

# Strategisch inzetten van vastgoed om kasstromen te optimaliseren



## Bedrijven groeien. Soms komt die groei onverwacht, soms streef jij als ondernemer die groei bewust na.

Groei gaat vaak gepaard met een nood aan meer ruimte: je moet verhuizen naar een andere locatie. Hoe pak je die investering aan? Ga je kopen of huren? En wat met je cashflow: hoe bewaar je dat evenwicht tussen inkomsten en uitgaven? Heb je voldoende middelen over om verder te investeren in

de ontwikkeling van je diensten of producten?

Door vastgoed strategisch in te zetten, kan je bedrijf niet alleen fysisch groeien, maar hou je ook voldoende financiële ademruimte.

In deze whitepaper lees je meer over de mogelijkheden om vastgoed strategisch in te zetten, waardoor je meer ademruimte hebt voor je core business. Weet dat de volgende tekst sterk is veralgemeend. Ieder bedrijf heeft baat bij een strategie die op het lijf is geschreven. Gelukkig is maatwerk onze specialiteit!

## Kopen of huren?

Wel, beide hebben hun voordelen. Wat voor jou het beste is, hangt af van jouw situatie en van jouw ambities als ondernemer.

Ben je een startende ondernemer, dan is het wellicht beter om eerst te huren. Zo kan je blijven investeren in de verdere uitbouw van je onderneming, want je weet vaak nog niet hoe je zaak zal evolueren. Misschien groei je meteen heel snel, of misschien moet je uitwijken naar een andere regio.

'Startende ondernemers kunnen beter huren en hun middelen investeren in de verdere uitbouw van hun onderneming.'

Door te huren heb je meer flexibiliteit om in te spelen op datgene wat je nodig hebt. Je middelen steken dan niet in bakstenen, maar kan je aanwenden voor verdere groei.

Een pand kopen doe je immers voor langere termijn en niet met de bedoeling om het na enkele jaren alweer te verkopen. Dat is trouwens financieel niet interessant omwille van de kosten die komen kijken bij de aankoop van een pand, zoals de registratierechten, notariskosten en de kosten voor de inrichting van je gebouw. Als je je pand op korte termijn weer moet verkopen, kan je die kosten niet recupereren.

Wanneer je huurt, is het facilitair beheer van het pand voor rekening van de verhuurder. Dat heeft ook zo zijn voordelen, want zo moet je er zelf geen tijd insteken en moet je geen rekening houden met allerlei kosten voor structureel onderhoud of herstellingen. Je bedrijf blijft wendbaarder.

'Heb je geen ambitie om te groeien en ben je van plan om langer dan vijf jaar op dezelfde locatie te blijven? Dan kan de aankoop van een pand een goede keuze zijn.'

KOPEN OF HUREN?

Is je bedrijf gegroeid tot een rendabele onderneming, heb je niet de ambitie om verder te groeien in medewerkers of in machinepark en ben je van plan om langer dan vijf jaar op dezelfde locatie te blijven? Dan kan de aankoop van een pand een goede keuze zijn. Je bent immers al een paar jaar actief en beschikt over voldoende eigen middelen om te investeren in een pand. Dat is noodzakelijk, want banken financieren nooit het volledige aankoopbedrag.

Wanneer je een pand aankoopt, ga je investeren. En als de waarde van jouw pand stijgt, ga je vermogen opbouwen. Aankopen van vastgoed is vaak financieel interessanter dan huren, omdat de maandlasten van een investeringskrediet vaak lager zijn dan wat je zakelijk gezien op maandbasis aan huur zou betalen. Via je vennootschap investeren in vastgoed is bovendien ook fiscaal interessant.

Kijk uit naar een pand dat niet alleen bij jouw activiteiten past, maar ook naar de toekomst toe een goede investering blijft. Hou rekening met allerlei factoren zoals locatie, bereikbaarheid, verhuurbaarheid...

Zoals je merkt, is de aankoop van vastgoed in dit geval strategisch: je verbetert de kredietwaardigheid van je bedrijf en bouwt tegelijkertijd aan je pensioen.

### **Een stuk van jouw pand verhuren voor extra cashflow**

Soms vind je het ideale pand, maar is dat op dat moment nog wat te groot voor jouw activiteiten. Misschien zijn er verschillende vestigingen die te veel kosten. Of allerlei omstandigheden belemmeren de groei van je bedrijf. Door de lege ruimte kunnen kosten dan onnodig oplopen. Je kan die verloren ruimte compenseren door een deel van jouw bedrijfsruimte te verhuren of te verkopen.

Bij Oreon Properties begeleiden we je dan graag. Ook als je al geïnvesteerd hebt in onroerend goed en je wil een strategie uittekenen voor het behoud en de ontwikkeling daarvan.



## Sale & leaseback: ademruimte voor jouw onderneming

De coronacrisis heeft een enorme impact op onze ondernemingen. Zowel de kleinere bedrijven als de gevestigde waarden worden getroffen. Een erg onzekere periode, want slechts mondjesmaat wordt de impact van deze crisis op de financiële gezondheid van onze bedrijven duidelijk. Wat wel zeker is - nu meer dan ooit - is het feit dat jouw vastgoed strategische waarde heeft.

Beschikt jouw bedrijf over vastgoed, zoals een kantoor of magazijn, dan kan je dit inzetten om jouw operationele business te laten voorlopen op de concurrentie. Dat kan via de sale & leasebackformule.

Bij een sale & leasebackformule verkoop je je eigendom om het vervolgens voor een lange periode terug te huren. Zo wordt het kapitaal dat vastzit in vastgoed te gelde gemaakt en heb je de mogelijkheid om te blijven investeren in je bedrijf, om overnames te financieren, of om eventuele uitbreidingen te realiseren.

### Enkele voor- & nadelen op een rijtje

Door het verkopen van vastgoed en dat vervolgens te huren via een sale and leasebackconstructie kan je in je bedrijfspand blijven en ademruimte voor je core business creëren.

Je bent niet langer verantwoordelijk voor de risico's en kosten op het gebied van het structureel onderhoud. Deze zijn immers voor de leasemaatschappij. Dit levert extra liquiditeit op die je kan aanwenden voor andere zaken, zoals het herstructureren van schulden of het realiseren van andere investeringen. Het rendement van je onderneming neemt bovendien toe doordat het negatieve effect van de aanwezigheid van vastgoed op de balans verdwijnt. Je bedrijf geniet van belastingvoordeel en tegelijkertijd verbetert de kredietwaardigheid.

Nadeel is dat je niet langer eigenaar bent van het pand en dus niet langer inspraak hebt over de uitstraling ervan. Al kan je hier natuurlijk altijd afspraken over maken met de financieringsmaatschappij.

## 'Laat je goed adviseren over de financieringsvoorwaarden en ga in zee met een kredietwaardige partij.'

SALE & LEASEBACK: ADEM RUIMTE VOOR JOUW ONDERNEMING

Bij een sale & leaseback verkoop je je pand aan een andere partij en huur je het vervolgens weer terug. Het is dus belangrijk dat je met een kredietwaardige, stabiele partij in zee gaat, want als je financierder failliet gaat is de kans groot dat je jouw pand kwijt bent.

Laat je dan ook goed adviseren over de financierings- en leasingsvoorwaarden en vergelijk. Is je financierder gespecialiseerd in vastgoed en kent hij de markt en jouw sector? Dat heeft namelijk een invloed op de voorwaarden.

Overweeg je een sale & leaseback, dan zitten wij bij Oreon Properties graag met jou aan tafel. Wij gaan op zoek naar de juiste investeerder die bij jou, jouw bedrijvigheid en bij jouw ambities past.

We stellen samen met jou een stevig dossier op en zorgen dat er zo weinig mogelijk vraagtekens zijn. Wat is het doel van je pand, in welke staat bevindt het zich, is alle administratie in orde (onafhankelijk taxatieverslag, bodemattest, asbestinventaris)? Wat is de locatie, oppervlakte en indeling van het pand en zijn er plannen beschikbaar? Welke verwachtingen heb je voor wat betreft de huur of het verkoopbedrag...

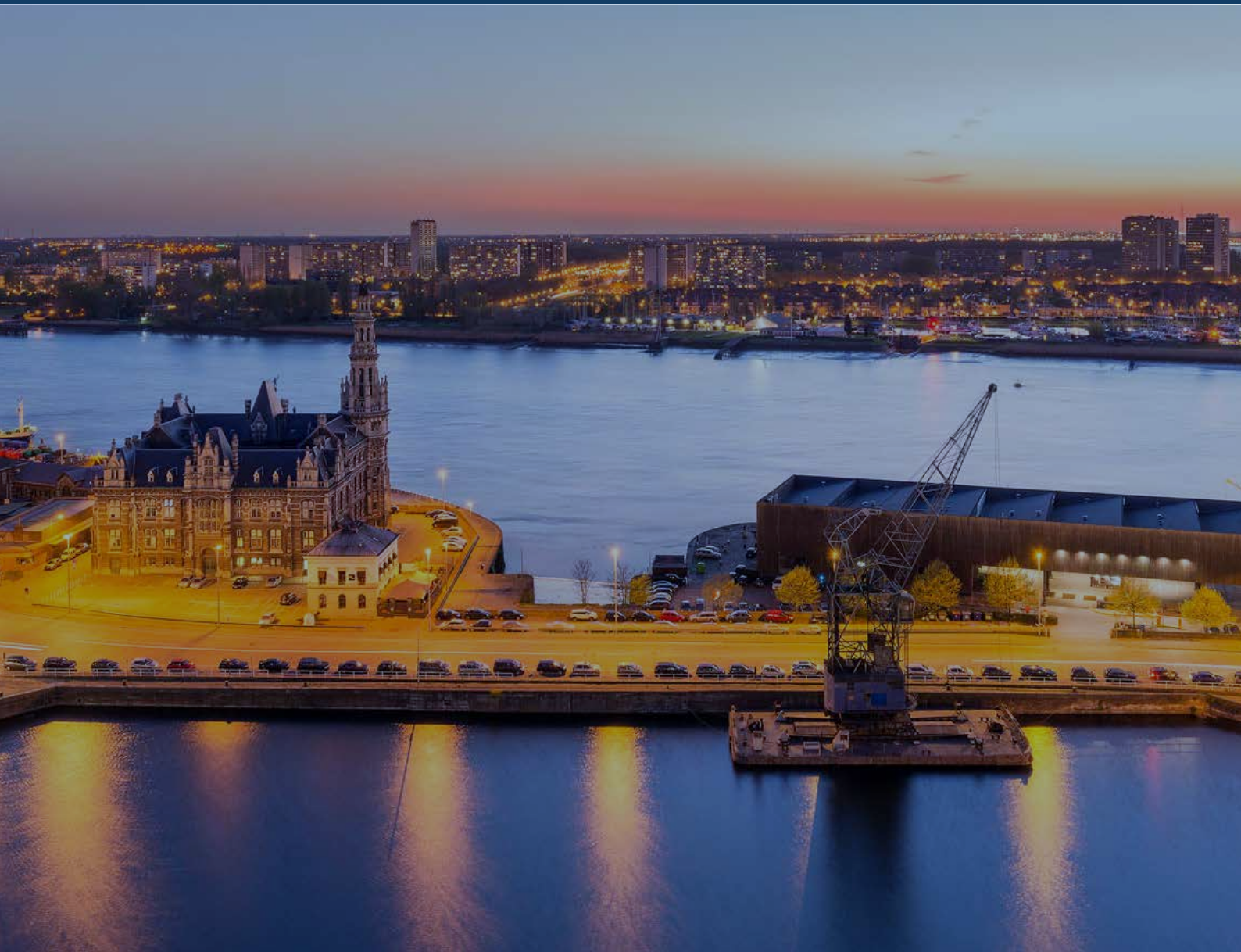
Bij Oreon willen we onze klanten zo goed mogelijk adviseren en begeleiden bij de zoektocht naar een geschikte investeringsmaatschappij. Wij stellen eveneens de verkoop- en de leasingovereenkomst op.

## Estate planning

Estate planning is een Engelse benaming voor vermogensplanning of nalatenschapsplanning. Als ondernemer bouw je een bepaald vermogen op: je bedrijf, onroerend goed, gelden, beleggingen... Met estate planning kan je alles wat je hebt opgebouwd op een fiscaal en juridisch zo efficiënt mogelijke manier overdragen aan erfgenamen.

Via estate planning ga je je vermogen plannen en structureren. Familiale gemoedsrust en de continuïteit van je onderneming zijn hierbij belangrijke aandachtspunten, naast natuurlijk het besparen van belastingen. Een van de elementen in estate planning is vastgoed, aangezien je hiermee ook inkomsten genereert.

Voor estate planning werkt Oreon Properties samen met gerenommeerde vermogensspecialisten. Wij stellen hierbij onze ervaring en kennis op vlak van vastgoed ter beschikking en kijken op welke manier vastgoed kan bijdragen aan jouw vermogen. Wij bouwen jouw vastgoedportefeuille mee uit en kunnen die actief beheren.



## Wij maken graag tijd voor u.

### Kantoor Herentals

📍 Lavendelweg 8  
2200 Herentals

☎ 014 23 48 23

✉ [info@oreon-properties.be](mailto:info@oreon-properties.be)

### Kantoor Antwerpen

📍 Generaal Lemanstraat 45  
2018 Antwerpen

☎ 03 689 66 55

✉ [info@oreon-properties.be](mailto:info@oreon-properties.be)