

Por dinheiro, varejistas vendem seus imóveis e os alugam logo em seguida

Com poucas alternativas para encontrar financiamento, empresas de varejo têm recorrido à operação de “sale and lease back”, que consiste em vender um imóvel e, imediatamente, alugar o mesmo por um longo prazo.

“A empresa perde ativos, mas, se não fizer isso, enfrenta custo alto de captação”, diz Eduardo Terra, presidente da SBVC (Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo).

Por conta da crise, os varejistas estão com dificuldades de conseguir financiamento

em bancos. Quando conseguem, as taxas de juros são altas, diz Terra.

“Não é opção para empresas pequenas. Isso é para as companhias que têm ativos relevantes e operam nacionalmente”, afirma Fábio Carvalho, sócio da incorporadora Alianza, que compra prédios de empresas para alugar.

Neste ano, a Alianza fez duas operações de “sale and lease back” que totalizam R\$ 60 milhões e ainda está em negociações para uma terceira, de R\$ 20 milhões.

Uma das dificuldades desse tipo de negócio é definir quais garantias a empresa que vende o imóvel dá à compradora de que irá pagar o aluguel durante um longo período, segundo Carvalho.

“Não é um contrato de locação normal, os vendedores precisam buscar garantia no mercado”, afirma Rodrigo de Castro, sócio da área imobiliária do Veirano Advogados.

Em 2015, o escritório prestou serviços em oito negócios de “sale and lease back”, contra cinco no ano anterior.