

Las socimis han sido un año más la principal novedad del mercado

# Estrellas de la bolsa



Uno de los activos de Colonial, inmobiliaria tradicional transformada en socimi

CONCHI LAFRAYA  
Madrid

Las socimis (sociedades anónimas cotizadas de inversión inmobiliaria) han sido una parte importante de la actividad de la bolsa española en el 2018", apuntó Antonio Zoido, presidente de las Bolsas y Mercados Españoles (BME) a finales de año. "Un año más – y ya son cinco – las socimis se han constituido en instrumento indispensable para impulsar la reactivación de un sector, el inmobiliario, que fue uno de los grandes damnificados de la crisis", aseguró.

Las cifras lo demuestran. El sector del ladrillo pasó de tocar máximos con un 6,6% de la capitalización bursátil española (51.139,40 millones) en enero del 2007 a derrumbarse hasta el 1,1% en mayo del 2012 (3.619 millones). A finales de noviembre del 2018 – recoge el informe de BME del año pasado –, el sector inmobiliario, con las socimis incluidas, valía en bolsa 28.019 millones. Mucho de ese valor (23.606,8 millones) se encuentra recogido en las 70 empresas que operan en estos momentos a través de este vehículo inversor. Al largo

del 2018 se han incorporado 20 nuevas empresas, una al mercado continuo y 19 en el mercado alternativo bursátil (MAB). En estos momentos, en el mercado continuo cotizan Colonial (que el 9 de julio absorbió a Axiare), Merlin Properties, Hispania Activos Inmobiliarios, Lar España y Arima Real Estate, que se incorporó el 23 de octubre. Pero el auge de las soci-

**El nuevo vehículo inversor capitaliza 28.019 millones y en el 2018 se incorporaron 20 nuevas empresas**

mis, sobre todo en el MAB, no tiene freno. El pasado 31 de diciembre empezaron a cotizar en este mercado dos (Arrienda y Vivieno); Euripo lo hizo el 2 de enero de este ejercicio y otras tres compañías (Urban View Development Spain, Inmobiliaria Park Rose Iberoamericana y Almagro Capital) ya cuentan con informes favorables para sumarse al mercado.

José García Montalvo, catedrático

de Economía de la Universitat Pompeu Fabra, afirma que el auge de las socimis se debe a tres motivos. "Por el auge del alquiler, por las ventajas fiscales y porque muchas empresas tradicionales se han convertido en socimis". Es más, este experto recuerda que "hasta la Sareb (el banco malo) ha creado una por las ventajas que conlleva su funcionamiento".

Entre las características de estos vehículos de inversión destaca que deben tener el 80% de sus inmuebles en régimen de alquiler. Y el más importante: tributan al cero por ciento en sociedades.

En opinión de Joaquín Maudos, "el crecimiento de este negocio se debe a la intensa recuperación de la economía y de la renta disponible desde mediados del 2013; así como al drástico ajuste del precio de los activos inmobiliarios, tras el pinchazo de la burbuja". Este experto en finanzas también considera que "las ventajas fiscales, el apetito del capital extranjero por invertir en España y los tipos de interés en mínimos históricos son factores que han contribuido a que la financiación sea muy barata y que el capital busque alternativas con mayor rentabilidad, como las socimis". ●

Pedro Nueno



## Convocando

Recibo un montón de invitaciones a actos, muchos de ellos muy interesantes, pero que tendrán lugar dentro de una semana, o a veces incluso antes. Alguna vez he recibido una invitación para un acto el mismo día o incluso cuando ya había tenido lugar. Uno de mis muchos jefes en el Iese (todos excelentes) me envió en julio del 2017 las fechas para unas clases en noviembre del 2018. Otros me enviaron ya las fechas de unas clases en mayo y junio de 2019 en Harvard. Escribo esto en China donde ya me han puesto una reunión importante en octubre del 2019. Una de las mejores formas de aprender es escuchando a personas de nivel, académicos, empresarios, profesionales, que se han preparado una conferencia en la que se integra su gran experiencia, su perspectiva de la realidad y en la que muchas veces hay un hábil moderador y un debate bien llevado. Afortunadamente en nuestro país tenemos casi cada día algún acto de calidad. Pero si tienes la agenda comprometida desde hace meses, no puedes aparecer pocos días antes de tu compromiso diciendo que no puedes atenderlo porque te vas a una conferencia interesante.

Es cierto que incluso con poco preaviso muchas veces se llena bastante el auditorio pero quizás cabrían 25 o 30 más para quienes el acto habría sido de gran importancia y que habrían sido interesantes para muchos poderlos saludar, el "networking", como lo llaman en inglés, que es una fuente importante de oportunidad.

¿Cómo se arregla eso? A veces, curiosamente, resulta difícil comprometer a alguien para dentro de seis meses porque quién sabe las cosas que pueden pasar en seis meses. Puede ser que

**Los expertos saben que el 'networking' es la mejor fuente de oportunidades**

aparezcas en un programa moderando un panel con dos ponentes en un acto importante dentro de seis meses y un mes se descubre que los dos del panel estuvieron implicados en un caso de corrupción. Seguro que algún periodista encuentra una forma ingeniosa de relacionar el tema de la conferencia, los dos implicados y el moderador.

Una pregunta que podemos hacernos es si internet se cargará todos estos actos. Hoy hay que ir a algún auditorio, ver dónde aparcas el coche, cómo consigues un buen asiento. Pero si la cosa se transforma en algo que tú ves en la pantalla de tu ordenador y hasta puedes hacer preguntas, se ahorra el auditorio, los receptionistas, quienes pasan los micrófonos y hasta el cóctel final. Si la cosa acaba así habremos perdido mucho. Si alguien quiere venderse su empresa o busca cambiar de trabajo, le irá muy bien relacionarse con empresarios y ejecutivos, buscar la manera de hablar con quien le interese, en la pausa café, en el cóctel final, o sentarse a su lado, y ver la forma de plantear el tema.

Los mejores profesores de "management" han dicho y escrito que el "networking" es la mejor fuente de oportunidades. Quizás algún día descubriremos la forma de conseguir esto online pero no es lo mismo que alguien te plantee un tema cara a cara o que te envíe un email de dos páginas. Una conversación cara a cara te permite ir ajustando el tema en función de la cara que pone tu interlocutor o incluso darte cuenta de que no hay oportunidad con él. A ver si convocamos con un poco más de tiempo.

# QUÈ FEM?

## Cada divendres, amb La Vanguardia

Amb tota la informació del cinema, teatre, música, locals de moda, esdeveniments, compres, esport urbà, rutes i tot el turisme de cap de setmana.

LA VANGUARDIA