



CURSO/GUÍA PRÁCTICA SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	19
Introducción al Sale & Lease Back inmobiliario.	20
El propietario vendedor.	20
El comprador. Inversor inmobiliario.	21
La mayoría de las decisiones de bienes inmuebles de las sociedades son realmente decisiones financieras.	21
PRELIMINAR	24
El Leaseback inmobiliario en 20 preguntas y respuestas.	24
1. ¿Qué es el leaseback inmobiliario?	24
a. Definición del leaseback inmobiliario	24
b. El leaseback es una solución financiera	25
c. La nueva versión corporativa de la casa de empeño.	26
d. Características del leaseback	26
Posible opción de compra	26
Plazo	27
2. ¿De qué sirve el procedimiento de leaseback inmobiliario?	27
3. ¿Quién usa el leaseback inmobiliario y por qué?	27
4. ¿Cómo funciona el proceso del leaseback inmobiliario?	29
a. Fases del leaseback	29
b. Las 3 etapas del leaseback	29
c. Elementos a analizar en el contexto de un leaseback	30
d. Registro contable de una transacción de leaseback	30
5. ¿Cuáles son los 3 pasos del Leaseback como método de financiación?	30
a. El leaseback consta de 3 etapas.	30
b. Leaseback: un medio de financiación para empresas una estructura financiera estable.	31
c. Leaseback: sus límites	31
6. ¿Por qué se debería contratar un leaseback inmobiliario?	31
a. Una situación contable y financiera consolidada	31
b. Desarrollo más receptivo	32
c. Gestión simplificada de activos fijos	32
7. ¿Cuáles son los límites del leaseback?	32
8. ¿Quién puede beneficiarse del leaseback inmobiliario?	32
9. ¿Cuál es el beneficio del lease-back para las empresas?	33
10. ¿Por qué no todos los inmuebles de una empresa sirven para un leaseback inmobiliario?	33
11. ¿Es el leaseback inmobiliario una alternativa al préstamo hipotecario?	35
a. Leaseback inmobiliario: una opción de financiación retroactiva con la que se libera capital inmovilizado	35
b. El leaseback inmobiliario sólo es apto para inmuebles valiosos	36
c. Oferta inicial de leaseback y Due Diligence inmobiliaria	36
12. ¿Cuáles son las ventajas generales del leaseback inmobiliario?	36
a. Ventajas para el vendedor/arrendatario	36
b. Ventajas para el comprador / arrendador	37
13. ¿Cuáles son las ventajas e inconvenientes financieros del leaseback inmobiliario?	38

a. Ventajas de una transacción de leaseback inmobiliario	38
Vendedor-Arrendatario.	38
Eliminar deudas del balance	38
Mantenimiento de la posesión sin inmovilizar recursos financieros.	39
Fiscalidad	39
Comprador-Arrendador.	39
Retorno de la inversión (ROI)	39
Capacidad de contratar varias otras áreas de riesgo mediante el uso de un arrendamiento neto triple.	40
Protección frente a las variaciones del mercado.	40
Beneficios fiscales por depreciación y créditos fiscales por inversión, si están disponibles.	40
b. Inconvenientes de una transacción de leaseback inmobiliario	40
Vendedor-Arrendatario.	41
Situación al final del plazo	41
Fiscalidad en caso de recompra	41
Comprador-Arrendador.	41
Riesgo de incumplimiento	41
14. ¿Cuáles son los beneficios financieros de una transacción Sale-Leaseback?	42
a. Aumentar la flexibilidad financiera.	42
b. Convierte capital en efectivo	43
c. El vendedor suele recibir más efectivo con un sale-leaseback que a través de la financiación hipotecaria convencional.	44
d. Alternativa a la financiación convencional	44
e. Posibilidad de mejor financiación	44
f. Mejora el balance y la situación crediticia	45
g. No apto para empresas con restricciones de deuda	45
h. Disuasivo de adquisiciones corporativas hostiles.	45
15. ¿Cómo es un contrato de leaseback inmobiliario?	46
a. Estructura del contrato de leaseback inmobiliario	46
Contrato de compra	46
Arrendamiento	46
Pago de arrendamiento especial	46
Comisión de tramitación	46
Depósito de cuotas	46
b. Motivos de financiación	47
c. Ventajas	47
Liquidez en situaciones especiales	47
Aumento de reservas ocultas	47
Mejora del balance y ventajas fiscales	48
Implementación rápida	48
d. Inconvenientes	48
Costes y plazo fijo	48
Volumen mínimo	48
Rescisión en caso de incumplimiento de pago	48
16. ¿Cómo se redacta el contrato de leaseback inmobiliario?	49
17. ¿Cómo se contabiliza un leaseback inmobiliario?	50
a. Determinar si la transacción se realizó a valor de mercado.	51
b. Ajustes contables por diferencias en el precio.	51
18. ¿Cómo gestionar contablemente la venta del inmueble en un leaseback inmobiliario?	52
19. ¿Vemos un ejemplo de leaseback inmobiliario de un edificio administrativo?	53
20. ¿Cómo impactan la NIIF 16 en el leaseback?	54
a. Las normas de contabilidad de arrendamientos (NIIF 16) modifican las consideraciones contables de leaseback	54

b. Calificación como venta	54
c. La venta debe resultar en un cambio completo de control del vendedor al comprador y no debe haber opciones de recompra sustanciales vinculadas al acuerdo.	55
d. Doble contabilización	56
e. Criterios para determinar si un arrendamiento es un arrendamiento financiero.	56
PARTE PRIMERA	58
Introducción al Sale & Lease Back Inmobiliario	58
Capítulo 1: Fundamentos del Sale & Lease Back Inmobiliario	58
1. El Sale & Lease Back Inmobiliario (SLB)	58
2. Historia y Desarrollo	59
3. Importancia en el Mercado Actual	60
Capítulo 2: El Contrato de Sale & Lease Back Inmobiliario	61
1. Estructura y Elementos Clave	61
2. Negociación y Formalización	62
3. Aspectos Legales y Cláusulas Críticas	63
Cláusula de Compraventa	63
Cláusula de Arrendamiento	63
Cláusula de Rescisión	63
Cláusulas de Salvaguarda y Cumplimiento	64
Cláusula de Ajuste de Renta	64
Cláusulas de Mejora y Mantenimiento	64
Capítulo 3: Contabilidad del Sale & Lease Back Inmobiliario	65
1. Tratamiento Contable General	65
2. Reconocimiento de Activos y Pasivos	66
3. Impactos en los Estados Financieros	67
En el Balance General	67
En la Cuenta de Resultados	67
Capítulo 4: Fiscalidad del Sale & Lease Back Inmobiliario	69
1. Implicaciones Fiscales para el Vendedor	69
2. Consideraciones Tributarias para el Comprador	70
3. Beneficios Fiscales y Desgravaciones	71
Capítulo 5: Sale & Lease Back Inmobiliario en Edificios de la Administración Pública	73
1. Características Específicas	73
Tipo de Propiedades	73
Objetivos de Política Pública (continuación)	73
Restricciones Legales y Regulatorias	73
Financiación y Estructuración de la Transacción	74
Aspectos Fiscales y Beneficios Comunitarios	74
2. Casos de Estudio y Ejemplos	74
Modernización de Infraestructura	75
Reducción de Deuda Pública	75
Desarrollo de Proyectos de Bienestar Social	75
3. Desafíos y Oportunidades	76
Capítulo 6: Derechos Reales de Vuelo y Superficie en el Lease Back Inmobiliario	77

1. Fundamentos y Aplicaciones	77
2. Aspectos Legales y Contractuales	78
3. Análisis de Casos Prácticos	79
Capítulo 7: Arrendamiento Garantizado como Opción para Particulares en el Sale & Lease Back Inmobiliario	81
1. Modelo de Arrendamiento Garantizado	81
2. Ventajas y Riesgos para Particulares	82
Ventajas para Particulares	82
Riesgos para Particulares	82
3. Estudios de Caso y Aplicaciones Reales	83
Capítulo 8: Perspectivas Futuras del Sale & Lease Back Inmobiliario	85
1. Tendencias del Mercado	85
2. Innovaciones y Nuevas Prácticas	86
3. Impacto de la Tecnología y Globalización	87
PARTE SEGUNDA	89
Sale and Lease Back inmobiliario.	89
Capítulo 9. Evolución histórica del Sale & Lease Back inmobiliario.	89
1. Evolución histórica del Sale & Lease Back inmobiliario en el Reino Unido y Estados Unidos.	89
a. La evolución histórica del Sale & Lease Back inmobiliario en el Reino Unido y Estados Unidos	90
b. Evolución histórica del "lease back" o "arrendamiento con opción de recompra"	92
El "lease back" en Estados Unidos	92
El "lease back" en Europa	92
2. Los bancos españoles vendieron sus sedes y trajeron el "Sale and Lease Back inmobiliario".	93
Capítulo 10. Claves del Sale and Lease Back inmobiliario.	94
1. ¿Qué es el Sale and Lease-Back inmobiliario?	94
a. Concepto de Sale and Lease-Back	94
b. El sale & leaseback es una operación de inversiones inmobiliarias que engloba dos contratos	95
Contrato de Compra-Venta	95
Contrato de Arrendamiento (Lease)	95
2. Diferencia del Leasing financiero con el Sale & Lease-back inmobiliario.	96
Transmisión de Propiedad	96
Pago de Rentas vs. Cuotas	96
Precio de la Opción de Compra	96
Objetivos de la Operación	97
3. Fases de una operación de sale & leaseback inmobiliario.	97
a. Firma del Contrato de Compraventa	97
b. Firma del Contrato de Arrendamiento	97
Rentas de Mercado	98
Duración del Contrato	98
Garantías	98
Opción de Compra	98
4. Ventajas para el propietario/vendedor/arrendatario.	98
No Afecta al Fondo de Comercio	98
Loan To Value (LTV) Superior	99

Sin Necesidad de Inversiones en Cambio de Ubicación	99
Opción de Compra	99
5. Ventajas para el comprador/arrendador.	99
Financiación Doble	99
Tasa Interna de Retorno (TIR) Atractiva	100
Garantías Financieras Plenas	100
Gastos por Cuenta del Arrendatario (Triple Net Lease)	100
6. Ventajas fiscales. Deducciones por arrendamiento.	100
Para el Vendedor/Arrendatario	100
Para el Comprador/Arrendador	101
7. Ventajas contables: operación fuera de balance.	101
Reducción del Endeudamiento	101
Mejora de Ratios Financieros	101
Optimización de la Gestión de Activos	102
Mayor Flexibilidad Financiera	102
Facilita el Cumplimiento de Requisitos Regulatorios	102
8. Special Purpose Vehicle (SPV) en caso de compra por el financiador.	102
Aislamiento de Riesgos	103
Facilita la Financiación	103
Cumplimiento Regulatorio	103
Flexibilidad en la Gestión	103
Facilita la Venta Futura	103
9. Adaptación del calendario de rentas al modo de un Project finance.	104
Project Finance	104
Adaptación del Calendario de Rentas	104
Periodos de Carencia	104
Incrementos en la Renta	104
Rentas Iniciales	104
10. ¿Por qué ha tenido tanto éxito el "Sale and Lease Back inmobiliario"?	105
Generación de liquidez y fortalecimiento de los coeficientes de solvencia	105
Rentabilidad asegurada a largo plazo	105
Transformación de activos no rentables	105
Aumento de la liquidez y reducción de costes	106
Transmisión del riesgo de fluctuaciones del mercado inmobiliario	106
Obtención de financiación favorable	106
Mejora de la gestión inmobiliaria	106
11. Las claves del Leaseback o retroleasing. Transformar en liquidez un activo empresarial manteniendo el uso del mismo.	107
Transformación en liquidez	107
Mantenimiento del uso del activo	107
Opción de recompra	107
Financiación de fondo de maniobra y nuevas inversiones	107
Mejora de ratios de balance	107
Ventajas fiscales	108
12. La clave del Sale & lease back inmobiliario: el Loan To Value (LTV) teórico	108
Naturaleza de la operación	108
Loan To Value (LTV) teórico	108
Ventajas fiscales	108
Transferencia de riesgos y beneficios	109
13. Caso Práctico: Sale & Lease Back Inmobiliario. Optimización Financiera en empresa líder en el sector tecnológico	109
Ventajas Financieras y Fiscales	110
Liberación de Capital	110
Operación Fuera de Balance	110
Deducibilidad Fiscal del Canon	110

Mejora de Indicadores de Rentabilidad _____	110
PARTE TERCERA _____	111
El contrato de sale & lease back inmobiliario. _____	111
Capítulo 11. El contrato de Lease Back inmobiliario. _____	111
1. Concepto y problemática del «lease-back inmobiliario». _____	111
2. Problemas comunes asociados con el "lease back inmobiliario" _____	112
Calificación _____	112
Riesgo de fraude _____	112
Regulación _____	112
3. Análisis de la relación existente entre el «lease-back» y el leasing financiero. _____	113
Evolución histórica _____	113
Elemento subjetivo _____	113
Elemento real del contrato _____	113
4. Sujetos del Lease back inmobiliario. _____	114
Arrendador financiero _____	114
Arrendatario financiero _____	114
Proveedor de lease back _____	114
5. ¿Sobre qué recae un lease back inmobiliario? _____	115
Bienes Muebles de uso industrial afectos al inmueble _____	115
Bienes Inmuebles _____	115
6. Inmuebles en proyecto o en construcción y con derecho de superficie. _____	116
Inmuebles en Proyecto o en Construcción _____	116
Derecho de Superficie _____	116
7. El precio en el lease back inmobiliario. _____	117
Precio de Adquisición del Bien _____	117
Retribución para la Entidad de Leasing _____	117
Fraccionamiento del Precio _____	117
Intereses y Cuotas _____	118
8. El precio de readquisición _____	118
9. Requisitos formales del contrato de lease back inmobiliario. _____	119
Escritura Formal _____	119
Identificación de las Partes _____	119
Descripción del Bien _____	119
Términos y Condiciones _____	120
Opción de Compra _____	120
Firma de las Partes _____	120
Inscripción registral inmobiliaria _____	120
Capítulo 12. Naturaleza jurídica del contrato de Sale & Lease Back inmobiliario. _____	121
1. Una subespecie dentro del leasing inmobiliario, denominada "leasing inmobiliario bilateral" "lease back, retroleasing, leasing de retorno", o "sale and lease back". _____	121
Transferencia de Propiedad _____	121
Flexibilidad _____	121
Financiación y Liquidez _____	122
Opción de Compra _____	122
Ventajas Fiscales _____	122
Operación Fuera de Balance _____	122
Inmovilización Financiera _____	122
Flexibilidad Operativa _____	122
Gestión de Activos _____	122
Estrategia Financiera _____	123

2. Contrato atípico.	123
Capítulo 13. Sujetos del sale y & lease back inmobiliario.	124
1. Sujetos.	124
a. Comprador (Arrendador)	124
b. Vendedor (Arrendatario)	124
2. Los dos contratos que forman el sale y & lease back inmobiliario.	125
Contrato de Compraventa del Inmueble	125
Contrato de Arrendamiento del Inmueble	125
3. Derechos y obligaciones del sale & lease back inmobiliario.	126
Derechos del Comprador-Arrendador (quien adquiere el inmueble y lo arrienda)	126
Obligaciones del Comprador-Arrendador	126
Derechos del Vendedor-Arrendatario (quien vende el inmueble y lo arrienda)	126
Obligaciones del Vendedor-Arrendatario	127
Capítulo 14. Los inmuebles objeto del sale & lease back inmobiliario.	128
1. La tipología de inmuebles objeto de sale & lease back inmobiliario.	128
a. Edificios Singulares	128
b. Lotes Inmobiliarios de Sucursales o Locales	128
c. Complejos Empresariales	129
2. Problemas en el proceso de Due diligence de los inmuebles objeto del sale & lease back inmobiliario.	129
a. Continencias en los Títulos de Propiedad	129
b. Contingencias Edificatorias o Medioambientales	129
c. Contingencias Fiscales	130
Capítulo 15. El contrato de Lease Back inmobiliario.	131
1. Operación compleja y diferenciada.	131
2. Un contrato mixto constituido por un contrato de compraventa y un contrato de arrendamiento con opción de compra.	132
Financiación y liquidez	132
Activos patrimoniales	132
Libertad contractual	132
Operaciones múltiples	133
Aplicación a empresas y particulares	133
Capítulo 16. Preliminares del contrato. Oferta vinculante de sale & lease back inmobiliario.	134
1. El Perfil Ciego (Teaser, Blind Profile o Blind)	134
Perfil de los inversores potenciales	134
Intermediarios y asesores inmobiliarios	134
Compromiso de confidencialidad	135
2. Acuerdo de Confidencialidad	135
Propósito	135
Confidencialidad	135
Restricciones de uso	136
Duración	136
Consecuencias por incumplimiento	136
Excepciones	136
Protección de propiedad intelectual	136
Jurisdicción y ley aplicable	136
3. Cuaderno de Venta (Information Memorandum o InfoMemo)	137
Contenido Detallado	137
Descripción de los Inmuebles	137
Aspectos Legales y Contractuales	137

Información Financiera	137
Cronograma de la Operación	137
Aspectos Fiscales y Contables	138
Carta de Proceso	138
4. Confirmación de Interés con primera oferta no vinculante.	138
Confirmación de Interés	138
Evaluación de las Confirmaciones de Interés	138
Selección de Inversores	139
Comunicación a los Inversores Seleccionados	139
Negociación Detallada	139
Ofertas Vinculantes	139
Cierre de la Transacción	139
5. Presentación de ofertas.	140
a. Ofertas no vinculantes	140
b. "Data Room" (Sala de Datos Virtual)	140
c. Q&A ("questions and answers")	140
d. Ofertas Vinculantes	140
e. Selección de Ofertas Finales	141
f. Negociación Final y Cierre	141
6. Due Diligence	141
Management Presentation y Visitas a las Instalaciones	141
Due Diligence Financiera y Legal	141
Capítulo 17. Contenido del contrato de sale & lease back inmobiliario.	143
1. Contenido del contrato de sale & lease back inmobiliario.	143
Partes del contrato	143
Descripción del inmueble	143
Precio de compra	143
Arrendamiento	144
Opción de compra	144
Gastos y responsabilidades	144
Triple Net Lease	144
Cumplimiento de regulaciones y licencias	144
Revalorización del inmueble	144
Duración del contrato	145
Derechos y obligaciones de las partes	145
Clausulas adicionales	145
2. El comprador se queda con la titularidad, el vendedor con los gastos del inmueble.	145
3. Plazo	146
4. Renta	147
5. Cesión y Subarriendo	147
6. Responsabilidad. Seguros.	148
7. Opción de Compra	148
8. Devolución del Inmueble	149
9. Resolución	149
10. Derecho de adquisición preferente del vendedor.	149
Ejercer un derecho de primera oportunidad	149
Ejercer un derecho de adquisición preferente	150
Capítulo 18. Los términos del contrato de arrendamiento como parte del contrato de Sale & lease back inmobiliario.	151
1. El inmueble arrendado. Uso permitido y licencias en relación con el mismo.	151

Uso Permitido y Licencias	151
Licencias	151
Tributación Inmobiliaria	152
Gastos de Mantenimiento del Inmueble	152
Seguros	152
Conservación y Mantenimiento del Inmueble	152
Obras en el Inmueble y Nuevas Instalaciones	152
2. Plazo y prórrogas obligatorias a favor del arrendatario (vendedor).	153
a. Plazo Inicial, Prórrogas y Plazo Total Posible	153
b. Prórrogas	153
3. La renta.	154
a. Actualización de las Rentas	154
Referencias a un Índice	154
Actualización a Valor de Mercado	154
b. Limitación a las Actualizaciones a Valor de Mercado	154
c. Procedimientos para Resolver Discrepancias	155
d. Fechas de Actualización	155
4. Derecho de tanteo o retracto a favor del arrendatario en el lease back inmobiliario.	155
Definición	155
Preferencia	155
Igualdad o Mejores Condiciones	156
Notificación	156
Condiciones Contractuales	156
Efectos de no Ejercer el Derecho	156
5. Opción de compra en el lease back inmobiliario.	157
Definición	157
Fecha de Ejercicio	157
Precio de Ejercicio	157
Impacto en la Calificación Contable	157
Arrendamiento Financiero vs. Arrendamiento Operativo	158
Normativas Contables	158
6. Subarriendo y cesión.	158
a. Subarriendo	158
Definición	158
Condiciones	158
Límites	159
Responsabilidades	159
b. Cesión	159
Definición	159
Condiciones	159
Consentimiento del Arrendador	159
Responsabilidades	159
7. Reserva de edificabilidad cuando se trata de conjuntos inmobiliarios.	160
a. Definición de Reserva de Edificabilidad	160
b. Usos Comunes de la Reserva de Edificabilidad	160
Expansión Futura	160
Desarrollo por Fases	160
Cumplimiento de Regulaciones	160
c. Regulaciones y Restricciones	161
d. Consideraciones Financieras y de Planificación	161
e. Impacto en la Calificación Contable	161
Capítulo 19. Determinación de las prestaciones económicas del Sale & lease back inmobiliario.	162
1. Determinación de las prestaciones económicas del Sale & lease back inmobiliario.	162

Precio en la Escritura Pública de Compraventa	162
Cánones del Contrato de Leasing	162
Valor de la Opción de Adquisición	163
2. Precio de la compraventa	163
Valor Comercial del Inmueble	163
Liquidez para el Empresario	163
Distinción de Otros Valores	164
Análisis a lo Largo del Tiempo	164
3. Renta (estimación económica por equiparación con los cánones del leasing inmobiliario).	164
Determinación de los Cánones	164
Coste Periódico	165
Modalidades de Cánones	165
Pago Anticipado de Cánones	165
Consideraciones Legales	165
4. Valor de la opción de compra.	166
Capítulo 20. Cláusulas del contrato de Sale & Lease back inmobiliario.	167
1. Pago de la totalidad de la renta en caso de resolución anticipada	167
2. Precauciones a favor del arrendador en caso de Sale & Lease back inmobiliario de carteras de inmuebles.	168
Cláusulas de incumplimiento cruzado	168
Garantías adicionales	168
Derecho a desahucio selectivo	168
Revisión y monitoreo continuo	168
Asesoramiento legal y financiero	169
3. Supuestos en los que es mejor limitar a un único inmueble el contrato de Sale & Lease back inmobiliario.	169
a. Limitar un contrato de Sale & Lease back inmobiliario	169
Simplificación administrativa	169
Mayor control	169
Facilita la venta de la cartera	169
Menos complejidad legal	170
b. Riesgos de esta estrategia	170
Proporcionalidad y equidad	170
Flexibilidad	170
Transferencia a terceros	170
4. Supuestos especiales de destrucción del inmueble.	171
Capítulo 21. La opción de compra en el Sale & Lease back inmobiliario.	172
1. Características de la opción de compra en el Sale & Lease back inmobiliario.	172
2. La opción de compra en el Sale & Lease back inmobiliario como posible instrumento de especulación inmobiliaria.	173
3. Clases de plazos.	174
La opción de compra que el vendedor se reserva para ejercer en cualquier momento	174
Plazo único al final del contrato	175
Plazos múltiples coincidentes con el final de los períodos de arrendamiento	176
Plazos con intervalos regulares	176
Plazos flexibles o personalizados	176
4. Precio del ejercicio de la opción de compra.	176
Precio de venta de mercado	177
Valor razonable en términos contables	177
Remisión al precio de mercado	177
Precio gratuito	177



5. Limitaciones a la libre transmisión de los inmuebles a competidores no compradores no idóneos.	178
---	-----

PARTE CUARTA 179

Sale & lease back inmobiliario (SLB) en edificios de la administración pública.	179
---	-----

Capítulo 22. El lease-back inmobiliario en edificios de la administración pública como mecanismo de financiación de las Administraciones Públicas. 179

1. El Sale & lease back inmobiliario (SLB) de las Administraciones Públicas.	179
2. El Sale & lease back inmobiliario (SLB), una práctica frecuente de financiación local.	180
3. Objeto: bienes patrimoniales del Estado, no demaniales.	181
4. Viabilidad de la desafectación.	182
5. Riesgo de reversión	182
6. Precauciones especiales.	183
a. Las garantías a favor del inversor	183
b. Depósitos bloqueados o escrows	183
c. Limitaciones de la contabilidad pública	183

PARTE QUINTA 185

Lease back inmobiliario en relación con derechos reales de vuelo y superficie.	185
--	-----

Capítulo 23. El derecho de superficie como objeto de Sale & lease back inmobiliario. 185

1. El propietario original/arrendatario continúa siendo el dueño del suelo que concedió un derecho de superficie pudiendo readquirirlo posteriormente mediante una opción.	185
2. La inscripción registral de la cláusula superficiaria en el presupuesto de las operaciones de lease-back inmobiliario o leasing inmobiliario de retorno.	186
3. ¿El lease-back ha de tener acceso al Registro de la Propiedad como contrato unitario, o es posible inscribir sólo algunas de las fases o prestaciones que lo integran?	187
4. Sale & lease back inmobiliario de Inmuebles en proyecto o en construcción y con derecho de superficie.	187
a. Adquisición de un solar para su posterior edificación	188
b. Adquisición de un derecho de superficie sobre un inmueble en construcción o ya construido	188
Derecho de superficie sobre inmuebles en construcción	188
Derecho de superficie sobre inmuebles ya construidos	188

Capítulo 24. El lease back inmobiliario y su relación con los derechos reales de vuelo y subsuelo. 190

1. El propietario concede un derecho de superficie a una empresa de leasing a cambio de un precio, arrendando a su vez tal derecho al concedente con opción de adquirirlo	190
2. El problema: que el derecho de superficie conlleva el retorno de lo que sobre el terreno se edifique al concedente por parte del superficiario	191
3. Supuesto de operación de lease back a través del derecho de superficie sobre edificación o subedificación no superficiario pero articulada no sobre un solar sino sobre o bajo un edificio ya edificado	191
4. Supuesto en que el promotor del edificio se haya reservado los derechos de vuelo y subsuelo antes de iniciar la venta.	192



5. Supuesto en que un solar de titularidad unipersonal privada se cede en propiedad a una sociedad de leasing y es ésta la que cede al usuario como arrendatario no el solar en si mismo considerado sino un derecho de vuelo y subsuelo para que éste edifique en aquel. _____ 193

Capítulo 25. Coordinación del Lease back inmobiliario con el derecho de superficie. Los Plazos del lease-back y el derecho de superficie urbanístico. 194

- Duración del derecho de superficie _____ 194
Coincidencia de plazos _____ 194
Dies a quo para el cómputo del plazo _____ 195
Plazo para realizar la edificación _____ 195

PARTE SEXTA _____ 196

- Lease back inmobiliario en particulares. _____ 196

Capítulo 26. El Lease back inmobiliario por el fracaso de la hipoteca inversa. 196

1. El fracaso de la hipoteca inversa. _____ 196
2. El éxito de la venta con alquiler garantizado (sale & lease-back inmobiliario). _____ 197
3. Gastos e impuestos que tiene que asumir el comprador de una vivienda con alquiler garantizado o sale & lease back inmobiliario. _____ 198
4. Condiciones financieras del alquiler garantizado o sale & lease back inmobiliario. 199
a. Precio de Compra _____ 199
b. Renta de Alquiler _____ 199
c. Condiciones Finales de la Operación _____ 200
5. Tipos de Compraventa con alquiler Garantizado o sale & lease back inmobiliario. 200
a. Modalidad de Compra con Alquiler Vitalicio / Sale & Lease back Vitalicio _____ 200
b. Modalidad de Compra con Alquiler Temporal / Sale & Lease back Temporal _____ 200
6. Ventajas del alquiler Garantizado o sale & lease back inmobiliario. _____ 201
Rentabilidad Garantizada _____ 201
Inquilino de Confianza _____ 201
Descuentos en la Compra _____ 201
Seguridad en el Alquiler _____ 202
Incorporación de un Activo al Patrimonio _____ 202
Potencial de Revalorización _____ 202
Posibilidad de Financiación _____ 202
7. Garantías de las Compraventas con alquiler Garantizado o sale & lease back inmobiliario. _____ 202

PARTE SÉPTIMA _____ 204

- Casos prácticos del Sale & Lease Back Inmobiliario _____ 204

Capítulo 27: Casos prácticos del Sale & Lease Back Inmobiliario _____ 204

- Caso Práctico 1: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "La Modernización del Centro Comercial"** _____ 204
Causa del Problema _____ 204
Soluciones Propuestas _____ 205
Remodelación Integral _____ 205
Reconfiguración de Espacios _____ 205
Consecuencias Previstas _____ 205
Resultados de las Medidas Adoptadas _____ 205
Lecciones Aprendidas _____ 205
Caso Práctico 2: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Transformación del Edificio de Oficinas Torre Empresarial" _____ 207
Causa del Problema _____ 207
Soluciones Propuestas _____ 207



Reestructuración del Espacio Interior	207
Mejoras en Sostenibilidad y Eficiencia	207
Actualización Tecnológica	207
Consecuencias Previstas	207
Resultados de las Medidas Adoptadas	208
Lecciones Aprendidas	208

Caso Práctico 3: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Renovación Estratégica del Hotel Ciudad"	209
Causa del Problema	209
Soluciones Propuestas	209
Remodelación de Habitaciones y Áreas Comunes	209
Ampliación de Servicios	209
Estrategias de Marketing y Rebranding	209
Consecuencias Previstas	209
Resultados de las Medidas Adoptadas	209
Lecciones Aprendidas	210

Caso Práctico 4: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Reestructuración Financiera de la Cadena de Supermercados"	211
Causa del Problema	211
Soluciones Propuestas	211
Venta de Propiedades Estratégicas	211
Inversión en Eficiencia Operativa	211
Reestructuración de Deuda	211
Consecuencias Previstas	211
Resultados de las Medidas Adoptadas	211
Lecciones Aprendidas	212

Caso Práctico 5: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Revitalización del Complejo de Apartamentos Residenciales"	213
Causa del Problema	213
Soluciones Propuestas	213
Renovación Integral de Apartamentos	213
Desarrollo de Áreas Comunes y Servicios	213
Estrategia de Marketing y Rebranding	213
Consecuencias Previstas	213
Resultados de las Medidas Adoptadas	214
Lecciones Aprendidas	214

Caso Práctico 6: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Reestructuración de la Universidad Privada Internacional"	215
Causa del Problema	215
Soluciones Propuestas	215
Renovación de Infraestructura Educativa	215
Desarrollo de Espacios Flexibles	215
Inversión en Servicios Estudiantiles	215
Consecuencias Previstas	215
Resultados de las Medidas Adoptadas	216
Lecciones Aprendidas	216

Caso Práctico 7: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Expansión de la Cadena Hotelera"	217
Causa del Problema	217
Soluciones Propuestas	217
Selección Estratégica de Propiedades	217
Reinversión en Expansión Global	217
Alianza con Inversores Globales	217
Consecuencias Previstas	217
Resultados de las Medidas Adoptadas	218
Lecciones Aprendidas	218

Caso Práctico 8: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Reconversión del Parque Industrial"	219
Causa del Problema	219
Soluciones Propuestas	219
Desarrollo de Espacios Mixtos	219
Mejoras en Infraestructura y Sostenibilidad	219
Fomento de la Innovación y el Emprendimiento	219
Consecuencias Previstas	219
Resultados de las Medidas Adoptadas	220
Lecciones Aprendidas	220
Caso Práctico 9: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Relanzamiento del Centro de Exposiciones"	221
Causa del Problema	221
Soluciones Propuestas	221
Renovación y Modernización de Instalaciones	221
Desarrollo de Espacios Multifuncionales	221
Estrategia de Marketing y Alianzas Estratégicas	221
Consecuencias Previstas	221
Resultados de las Medidas Adoptadas	221
Lecciones Aprendidas	222
Caso Práctico 10: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Rescate Financiero del Hospital Ciudad"	223
Causa del Problema	223
Soluciones Propuestas	223
Venta y Arrendamiento del Inmueble	223
Inversión en Tecnología Médica Avanzada	223
Renovación de Instalaciones	223
Consecuencias Previstas	223
Resultados de las Medidas Adoptadas	224
Lecciones Aprendidas	224
Caso Práctico 11: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Relanzamiento de la Cadena de Tiendas de Moda"	225
Causa del Problema	225
Soluciones Propuestas	225
Reestructuración de Espacios de Venta	225
Inversión en Tecnología de Retail	225
Sinergia con E-commerce	225
Consecuencias Previstas	225
Resultados de las Medidas Adoptadas	225
Lecciones Aprendidas	226
Caso Práctico 12: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Optimización del Espacio en la Torre Corporativa"	227
Causa del Problema	227
Soluciones Propuestas	227
Reconfiguración de Espacios de Oficina	227
Incorporación de Servicios de Valor Añadido	227
Mejoras en Sostenibilidad y Tecnología	227
Consecuencias Previstas	227
Resultados de las Medidas Adoptadas	228
Lecciones Aprendidas	228
Caso Práctico 13: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Rediseño del Complejo Deportivo"	229
Causa del Problema	229
Soluciones Propuestas	229
Renovación de Instalaciones Deportivas	229
Desarrollo de Espacios Multifuncionales	229



Mejoras en Servicios y Experiencia del Cliente	229
Consecuencias Previstas	229
Resultados de las Medidas Adoptadas	230
Lecciones Aprendidas	230

Caso Práctico 14: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Reinvención de la Galería de Arte Contemporáneo"	231
Causa del Problema	231
Soluciones Propuestas	231
Renovación y Expansión de Espacios de Exposición	231
Integración de Tecnología Interactiva	231
Programas de Fomento del Arte y la Cultura	231
Consecuencias Previstas	231
Resultados de las Medidas Adoptadas	232
Lecciones Aprendidas	232

Caso Práctico 15: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Revitalización del Complejo Turístico"	233
Causa del Problema	233
Soluciones Propuestas	233
Renovación de Alojamientos y Áreas Comunes	233
Expansión de Servicios y Actividades	233
Estrategias de Marketing Digital	233
Consecuencias Previstas	233
Resultados de las Medidas Adoptadas	234
Lecciones Aprendidas	234

Caso Práctico 16: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Recuperación del Centro Comercial Plaza"	235
Causa del Problema	235
Soluciones Propuestas	235
Reestructuración del Espacio Comercial	235
Integración de Experiencias Digitales	235
Desarrollo de Nuevos Conceptos de Tiendas	235
Consecuencias Previstas	235
Resultados de las Medidas Adoptadas	236
Lecciones Aprendidas	236

Caso Práctico 17: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Renovación del Hospital Regional"	237
Causa del Problema	237
Soluciones Propuestas	237
Actualización de Equipamiento Médico	237
Renovación de Infraestructura	237
Implementación de Sistemas de Gestión Digital	237
Consecuencias Previstas	237
Resultados de las Medidas Adoptadas	237
Lecciones Aprendidas	238

Caso Práctico 18: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Reestructuración de la Empresa de Manufactura"	239
Causa del Problema	239
Soluciones Propuestas	239
Venta y Arrendamiento de las Instalaciones	239
Inversión en Automatización y Robótica	239
Capacitación y Desarrollo de Personal	239
Consecuencias Previstas	239
Resultados de las Medidas Adoptadas	239
Lecciones Aprendidas	240

Caso Práctico 19: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Transformación del Edificio Histórico Centro Cultural"	241
---	------------



Causa del Problema	241
Soluciones Propuestas	241
Restauración y Modernización Cuidadosa	241
Creación de Espacios Versátiles	241
Programación y Colaboraciones Innovadoras	241
Consecuencias Previstas	241
Resultados de las Medidas Adoptadas	242
Lecciones Aprendidas	242

Caso Práctico 20: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Reestructuración del Grupo Editorial"

Editorial	243
Causa del Problema	243
Soluciones Propuestas	243
Venta y Arrendamiento de Propiedades	243
Inversión en Tecnología Digital	243
Optimización de Operaciones Logísticas	243
Consecuencias Previstas	243
Resultados de las Medidas Adoptadas	243
Lecciones Aprendidas	244

Caso Práctico 21: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Reinversión de la Residencia de tercera edad"

Residencia de tercera edad	245
Causa del Problema	245
Soluciones Propuestas	245
Renovación Integral de las Instalaciones	245
Mejora de Servicios y Atención	245
Inversión en Tecnología y Seguridad	245
Consecuencias Previstas	245
Resultados de las Medidas Adoptadas	246
Lecciones Aprendidas	246

Caso Práctico 22: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Expansión Internacional de la Cadena de Restaurantes"

Cadena de Restaurantes	247
Causa del Problema	247
Soluciones Propuestas	247
Venta y Arrendamiento de Restaurantes Clave	247
Reinversión en Nuevos Mercados	247
Estrategia de Marketing Global	247
Consecuencias Previstas	247
Resultados de las Medidas Adoptadas	247
Lecciones Aprendidas	248

Caso Práctico 23: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Renovación del Campus Universitario Innovación Educativa"

Universitario Innovación Educativa	249
Causa del Problema	249
Soluciones Propuestas	249
Modernización de Aulas y Laboratorios	249
Desarrollo de Espacios de Colaboración	249
Mejoras en Sostenibilidad y Accesibilidad	249
Consecuencias Previstas	249
Resultados de las Medidas Adoptadas	249
Lecciones Aprendidas	250

Caso Práctico 24: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Transformación Digital del Grupo Editorial"

Grupo Editorial	251
Causa del Problema	251
Soluciones Propuestas	251
Digitalización de Operaciones	251
Reestructuración de Tiendas Físicas	251
Diversificación de Productos y Servicios	251
Consecuencias Previstas	251
Resultados de las Medidas Adoptadas	251



Lecciones Aprendidas _____ 252

Caso Práctico 25: SALE & LEASE BACK INMOBILIARIO - "Reestructuración de la Cadena Hotelera" _____ 253

Causa del Problema _____ 253

Soluciones Propuestas _____ 253

Venta y Arrendamiento de Propiedades Clave _____ 253

Renovación y Modernización _____ 253

Diversificación de Ofertas y Experiencias _____ 253

Consecuencias Previstas _____ 253

Resultados de las Medidas Adoptadas _____ 253

Lecciones Aprendidas _____ 254

¿QUÉ APRENDERÁ?



- Fundamentos del Sale & Lease Back Inmobiliario y su aplicación en diversos sectores.
- Análisis detallado de la estructura y elementos clave de los contratos de Sale & Lease Back.
- Estrategias para la negociación y formalización efectiva de acuerdos de Sale & Lease Back.
- Comprensión de los aspectos legales y cláusulas críticas en transacciones de Sale & Lease Back.
- Tratamiento contable y reconocimiento de activos y pasivos en el Sale & Lease Back Inmobiliario.
- Implicaciones fiscales tanto para el vendedor como para el comprador en el Sale & Lease Back.
- Beneficios fiscales, desgravaciones y planificación fiscal en operaciones de Sale & Lease Back.
- Uso del Sale & Lease Back en la administración pública y sus características específicas.
- Importancia y aplicación de los derechos reales de vuelo y superficie en el Lease Back Inmobiliario.
- Modelo de arrendamiento garantizado como opción para particulares y sus ventajas y riesgos.
- Tendencias actuales del mercado y su impacto en el Sale & Lease Back Inmobiliario.
- Perspectivas futuras, innovaciones y el impacto de la tecnología y globalización en el Sale & Lease Back.

Introducción al Sale & Lease Back inmobiliario.



A primera vista, puede parecer extraño que el propietario de un inmueble quiera vender su propiedad y luego continuar usándola como arrendatario, pero tiene muchas ventajas.

El propietario vendedor.

El vendedor consigue de inmediato efectivo para pagar sus deudas y tiene importantes ventajas fiscales.

Alternativamente, es una buena manera de obtener dinero para financiar una segunda ubicación mientras se mantiene un negocio ya establecido.

En términos simples, las empresas propietarias de bienes inmuebles pueden vender la propiedad a un inversor y luego arrendar el edificio, o una parte del edificio. Al hacerlo, pueden separar sus operaciones comerciales de sus activos.

Este es un factor particularmente atractivo para empresas que no están especializadas en la gestión inmobiliaria de edificios modernos.

Una ventaja adicional es eliminar la carga de la administración de las instalaciones, lo que puede resultar costoso en tiempo y dinero, sin mencionar el riesgo de depreciación del valor a medida que las tasas de interés aumentan en el futuro.

Además, estas empresas no quieren permanecer hipotecadas por inmuebles cuando su futuro económico es impredecible.



Hay ventajas fiscales también. Los pagos de rentas por alquiler son deducibles son deducibles. Una deducción más ventajosa que la de los intereses en caso de que tenga que pedir un crédito.

Una precaución para el vendedor. Si el vendedor continúa trabajando para su negocio, sería prudente negociar una opción de compra sobre el inmueble.

Nunca se sabe. Si el nuevo propietario se ve obligado a vender en un futuro cercano y el precio es correcto, puede tener sentido volver a comprar.

El comprador. Inversor inmobiliario.

Para el inversor es una buena opción que el vendedor siga como arrendatario. Un edificio generalmente tiene mayor valor si está ocupado en lugar de vacante y, al aceptar convertirse en el arrendatario después de una venta, el valor aumenta.

Para el comprador, permitir que el vendedor se convierta en su arrendatario le da un ingreso inmediato sobre la propiedad.

Si bien el flujo de efectivo instantáneo es atractivo, también existen algunos riesgos inherentes al permitir que el vendedor se convierta en arrendatario. Por ejemplo, como propietario anterior, el arrendatario conocerá el coste del mantenimiento, con lo que será complicado poder repercutirle algo adicional.

Tampoco se tiene un control total sobre el estado del inmueble que se está comprando. Una forma de protegerse es exigir una fianza que devolverá una vez que la propiedad esté vacía y haya verificado su estado.

La mayoría de las decisiones de bienes inmuebles de las sociedades son realmente decisiones financieras.

Si una sociedad considera que ciertos bienes inmuebles son necesarios para sus operaciones comerciales, la decisión financiera es: ¿cómo financiar el coste de la propiedad?

Hay cuatro alternativas básicas: comprar el inmueble con fondos propios, comprar la propiedad a través de deuda hipotecaria, arrendar la propiedad a un tercero, o arrendar la propiedad a través de una venta-arrendamiento (sale & leaseback inmobiliario). En la típica venta-arrendamiento (sale & leaseback inmobiliario), el propietario vende bienes inmuebles utilizados en su negocio a un inversor privado para permanecer como arrendatario.

Los pagos de arrendamiento generalmente son fijos para proporcionar la amortización del precio de compra durante el plazo del arrendamiento más una tasa de retorno de inversión especificada para la inversión del comprador.



El vendedor-arrendatario suele negociar de antemano muchos de los términos del modo que mejor sirva a sus intereses financieros, así que puede estructurar el plazo de arrendamiento inicial por un período de tiempo deseado sin la carga de pagos globales. Además, el vendedor-arrendatario evita los costes adicionales de financiación. El vendedor-arrendatario también puede incluir opciones en los pagos que el préstamo no tiene.

En un contrato de compraventa, el vendedor puede retirar de su balance general el valor de la propiedad y la carga de la deuda en que incurra y reemplazarlos con el producto que comercialice.

El vendedor reemplaza un activo fijo (el bien inmueble) por un activo corriente (los ingresos en efectivo de la venta). La clasificación contable del arrendamiento también ofrece ventajas.

Las propiedades inmobiliarias infravaloradas en los libros de una compañía a menudo sirven como objetivo para inversores. El sale & lease back inmobiliario es un modo de protegerse en algunos casos.

Una compañía sujeta a limitaciones de financiación por acuerdos de préstamos / bonos anteriores puede eludir estos límites a través de una venta-arrendamiento (sale & lease back inmobiliario).

Otra ventaja financiera es la opción de recompra que se reserva el vendedor y que cambia la forma en que se reporta el acuerdo de venta-arrendamiento con fines contables.

Un riesgo potencialmente grande es que el comprador se declare en concurso de acreedores (caso del Banco de Santander en Boadilla), ya que el juez puede rechazar cualquier acuerdo para renovar el contrato de arrendamiento o la opción del vendedor de recomprar la propiedad.

La tasa de interés, es decir, la renta, en un acuerdo de venta-arrendamiento (sale & lease back inmobiliario) es generalmente más alta de lo que pagaría el vendedor-arrendatario a través de la financiación hipotecaria convencional. La razón económica es que la inversión en la propiedad arrendada puede ser menos líquida o comercializable que un préstamo.

El arrendamiento neto a largo plazo permite al comprador estimar con precisión la tasa de rendimiento esperada. Además, el término extendido del contrato de arrendamiento le ofrece al comprador y propietario la protección contra caídas en el mercado de bienes inmuebles, una cobertura contra la inflación asumiendo que el valor de la propiedad se aprecia con el tiempo.

Si el vendedor-arrendatario no cumple con el contrato de arrendamiento, el propietario-comprador puede simplemente rescindir el contrato y hacer que el vendedor-arrendatario sea desalojado. El mayor riesgo del comprador-propietario es que puede tener problemas para encontrar otro arrendatario, especialmente si la propiedad es un uso especial.



Si el vendedor-arrendatario tiene una opción para comprar o una opción para renovar el contrato de arrendamiento, esto puede limitar o posponer el tiempo que el propietario-comprador realmente realiza su potencial de ganancias. El comprador-propietario, por supuesto, también tiene el riesgo de que el valor de la propiedad pueda disminuir durante el contrato de arrendamiento.

Quizás el mayor riesgo para el propietario comprador sea el incumplimiento de un contrato de arrendamiento por parte del vendedor-arrendatario, probablemente dejando al propietario comprador sin arrendatario, como mínimo por un tiempo. Si el vendedor-arrendatario se declara en concurso de acreedores, el propietario-comprador se considera un acreedor ordinario. Si el acuerdo fuera una hipoteca convencional, el propietario-comprador sería considerado un acreedor garantizado.

PRELIMINAR

El Leaseback inmobiliario en 20 preguntas y respuestas.



1. ¿Qué es el leaseback inmobiliario?

a. Definición del leaseback inmobiliario