

Crea un segmento para promotores y sociedades sin activos

El MAB abre el paso a una oleada de nuevas “socimis en desarrollo”

El Mercado Alternativo Bursátil (MAB) ha creado un subsegmento para una nueva figura llamada “socimis en desarrollo”, destinado a aquellas que tengan más del 30% de sus activos en suelo o en liquidez. La medida hará interesante este tipo de sociedades a los promotores por sus ventajas fiscales, a la vez que ofrece transparencia a los posibles inversores.

ALFONSO SIMÓN *Madrid*

Tres años después de la aprobación del régimen fiscal de las socimis se ha visto cómo estas sociedades cotizadas han dinamizado el sector inmobiliario con numerosas compras de activos destinados al arrendamiento (oficinas, centros comerciales, logística, hoteles o vivienda). Ahora se abre una nueva vía que facilita el camino a una segunda oleada de estas empresas al tiempo que se da transparencia al inversor.

Las llamadas socimis en desarrollo nacen por una circular del MAB de diciembre con vigencia a partir de este año. Según se explica en esa normativa, el rápido éxito de las socimis “está provocando el que haya sociedades con una proporción significativa del valor de su activo no invertido”, bien porque no hayan destinado los recursos o bien porque estén en el proceso de construcción de algún inmueble, “lo que conviene poner de manifiesto de modo explícito ante el público inversor”.

Se considerarán socimis en desarrollo a todas aquellas que tengan más del 30% de sus activos en caja –sin invertir– o en suelo. “Si una sociedad entra solo con dinero, a falta de cerrar la compra de algún activo, el inversor debe conocer que durante un tiempo esa empresa no va a tener rentabilidad”, explica Álvaro Castro, director de supervisión del MAB. “Lo que se está ofreciendo es transparencia y seguridad al inversor para que sepa que seguramente no tendrá dividiendo durante un tiempo”, coincide An-



Edificio en construcción. THINKSTOCK

LAS CIFRAS

30%
 como mínimo del valor de los activos deben ser suelos o recursos sin invertir para que la socimi sea considerada en desarrollo.

3
 años de plazo para terminar la obra y así no perder las ventajas del régimen fiscal de las socimis.

tonio Fernández, presidente de Armabex, que ejerce como asesor registrado en este mercado. Una claridad que puede atraer a más inversores.

Las sociedades anónimas cotizadas de inversión inmobiliaria (socimis) nacen en 2014 con un régimen fiscal propio que ofrece la ventaja fiscal de estar exentas en el impuesto de sociedades a cambio de la obligatoriedad de pagar anualmente dividiendo (por el que los accionistas sí tributan). En el MAB ya cotizan una treintena de estas empresas, además de las grandes: Merlin (en el Ibex 35) y Axiaire, Hispania y Lar España en el mercado continuo.

En esta nueva figura encajarán sobre todo aquellas empresas que dispongan de suelo urbano finalista –con permisos– para construir edificios en arrendamiento. Ahí es donde se espera que puedan aparecer nuevos actores, los promotores, que hasta ahora han estado aje-

nos a esta figura a la que principalmente se han acogido las inmobiliarias patrimonialistas. “Pueden comprar suelo, construir y, por ejemplo, destinar una parte a viviendas de alquiler, donde más fácilmente van a encontrar ayuda de los bancos para encontrar inversores. Además de beneficiarse de no tributar por las plusvalías que consigan”, afirma Fernández.

“El negocio promotor tiene más rentabilidad, tradicionalmente en el entorno del 8% o el 9%, pero también más riesgo, porque puede fracasar o retrasarse. Y uno de los requisitos de la norma es que tienen solo un plazo de tres años para desarrollar el proyecto”, apunta Castro, quien explica que van a ser muy exigentes con estas socimis en desarrollo, que tendrán que presentar los detalles del proyecto, el nombre de la constructora con la que subcontratan y los plazos, entre otros requerimientos.

Domo, la primera candidata de la lista

Como explican desde el MAB, el caso que ha impulsado la figura de socimi en desarrollo es el de Domo, la gestora de cooperativas de viviendas que ha constituido su propia socimi para promover residencial destinado al alquiler.

En este caso, o en el de cualquier otra empresa que comience a construir bajo este modelo, el inversor

sabrará que su dinero está en una empresa que tiene gran parte de su cartera en proyecto. Pero no siempre puede ser así, porque el sistema está pensado para que cuando termine la obra, y tenga la mayor parte del patrimonio en alquiler, abandone ese subsegmento y vuelva al listado convencional de socimis en el MAB.

Y en el caso contrario también. Por ejemplo, si una socimi vende una parte significativa de sus activos (superior al 30% del valor), pasará a ser considerada en desarrollo hasta que no vuelva a invertir. Dos veces al año estas sociedades podrán cambiar de segmento.

Hay un tercer ejemplo. Las que debutan en Bolsa

sin haber invertido previamente. En ese caso hubiera estado Trajano, la socimi de Deutsche Bank que salió al mercado en 2015 con casi 100 millones de capital pero sin activos.

Antonio Fernández, de Armabex, opina que esta figura encaja bien con las empresas que quieren promover activos destinados al alquiler (hoteles, oficinas, vi-

viviendas, centros comerciales...) desde cero. “Creo que son las próximas empresas que vienen atraídas por las ventajas fiscales”, asegura. Recuerda a los inversores que la cadena de valor de construir desde cero ofrece mucha más rentabilidad, pero no están exentas de riesgos en una obra: político, técnico, climatológico, accidentes, retrasos...