

# Sale & Lease Back

Adskillelse af virksomhedsdrift og ejendomsinvestering



**COLLIERS**  
HANS VESTERGAARD

KONTOR    INDUSTRI & LOGISTIK    RETAIL    INVESTERING    HOTEL & LEISURE    VURDERING  
EJENDOMSADMINISTRATION    BYGGERÅDGIVNING    INTERNATIONAL    OFFENTLIGE KUNDER



# Strategi, fleksibilitet og reinvestering

## Sale & Lease Back

For de fleste virksomheder er det at eje og drive fast ejendom ikke en del af kerneforretningen. Imidlertid er virksomhedsdriften og investeringen i fast ejendom ofte blandet sammen. I mange tilfælde er dette ikke et bevidst valg. Flere og flere virksomheder vælger i dag at bruge fast ejendom som et aktivt værktøj i forretningsdriften afhængigt af strategi, forretningsmodel og finansielle behov. I forlængelse af dette træffer flere og flere virksomheder beslutning om at holde drift og ejendomsinvestering adskilt.

Sale & Lease Back er betegnelsen for den type disposition, hvor virksomheden sælger sit domicil til tredjemand og samtidig bliver boende som lejer i ejendommen. På hvilke vilkår virksomheden lejer ejendommen, hvor lang tid virksomheden er bundet i lejemålet og til hvilket beløb ejendommen lejes fremadrettet, afhænger bl.a. af virksomhedens ønsker og behov.

Der ligger mange overvejelser og beslutninger forud for en Sale & Lease Back transaktion. Colliers Hans Vestergaard har etableret en landsdækkende specialistgruppe inden for Sale & Lease Back, der kan give professionel og kvalificeret rådgivning, så arrangementet skræddersyes og individualiseres til den pågældende virksomhed, samtidig med at vilkårene er tilpasset markedssituationen. Vores specialister har stor erfaring i at bistå virksomheder med at frembringe den værdi, der ligger i Sale & Lease Back.

## Motiver for virksomheden

Baggrunden for at adskille virksomhedsdriften og ejendomsinvesteringen varierer. Nogle af de motiver, vi oftest møder hos virksomhederne, er:

- **Frigørelse af likviditet til nye driftsinvesteringer eller opkøb**

Den værdi, der er bundet i fast ejendom, kan frigøres til investeringer med langt større afkast.

- **Større strategisk fleksibilitet**

Størst fleksibilitet sikres ikke nødvendigvis ved at være „herre i eget hus“.

- **Synliggørelse af virksomhedens reelle værdi**

At fjerne ejendommen fra balancen og rense nøgletalene for alt, der ikke vedrører core business, skaber større gennemsigtighed omkring virksomhedens resultater.

- **Generationskifte**

Det letter generationskiftet, at den nye generation alene skal købe virksomheden og ikke de af virksomheden ejede ejendomme.

- **Udlodning til aktionærer**

Den værdi, der er bundet i fast ejendom kan udloddes, og aktionærerne kan frit vælge eventuelle alternative investeringsformer.



# Den optimale rådgivning kræver den rigtige partner

## Målsætning for vores rådgivning

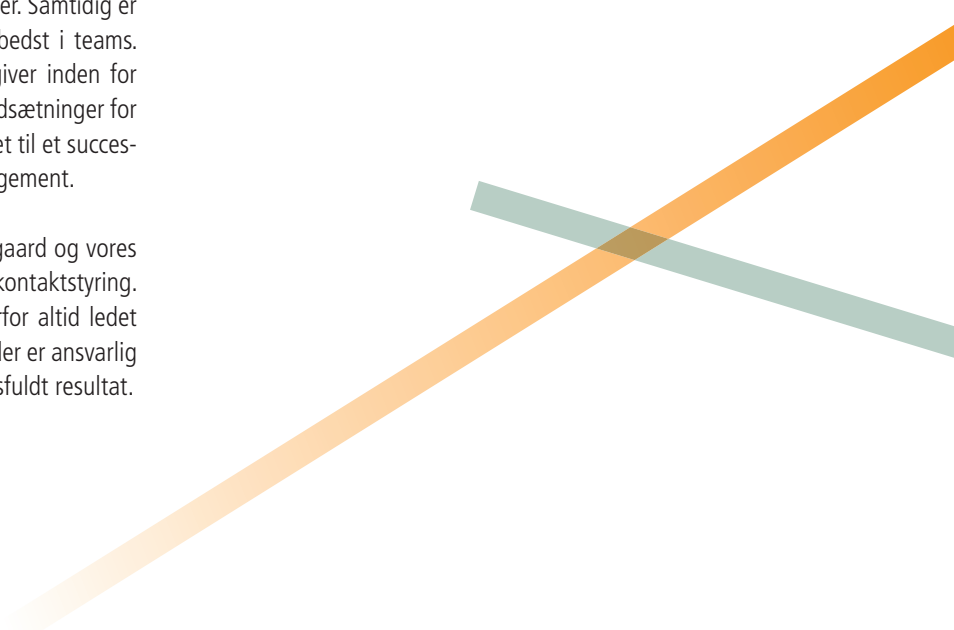
Vores rådgivning har til formål at sikre et match mellem virksomhedens strategi, forretningsmodel samt finansielle behov og den valgte ejendomsløsning. Vores rådgivning tager derfor udgangspunkt i følgende:

- At forstå virksomhedens strategi og fremtidsplaner.
- At virksomhedens domicil er et aktivt værktøj snarere end en passiv investering.
- At levere et fyldestgørende beslutningsgrundlag, der afdækker alle relevante aspekter.
- At skabe værdi for virksomheden ved at konvertere tanker til konkrete løsninger.

## Et team af rådgivere

Det er vores styrke, at vi kan bemande enhver opgave med kvalificerede og relevante kompetencer. Samtidig er det vores politik, at alle projekter løses bedst i teams. Som Danmarks største formidler og rådgiver inden for erhvervsejendomme, har vi de bedste forudsætninger for at føre virksomheder fra overvejelsesstadiet til et succesfuldt gennemført Sale & Lease Back arrangement.

Samarbejdet mellem Colliers Hans Vestergaard og vores kunder gennemføres via en enstrengt kontaktstyring. Det team, vi tilbyder vores kunder, er derfor altid ledet af en engageret og professionel rådgiver, der er ansvarlig for at gennemføre projektet med et succesfuldt resultat.



## Colliers Hans Vestergaard

Colliers Hans Vestergaard har i Norden en samlet stab på over 170 veluddannede og engagerede medarbejdere, der leverer specialiseret formidling, udvikling, rådgivning, vurdering og administration inden for investerings- og erhvervs-ejendomme til nationale og internationale virksomheder og aktører. Vi har fokus på kundens ønsker og forventninger, og skaber merværdi gennem en personlig, engageret og proaktiv adfærd fra branchens mest kompetente og professionelle medarbejdere. Colliers Hans Vestergaard er i sin helhed uafhængig, herunder af banker, realkreditinstitutter m.v. Dette sikrer vores kunder en uvildig rådgivning.

### Strategisk alliance

Colliers Hans Vestergaard er i en strategisk alliance med Colliers International, der er verdens mest effektive internationale erhvervsrådgivningskæde med i alt 293 kontorer i 61 lande. Colliers Hans Vestergaard har via sit delvise eller hele ejerskab af afdelinger i Stockholm, Göteborg, Malmö, Oslo og Helsinki mulighed for optimalt at servicere skandinaviske kunder i udlandet, og vice versa.

#### KØBENHAVN

Codanhus · Gl. Kongevej 60  
1850 Frederiksberg C  
Tlf. 70 23 00 40  
Fax 70 23 00 41

#### ÅRHUS

Prismet · Silkeborgvej 2  
8000 Århus C  
Tlf. 70 23 00 20  
Fax 70 23 00 21

#### ODENSE

Kongensgade 74–76  
5000 Odense C  
Tlf. 70 23 00 68  
Fax 70 23 00 69

#### AALBORG

Rendsburggade 6  
9000 Aalborg  
Tlf. 70 23 00 98  
Fax 70 23 00 99

#### VEJLE

Havneparken 1  
7100 Vejle  
Tlf. 70 23 00 30  
Fax 70 23 00 31