

La figura del asesor, clave en la salida a Bolsa de las SOCIMI

original



- **Encuentro Inmobiliario organizado hoy por Gesvalt, Armabex, Garrigues y Observatorio Inmobiliario**
- **Se espera que durante los próximos meses se produzca un importante movimiento de salidas a Bolsa de SOCIMI**

La importancia del plan de viabilidad



De izquierda a derecha: Luis Martín Guirado, director Corporativo de Desarrollo de Negocio de Gesvalt; Sergio Espadero, director de Advisory Services de Gesvalt y Antonio Fernández Hernando, presidente de Armabex.

Luis Martín Guirado, director Corporativo de Desarrollo de Negocio de Gesvalt, que ha moderado la mesa redonda sobre la evolución del papel del asesor inmobiliario, ha apuntado a que “estamos ante un mercado de vehículos incipiente y donde es crucial tratar de forma dinámica el plan de viabilidad de cualquier SOCIMI si se quiere tener éxito. Esto será vital para que un inversor pueda decidir en qué SOCIMI invertir, en función de su estrategia, de sus activos o del equipo gestor, entre otros factores. “Se echa en falta en muchas ocasiones una opinión independiente que asesore al inversor”, señala.

En este sentido, Sergio Espadero, director de Advisory Services de Gesvalt, ha incidido en que en el caso de las SOCIMI “el valor es fundamental, por supuesto, pero no lo más importante. Hay que seguir fielmente una estrategia, porque eso da confianza al regulador, al mercado y al inversor. Esto es algo que se está implantando conforme va madurando el mercado”. “Estamos debatiendo las bases de un futuro mercado del rating en un sector como el de las SOCIMI que va creciendo y madurando y este proceso implica más transparencia, más posibilidades de comparación entre productos de inversión presentes en el mercado”.

Por su parte, Antonio Fernández Hernando, presidente de Armabex, ha recordado que el 68 por ciento de las SOCIMI son de no residentes, así como el 70% del capital actualmente invertido en estas sociedades. Como asesor registrado en el mercado de Valores y actor necesario en la incorporación a bolsa de estas sociedades destaca que “las SOCIMI no son un vehículo para buscar recovecos a la ley, es verdad que entre ellas la casuística es diversa, pero no dejan de ser sociedades de inversión que han de superar un riguroso proceso de análisis e investigación por parte del regulador”. “Una SOCIMI no es un vehículo de liquidez”, ha aclarado.

Experiencias concretas

U.Únicos: 531 V.PUB EUR: 168
Pag Vistas: 2.655 V.PUB USD: 191
V.CPM EUR: 51 (57 USD) País: España

<http://observatorioinmobiliario.es/la-figura-del-asesor-clave-la-salida-bolsa-una-socimi>



De

izquierda a derecha: Luis Martín Guirado, Sergio Espadero, Antonio Fernández, Javier Basagoiti e Ignacio Pigrau.

A continuación, ha habido otra mesa redonda sobre la experiencia y lecciones aprendidas de SOCIMI recientemente lanzadas al mercado. El coloquio, también moderado por Luis Martín Guirado, ha contado con la presencia de Javier Basagoiti, socio consejero de **Corpfin** Capital, e Ignacio Pigrau, consejero y miembro del equipo gestor de Optimum RE Spain SOCIMI, que han explicado la estrategia que han llevado a cabo hasta salir a Bolsa y también sus experiencias de funcionamiento posterior.

Basagoiti ha apuntado a la importancia de una buena valoración de los inmuebles y lo atractivos que resultan estos vehículos para los pequeños accionistas. “No se debe olvidar que las SOCIMI nacen para dar entrada en el mercado inmobiliario y proteger a los pequeños inversores”, ha recordado.

Pigrau, por su parte, ha incidido en la relevancia de contar con una estructura solvente y un buen equipo de profesionales detrás: “No hay duda de que las SOCIMI ayudan a levantar capital, pero que también incurren en costes. Por eso es tan importante la figura del asesor inmobiliario y la del asesor registrado y de contar con una buena estructura detrás”.

En el transcurso de la mesa redonda, se han repasado temas como el reparto de dividendo y el tratamiento legal de este hecho cuando las sociedades están apalancadas financieramente, la mayor o menor facilidad para la entrada de inversores, las fusiones entre SOCIMI o las incertidumbres fiscales, entre otros temas.

Particularidades mercantiles y fiscales

<http://observatorioinmobiliario.es/la-figura-del-asesor-clave-la-salida-bolsa-una-socimi>



Los

expertos de Garrigues, durante su intervención acerca de los aspectos mercantiles y fiscales de las SOCIMI.

Precisamente, en el plano fiscal y mercantil, han intervenido en el Encuentro los expertos de Garrigues José Vicente Iglesias y Miguel García, socios del Departamento Fiscal; José Luis Palao, socio del departamento Mercantil y Gonzalo Rincón, asociado principal del Departamento fiscal de este despacho de abogados, en un panel moderado por Javier Martín López, director de Observatorio Inmobiliario. Han recordado que las SOCIMI se han convertido en el vehículo por excelencia en la actualidad para canalizar la inversión en el mercado de arrendamiento de inmuebles en España desde entonces, por encima de otros vehículos especiales. En la actualidad, las SOCIMI en bolsa acumulan activos por valor de casi 15.000 millones de euros y su capitalización ronda los 9.000 millones de euros.

Se ha pasado revista a las ventajas e inconvenientes que ofrecen las SOCIMI, las novedades en los requisitos de incorporación al MAB, las cuestiones fiscales resueltas y las pendientes de resolver (casi 70 consultas han sido presentadas a la Dirección General de Tributos en relación con el régimen fiscal de las SOCIMI) en cuanto a objeto social, requisitos de inversión, requisitos de rentas, de acciones nominativas o la política de distribución de dividendos, entre otros temas controvertidos.

Las SOCIMI han venido para quedarse

Finalmente, Luis Martín Guirado ha insistido en el papel dinamizador de las SOCIMI en el mercado inmobiliario español. “Las SOCIMI han pasado ladrillo a acciones”, ha manifestado, para cerraar el Encuentro con tres conclusiones: “Es evidente en primer lugar afirmar que las SOCIMI han venido para quedarse; que no obstante es un proceso -el de la salida a Bolsa- no exento de dificultades - y que para ello está la figura del asesor- y, por último, que es el momento para lanzar estos vehículos, aprovechando la coyuntura económica que vivimos actualmente”.