero también en Toledo y Valencia. Estas operaciones comenzaron su auge hace casi una década, según fuentes consultadas expertas en el sector, aunque ahora se le añade el enorme interés que genera la inversión en un suelo que acoja operaciones logísticas. «Esta fórmula permite maximizar el importe recibido y reducir el impacto en la cuenta de resultados en comparación con un préstamo hipotecario», explica Oriol Gual (Colliers). Desde Inmoking, su codirector general, Jorge Pomar, lo califica como «la operación financiera inmobiliaria por antonomasia», ya que «la rentabilidad del activo está asegurada por un largo periodo de tiempo», sostiene Pomar.

En otras ocasiones, las operaciones de 'sale and leaseback' se venden como fuentes de financiación para planes de crecimiento de algunas empresas, como indica el director de Inversiones Inmobiliarias de Industrial y Logística de CBRE, Carlos García Redondo. Gracias a ellas, pueden crecer sin necesidad de recurrir a la financiación de terceros. «Normalmente estas operaciones suponen un win-win para ambas partes, puesto que el cierre de la compraventa se produce tras negociar unos términos y condiciones de contrato», explica García Redondo.

Passador

SALE AND LEASEBACK EN SEIS PUNTOS

- Aportación de liquidez inmediata
- Ahorro de coste de reubicación
- Alquiler como gasto deducible

- El nuevo arrendatario deberá asumir los costes de mantenimiento e IBI
- Pérdida de control de las compañías sobre su sede
- Activos muy adaptados a la necesidad individual

Previous

Next

Fuentes: [CBRE](#), [Savills](#), [Inmoking](#)