

El 56% de las Socimi se incorporaron al MAB en 2016 con activos por más de 3.677 millones

original

PROFESIONALES

ARMABEX realiza el primer análisis sobre la tipología y tendencias de las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria (SOCIMI)



Edificios de oficinas en alquiler en el Paseo de la Castellana. ALBERTO DI LOLLI

Madrid y Barcelona son las ciudades preferidas para adquirir activos inmobiliarios para alquiler: concentran cerca del 60% del valor total del mercado

En lo que llevamos de año, 14 nuevas Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria o SOCIMI se han incorporado al Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Suponen un 75% más que en 2015 y confirman la expansión de este tipo de sociedades de inversión centradas en el segmento del alquiler de todo tipo de activos inmobiliarios desde que llegaron al mercado español en 2013, tras el cambio regulatorio que las equiparaba a los REIT. Para Antonio Fernández, asesor registrado para la incorporación de socimi al MAB y presidente de ARMABEX, "esta modificación animó definitivamente la constitución de las socimi en nuestro país".

A noviembre de 2016, el MAB acoge un total de 25 socimis que, de manera conjunta, **cuentan con una capitalización superior a 3.231 millones de euros** y activos valorados en más de 7.586 millones de euros. Es previsible que antes de finalizar el año **se pueda contar con al menos otras dos o tres socimis** que actualmente se encuentran en la fase final de obtener la aprobación del MAB para empezar a cotizar.

La radiografía del sector realizada por ARMABEX muestra que, a día de hoy, **la socimi estándar que cotiza en el MAB pertenece a accionistas no residentes**; cuenta con entre **cinco y 20 activos en cartera**; **invierte principalmente en oficinas y viviendas para alquiler**; sus gestores eligen **Madrid y Barcelona** como principales ubicaciones de los inmuebles que adquieren; y cuenta con unos **niveles de deuda muy controlados**. La media normalizada se sitúa **por debajo del 40% del valor de mercado** de los activos inmobiliarios que la integran.

Para el presidente de Armabex, "la necesidad de **atender el pago de dividendo antes de hacer frente al principal** de la deuda contribuye a una **mejor adecuación de los flujos de caja generados por los alquileres** de los inmuebles que integran las carteras de las socimi y, por tanto, al establecimiento de **mayores límites en los propios niveles de apalancamiento** en los que incurren estos vehículos de inversión". Desde esta perspectiva, la proliferación de socimi está **contribuyendo a la reestructuración del sector inmobiliario de alquiler**, a una mayor transparencia y al establecimiento de unos **límites claros para evitar nuevas burbujas inmobiliarias**.

Esta radiografía tipo también resalta el **reducido número de activos** con los que cuentan la mayoría de estas socimi en sus balances: cuatro de ellas tienen solo un activo lo que para Antonio Fernández, "augura la **proliferación de un gran número de estas socimis** con tan reducido número de activos en cartera debido, principalmente, a las **facilidades de acceso que ofrecen**, incluyendo requisitos, costes y plazos exigidos por las normas y, sobretodo, por las labores de la figura del Asesor Registrado, que facilita todo este proceso de incorporación al mercado y elimina las iniciales reticencias a comenzar estos procesos por el desconocimiento de los mismos".

Aumento de las socimi familiares

De los 7.586 millones de euros de inversión capturada en los últimos años a través de las 25 socimi, **el 70,40% procedía de inversores No Residentes**. Principalmente inversores **internacionales, profesionales y especializados**, con amplios conocimientos tanto en la **gestión como en el sector inmobiliario**. Independientemente del país de origen final de los fondos invertidos, estos inversores **utilizan sociedades establecidas en Luxemburgo** que, como país miembro de la Unión Europea, ofrece muchas facilidades y complementariedad con los requisitos que exige el regulador español para realizar inversiones en socimi de una forma eficiente.

En este sentido, se constata que **la inversión extranjera ha apostado por el sector inmobiliario español** a través de estos vehículos de inversión de una forma más contundente que el inversor nacional. Antonio Fernández atribuye esta situación a que "**los inversores internacionales son los que mejor conocen este tipo vehículos** de inversión inmobiliaria. Los denominados REIT llevan funcionando desde principios de los años sesenta de manera ordinaria **en el mundo anglosajón y Europa**".

Sin embargo, el presidente de Armabex apunta que, "en los próximos años asistiremos a un **importante repunte de socimi familiares**. En España existen muchos e importantes patrimonios inmobiliarios familiares muy consolidados. Tanto por motivos fiscales como por la transparencia y la accesibilidad que ofrecen las socimi, son **vehículos muy adecuados para encauzar intereses muy específicos de las empresas familiares**.

Los aspectos relacionados con sus protocolos familiares internos, profesionalización, actualización de modelos de gestión y ser **muy eficientes en una buena planificación para temas de sucesiones**, entre otros se constituyen como factores determinantes para su previsible entrada en el mercado de forma significativa. **La posible entrada de nuevos socios /inversores** es otra faceta que poco a poco

van introduciendo en un colectivo hasta ahora muy reticente a este tipo de situaciones. En la actualidad, **el 12% de las socimi que cotizan en el MAB son familiares y representan el 3,55% del valor total de los activos.**

Madrid y Barcelona acaparan la inversión

El **68%** de las socimi cuentan en sus carteras con **inmuebles situados en Madrid** y el **32%** en **Barcelona**. Además, ambas ciudades **concentran cerca del 60% del valor de mercado total** de los activos inmobiliarios, cuyo importe asciende a 4.519 millones de euros.

En la actualidad **Madrid lidera la inversión en inmuebles para alquiler** por parte de las socimi pero para Antonio Fernández, asesor registrado y presidente de ARMABEX, "**estas diferencias deberían reducirse a medio plazo**. Una vez disminuya la incertidumbre política y económica y comiencen a aflorar socimi de carácter familiar, la tendencia podría cambiar. Sin duda **Barcelona tiene un alto potencial para captar inversión** inmobiliaria con vistas al alquiler a través de socimi".

La importancia relativa del peso de Madrid y Barcelona como centro de las inversiones, cabe atribuirlo a que **los inversores No Residentes se decantan principalmente por las grandes urbes**, en las cuales la rotación y el acceso a operaciones de gran tamaño son más fáciles de gestionar.

Las oficinas seguirán siendo las "reinas" de las socimi

Con un **32,68 %** de la inversión total, **las oficinas han sido desde el principio los activos inmobiliarios preferidos** para integrar las carteras de las socimi, **seguidas por las viviendas**, que representan el **18,95%**.

Los locales (16,55%) y los centros comerciales (16,42%) han cobrado protagonismo en los últimos años y, en la actualidad, desde Armabex se espera que las **socimi hoteleras y aquellas con terrenos para la promoción de nuevos inmuebles** constituyan los activos más importantes en la constitución de nuevas socimi. Actualmente **representan el 4,74% y el 2,21%**, respectivamente.

También se constata como cuatro de las socimi se han constituido con sólo un activo en cartera y, en el lado opuesto, destacan cuatro socimi con más de 200. No obstante, la mayoría de las socimi, 11 concretamente, **cuentan con entre cinco y 20 activos inmobiliarios**.

"Los datos que se desprenden del análisis de Armabex ofrecen **una perspectiva interesante** de lo que ha sucedido hasta ahora y de lo que puede ocurrir en las futuras socimi que se incorporen al MAB", explica Antonio Fernández. "Existe una **tendencia hacia la especialización de activos inmobiliarios** y, a medida que madure el sector, constataremos la **idoneidad de separar activos de gestión** y, por lo tanto, mayor tipología de activos en las socimi".