

Leasingul imobiliar – alternativa creditarii clasice a proiectelor imobiliare, in contextul aderarii la Uniunea Europeana¹

Sorin Stratula
Partener, Stratula Tomosoiu & Mocanu

I. Scurta prezentare a evolutiei pietei de leasing. Tendinte.

Finantarea prin leasing a luat amploare in ultimii ani, mai ales in ce priveste bunurile mobile, iar in cadrul acestora autovehiculele au constituit si constituie inca principalul segment pe aceasta piata.

Desi, inca de la aparitia Ordonantei nr. 51/1997 privind operatiunile de leasing si societatile de leasing, textul legal prevedea posibilitatea dobandirii prin leasing si a bunurilor imobile, tendinta pietei s-a indreptat in principal catre dobandirea de autovehicule si echipamente industriale si mai putin catre dobandirea de constructii si terenuri.

Aceasta stare de inertie a primit lovitura de gratie cu “experimentul” MTS Leasing, moment de la care segmentul de leasing imobiliar a intrat intr-un con de umbra in preocuparile societatilor de leasing.

In ultima perioada insa se poate observa un reviriment al leasingului imobiliar, interesul societatilor de leasing pentru finantarea dobandirii de imobile (cladiri) crescand incepand din 2005.

In mare parte, aceasta preocupare sporita pentru leasingul imobiliar se datoreaza faptului ca majoritatea bancilor comerciale au majorat costurile creditarii achizitionarii sau construirii de cladiri, urmare a interventiei Bancii Nationale, care a crescut dobanda de referinta si a majorat procentul rezervei minime obligatorii pentru banci. Masurile impuse de BNR au determinat inevitabil cresterea costului obtinerii unui credit imobiliar sau ipotecar.

Privit si mai departe, fenomenul se datoreaza interventiei Bancii Centrale Europene in activitatea de creditare, prin majorarea ratei dobanzilor, care afecteaza si piata financiara romaneasca, mai exact creditele in euro.

¹ Acest material a fost prezentat cu ocazia Zilelor BIZ 2006 la World Trade Center Bucuresti (in data de 25.10.2006) si nu reprezinta o opinie legala sau un alt fel de sfat juridic, ci are rol pur informativ. Ca atare, nu va putea fi considerat ca fiind prezentat in cadrul unei relatii avocat-client.

Deci, în condițiile în care creditarea investițiilor imobiliare devine mai costisitoare pentru bănci (și în finalitate pentru beneficiari, deoarece aceștia suportă majorarea costurilor), grupurile financiare se reorientează către soluții de finanțare mai flexibile și totodată inovative, ca alternativă la clasică metoda a creditării.

În acest context, societățile de leasing (în special cele care fac parte din grupuri financiare conduse de bănci) oferă servicii de finanțare a investițiilor în sistem leasing, considerând în genere că leasingul imobiliar este o alternativă eficientă a creditării clasice.

Acest tip de servicii financiare îl oferă în special societățile de leasing atașate băncilor, având în vedere specificitatea leasingului imobiliar, ce presupune achiziționarea sau construirea imobilului de către societatea de leasing, care obține sumele necesare de la banca membră a grupului.

Este foarte posibil ca, având în vedere aderarea României la Uniunea Europeană, cu toate consecințele financiare legate de creditarea achizițiilor imobiliare, să asistăm la un real revirement al leasingului imobiliar.

2. În ce constă atractivitatea previzionată a finanțării prin leasing imobiliar?

Luând în considerare creșterea costurilor obținerii unui credit, rigiditatea condițiilor de creditare, documentația stufoasă ce trebuie întocmită de împrumutați, precum și supunerea acestora unor "radiografii" amanunțite în ce privește, de exemplu, cazierul fiscal, cifra de afaceri, planul de afaceri, nu este exclus ca tot mai multe companii să recurgă la dobândirea de imobile prin leasing.

Această formă de finanțare prezintă certe avantaje în comparație cu creditarea.

Astfel:

- ❖ Principalul atu al finanțării prin leasing îl constituie flexibilitatea. Flexibilitatea semnifică posibilitatea companiilor să negocieze termenii tranzacției imobiliare, lucru mult mai greu de realizat când vine vorba de obținerea unui credit. În acest fel, fiecare dosar de leasing se personalizează, în funcție de credibilitatea fiecărui solicitant. Spre exemplu, taxa notarială poate fi obiect de negociere (taxa se plătește la achiziționarea imobilului de către societatea de leasing iar apoi de utilizator, la finalul perioadei de leasing, când are loc al doilea transfer de proprietate).
- ❖ Un alt avantaj constă în aceea că documentația necesară încheierii contractului de leasing imobiliar este semnificativ redusă față de cea solicitată în cazul solicitării unui credit.
- ❖ Încheierea unui contract de leasing nu afectează în principiu liniile de credit deja existente sau care se intenționează a fi deschise,

- ❖ Avansul mai mic decat in cazul creditelor, face ca solicitantul sa isi pastreze intr-o mai mare masura nivelul lichiditatilor, fara a le “angaja” in obtinerea unui credit.
- ❖ Deductibilitatea ratelor de leasing.

3. Mecanismul incheierii contractului de leasing imobiliar. Parti implicate.

Spre deosebire de leasingul mobilier, care implica in principiu doar doua parti – societatea de leasing si utilizatorul, in cazul leasingului imobiliar operatiunile sunt mai complexe, avand in vedere natura bunurilor imobile. Astfel, mai sunt implicati tertul vanzator al imobilului si banca finantatoare.

Astfel, in esenta etapele sunt urmatoarele:

Pentru achizitionarea unei cladiri deja existente:

- ❖ Identificarea de catre utilizator a unui imobil existent, contactarea proprietarului acestuia.
- ❖ Analizarea documentatiei depuse de client, negocierea conditiilor de finantare, a pretului de vanzare dintre tertul proprietar si societatea de leasing.
- ❖ Incheierea unui contract de vanzare-cumparare intre societatea de leasing si tertul vanzator, avand ca obiect constructia si terenul aferent sau doar constructia (drept de superficie – drept de proprietate asupra constructiei si de folosinta asupra terenului).
- ❖ Incheierea (simultana sau ulterioara) a unui contract de leasing intre societatea de leasing devenita proprietara si utilizator.

In cazul construirii unei cladiri pot exista mai multe premise:

- ❖ terenul apartine utilizatorului,
- ❖ terenul apartine societatii de leasing,
- ❖ terenul apartine unui tert.

In cazul in care terenul apartine utilizatorului sau unui tert, societatea de leasing devine proprietara constructiei, in conditiile rezultate din contractul de antreprinza incheiat cu constructorul, avand un drept de superficie asupra terenului. Utilizatorul va avea folosinta constructiei.

În cazul în care terenul aparține chiar societății de leasing, aceasta devine proprietara atât asupra construcției cât și a terenului, urmând ca utilizatorul să dobândească proprietatea la finalul perioadei de leasing. Implicit, într-o astfel de ipoteză utilizatorul dobândește în sistem leasing terenul.

În afara acestor particularități, etapele sunt aceleași ca în cazul unei construcții deja existente:

- ❖ Utilizatorul se hotărăște asupra proiectului construcției.
- ❖ Se depune documentația la societatea de leasing și se negociază termenii financiari.
- ❖ Societatea de leasing încheie un contract de antrepriză cu constructorul. În funcție de termenii convenției cu antreprenorul, societatea de leasing și utilizatorul pot conveni începerea rambursării ratelor de leasing de la data recepționării construcției de către societatea de leasing. Legea nr. 287/2006² permite însă ca părțile să stabilească altfel în contractul de leasing, de exemplu ca utilizatorul să înceapă rambursarea încă de la data semnării contractului, chiar dacă construcția nu este încă începută sau finalizată. Această variantă este posibilă doar dacă în convenția cu antreprenorul se stipulează ca beneficiarul construcției – societatea de leasing, devine proprietara a construcției pe măsura edificării, iar nu după recepția acesteia de la constructor.
- ❖ Încheierea contractului de leasing cu utilizatorul, concomitent sau ulterior încheierii contractului de antrepriză cu constructorul.

Nota Bene: În toate cazurile contractul de leasing se înscrie în cartea funciara a imobilului respectiv.

4. Noi forme de leasing – *sale-lease back* imobiliar.

Modificările aduse regimului juridic al leasingului prin Legea nr. 287/2006 contin nu numai o reglementare mai detaliată a modalităților în care societățile de leasing pot încheia contracte de leasing imobiliar, ci prevăd expres și posibilitatea vânzării unui imobil către societatea de leasing, pentru ca vânzătorul să îl utilizeze apoi în sistem leasing, cu dreptul sau obligația de rascumpărare la sfârșitul perioadei – operațiunea *sale-lease back*.

Noutatea adusă în acest sens de Legea nr. 287/2006 constă în aceea că, spre deosebire de forma inițială a OG nr. 51/1997 (care prevedea acest mecanism numai cu privire la echipamente), permite operațiunea de *sale-lease back* și în cazul imobilelor.

² Publicată în Monitorul Oficial nr. 606/13.07.2006.

Mecanism:

Conform prevederilor OG nr. 51/1997, astfel cum a fost modificata prin Legea nr. 287/2006, regimul juridic al leasingului se va aplica si in situatia in care o persoana fizica sau juridica vinde un bun unei societati de leasing, pentru a-l utiliza in sistem leasing, cu dreptul sau obligatia de rascumparare.

Avantaje:

Avantajul major al acestui tip de leasing – care poate determina utilizarea lui din ce in ce mai mult – il constituie infuzia de lichiditati de care beneficiaza vanzatorul devenit mai apoi utilizator. Vanzatorul-utilizator primeste integral echivalentul imobilului, bani pe care ii foloseste in investitii pe termen lung sau pur si simplu pentru capital de lucru.

Totodata, ramane in posesia acestuia, avand toate drepturile pe care le avea in calitate de proprietar, mai putin dreptul de dispozitie.