

Alimarket

Antonio Fernández Hernando (Armabex): “El 2017 será el año de los socimis hoteleras”

RICARDO VALLANO | 02/11/2016 [Hoteles](#)



El incremento de la presencia de socimis en España en los últimos años es notorio. Algunas de estas sociedades han destacado por contar con un importante número de activos hoteleros nacionales en su cartera, como Merlin o Hispania. Antonio Fernández Hernando, presidente del asesor registrado especializado en socimis Armabex, analiza el

desarrollo de este vehículo inversor en nuestro país. Armabex gestiona actualmente la salida al mercado bursátil de la socimi hotelera de BlueBay y Le Royal para 2017.

Alimarket Hoteles: ¿Cuál es la actividad concreta de Armabex?

Antonio Fernández: Nuestra empresa se dedica exclusivamente a dar servicio a todos aquellos que quieran constituir una socimi (sociedad anónima cotizada de inversión inmobiliaria) y proceder posteriormente a su incorporación en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB). No damos otro tipo de asesoramiento ni actividad financiera. Hasta ahora hemos lanzado seis socimis. La primera fue Promociones Renta y Mantenimiento (Promorent) y ahora estamos trabajando para sacar el próximo año una de las más grande de España, General de Galerías Comerciales [promotora y gestora de los centros comerciales 'La Cañada' (Málaga), 'Parc Mataró' (Barcelona), 'Gran Plaza' y 'Mediterráneo' (Almería), 'Las Dunas' (Cádiz) y 'Los Valles' (Madrid)]. La valoración final de la compañía se encuentra pendiente de ajustes por parte del experto inmobiliario y del emisor pero, según las estimaciones publicadas por la propia compañía, nos encontremos con una de las cinco socimis más destacadas de España y, sin duda, la más importante del MAB. Además de la anterior, están en fase de elaboración otras siete u ocho socimis que, si son aprobadas, podrían incorporarse al MAB a lo largo del primer semestre del 2017.

A.H.: En el mercado hotelero, Armabex está gestionando la salida al MAB de la socimi de BlueBay y Le Royal, valorada en 500 M€. ¿En qué estado se encuentra el proyecto?

A.F.: Está en proceso. Se ha producido una reestructuración societaria a nivel internacional con los socios de BlueBay, Le Royal, la cadena de lujo del empresario anglo-iraquí Nadhmi Auchi. La sociedad de referencia es una empresa de Luxemburgo, en la que participan los accionistas de Le Royal y de BlueBay. Estamos en la fase final de la evaluación y se han acabado las due diligence ('diligencias debidas'). En la primera fase, se integran cuatro activos baleares de la marca 'Bellevue', de BlueBay, uno de ellos es de los más grandes, el 'Bellevue Club' (1.468 ud) [propiedad de White Horse Mallorca Property]. También se integrarán el madrileño 'Miguel Ángel' (5E-267 habitaciones) [propiedad del mencionado Auchi] y dos pequeños activos de Baleares, así como un desarrollo urbanístico en Estepona (Málaga), que incluirá un hotel y centro comercial. Estos hoteles serán alquilados a Bluebay y el grupo los comercializará pagando un alquiler a la socimi. Y ésta es la que reparte el dividendo a los accionistas. BlueBay pone unos hoteles, Le Royal pone otros, y la gestión la realiza directamente BlueBay. Progresivamente, la socimi irá integrando otros activos emplazados en Canarias, Sur de Francia, Luxemburgo y Oriente Medio.

A.H.: ¿En qué otras socimis con activos hoteleros está trabajando Armabex?

A.F.: El proceso de constitución e incorporación de una socimi al MAB es largo, pero a muy corto plazo entendemos que podremos poner a cotizar en el Mercado al menos otras cuatro socimis. Una de ellas es una cadena con activos importantes en la Riviera Maya y República Dominicana, ya que una socimi permite tener activos en esos países. También estamos trabajando para un promotor que tiene dos hoteles en Canarias y que va a incorporar un solar para levantar otro inmueble. Además, tenemos el interés de otro inversor que viene de la mano de un grupo familiar balear y, finalmente, estamos estudiando la salida de una importante cadena catalana.

Hasta ahora, hemos detectado unas 10 socimis focalizadas al mercado hotelero y al turismo. Muchas se están preparando y articulando societariamente durante este último semestre y aflorarán el próximo año. Creo que el 2017 será el año de los hoteles.

Por otro lado, actualmente tenemos en cartera la posible salida de tres socimis orientadas a apartamentos turísticos. Una de ellas saldría en el primer trimestre de 2017 y cuenta con activos por valor de 150 M€. Otro inversor cuenta con apartamentos de Madrid y Barcelona, y otro, con inmuebles en Baleares. Suelen ser family office con cinco o seis edificios, que los transforman en apartamentos. Otro sector en estudio es el turismo rural. Dos promotores asturianos están estudiando agrupar establecimientos rurales de primer nivel. Pero se trata todavía de un proyecto embrionario. Se está produciendo una reordenación en el sector. Hasta los bancos, como Sabadell, han creado divisiones especializadas en estos activos y muchas de ellas creo que, tarde o temprano, solicitarán el régimen especial de socimi. Muchas acabarán en el mercado de valores, bien para buscar financiación o inversores, algunos por tema de marca, transparencia, etc.

A.H.: ¿Cuánto tardarán en cotizar estas socimis?

A.F.: Se trata de un proceso largo. Desde que se estudia el proyecto, hasta que empieza a cotizar, pueden pasar entre 8-10 meses. Hay que estudiar muchas operaciones mercantiles, societarias, patrimonio familiar, etc. Se trata de un trabajo de muchos meses, en el que Arambex, junto con asesores legales, fiscales, e inmobiliarios, trabajamos para lograr la situación óptima de la sociedad de cara a su nuevo estatus como socimi.

Requisitos básicos para la creación de una socimi en España

Capital social mínimo: 5 M€.

Número mínimo de inmuebles: 1.

Obligatoria cotización en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) o mercados regulados.

Al menos el 80% de sus activos deben ser inmuebles o terrenos para la promoción de la naturaleza urbana, dedicados al alquiler o participaciones en otras socimis o REIT.

Los activos deben permanecer al menos 3 años.

Sin limitación de financiación ajena.

Los activos pueden estar dentro y/o fuera del territorio nacional.

Requisito fiscal: Tributa al 0% del Impuesto de Sociedades sobre la totalidad de los beneficios (incluyendo los beneficios procedentes del 20% de la cartera de libre disposición). 0% de las plusvalías generadas dentro de la socimi.

Fuente: Armabex

Reparto obligatorio de dividendos

Al menos el 80% de los beneficios obtenidos por rentas de alquiler.

Al menos el 50% de los beneficios por ventas de sus activos.

El 100% de los dividendos obtenidos de otras socimis o REIT.

Fuente: Armabex

A.H.: ¿Por qué esta eclosión de socimis en España y por qué ahora?

A.F.: Por varios motivos. Si bien es verdad que en España hemos sido de los últimos en regular este tipo de vehículos de inversión denominados REIT (Real Estate Investment Trust), se da la circunstancia de que ha aterrizado en unas condiciones excepcionales en nuestro país. Las barreras de entrada y los requisitos exigidos para montar una socimi en España son muy bajos. La accesibilidad es muy grande; de hecho, uno puede montar una en nuestro país con un solo

inmueble. Por ejemplo, Armabex ha gestionado la salida de la socimi Habaneras, que tiene como único inmueble un centro comercial en Torrevieja (Alicante).

En segundo lugar, la socimi ha aterrizado en un momento en que el nivel del precio de los activos es muy atractivo. Por otra parte, nos encontramos que los inversores siguen mirando cuidadosamente dónde colocar su dinero y, en estos momentos, la renta fija ofrece entre un 0-0,5%, y la renta variable se mueve en una volatilidad enorme. Cuando no es el ISIS, es Trump o Podemos o Venezuela. En resumen, el dinero sigue buscando sitios clásicos donde mantenerse a salvo. No cabe duda de que el ladrillo siempre ha sido un excelente refugio y, más ahora, que con la nueva tributación de las socimis tributan al 0% en el Impuesto de Sociedades.

Otro importante factor en el éxito de la socimi es la transparencia que ofrece y el, llamémoslo así, 'encasillamiento legal' propio de la socimi, que no le permite salirse de su actividad. Al menos el 80% de sus activos debe estar orientado a inmuebles destinados al alquiler y es obligatorio mantener los mismos un mínimo de tres años. De esta manera, no hay sorpresas y se evitan las especulaciones. Al inversor minorista le da tranquilidad que haya un asesor registrado que publique hechos relevantes y que regule y vigile todo el proceso.

A.H.: ¿Cuál será el desarrollo de este vehículo en el mercado hotelero español?

A.F.: La hotelería internacional es la que más utiliza la figura del REIT, ya que permite separar perfectamente la mera tenencia del inmueble, el ladrillo, de la operatividad y gestión del edificio. Se da el caso de determinados grupos hoteleros que cuentan con un prestigio y una capacidad alojativa importante, pero no tienen capacidad para comprar establecimientos en primera línea de playa, que suponen un desembolso importante. Por otra parte, hay inversores dispuestos a tener una "renta fija" gracias a los dividendos que se reparten por un alquiler. La socimi integra estos dos mercados.

También nos encontramos en España con un segmento medio de hoteles, sobre todo en Levante, propiedad de grupos familiares locales, que cuentan con un número importante de activos pero que viven un cierto agotamiento o tienen sus establecimientos endeudados o gestionados de una manera poco adecuada para el nuevo entorno internacional. Puede llegar un momento que este cansancio anímico permita a un operador internacional adquirir el hotel para renovarlo o reposicionarlo.

La socimi permite separar, por un lado, el ladrillo, y por otro, a la operadora. Pero la titularidad del inmueble pasa directamente a la socimi y a los accionistas, aunque con diferente porcentaje, ya que uno puede tener un 2% del inmueble, un 5%, etc. Hay que recordar que la ley obliga a tener los activos bajo contrato de alquiler pero en muchos de los establecimientos rigen todavía acuerdos de gestión. Eso irá cambiando poco a poco.

A.H.: ¿Qué diferencias encuentra entre las socimis de Europa y Estados Unidos?

A.F.: Fuera hay grandes fondos internacionales interesados en el sector hotelero y con una cartera muy importante. No digo que no lleguen a España, que llegarán, pero las empresas españolas, de capital doméstico como tal, estarán más atomizadas y no tendrán esos tamaños. Serán socimis que busquen alguien que las abandere, con un número limitado de activos. Crecerán, pero no serán esos fondos internacionales que compran en España, Italia, Grecia, etc. No he detectado que exista una agrupación de grandes fondos que se dediquen a captar grandes cantidades. Aquí habrá muchas socimis de cercanía, como yo las llamo, muy superespecializadas. Serán pequeñas y focalizadas en hoteles urbanos, por ejemplo.



Alimarket