



**Dutch Harbor**  
*The Procurement Engineers*

*Sale & Lease back @ Dutch Harbor*

*Kosten Kliniek  
Raadgevers en Ingenieurs  
More Care, Less Cure, No Repair*

## Sale and lease back: goed verkopen en goed huren

De beleggingsmarkt voor commercieel vastgoed is momenteel erg in trek. Veel investeerders zijn op zoek naar aantrekkelijke beleggingen. Dit is dus een heel goed moment voor eigenaars/gebruikers om hun vastgoed te verkopen en vervolgens terug te huren. Sale and lease back noemen we dat. Maar hoe pakt u dat aan? En wat zijn de voor- en de nadelen ervan?

Voordat men overgaat tot sale and lease back is het goed een gedegen plan van aanpak op te stellen. Het gaat immers niet alleen om de verkoop van vastgoed maar ook om het huren van de huidige bedrijfsruimte of kantoorruimte!

### Programma van eisen

Stap één is daarom altijd het opstellen van een programma van eisen voor de huurvoorwaarden en condities van de huurovereenkomst. Daarnaast zal men goed moeten nadenken over zaken als eigendomsoverdracht, taxatiebegeleiding en het bepalen van de vraagprijs. Vergeet daarbij ook niet da de nodige informatie moet worden ingewonnen op fiscaal, technisch en financieel vlak.

### Alle informatie op orde

Stap twee is het verzamelen van alle relevante en juiste informatie voor de verkoop. Wellicht wil een toekomstig koper een due dilligence-onderzoek laten uitvoeren voorafgaand aan de koop. Men zal dan alle informatie over de technische staat, de verhuurbaarheid, de lopende contracten en alle andere zaken die invloed hebben op de huidige en toekomstige waarde van het vastgoed paraat moeten hebben.

### Onderhandelen

Stap drie is het opstellen van een memorandum en het benaderen van kandidaat-kopers. De vierde en laatste stap is het voeren van onderhandelingen en het vastleggen van de gemaakte afspraken in de huurovereenkomst en de koopovereenkomst. Dit is de fase waarin de goede voorbereiding zich kan uitbetalen.

### Huisvestingsoptimalisatie

Bij deze stappen is het verstandig om een adviseur te betrekken met ervaring op zowel het verkoop- als het aanhuurtraject. Partners van Dutch Harbor hebben de expertise van beide trajecten in huis. Waar nodig betrekken we externe partijen zoals technisch adviseurs of notarissen. Op deze manier realiseren we maximale opbrengst uit de verkoop. Tegelijkertijd gaan we voor een huurcontract waarbij de jaarlijkse lasten passend zijn en dat de juiste flexibiliteit biedt voor de toekomst. Maximaal resultaat voor u als opdrachtgever derhalve. Wij noemen dat huisvestingsoptimalisatie.