

PRESENTACIÓN DEL LIBRO DE REFERENCIA SOBRE EL RÉGIMEN SOCIMI

Los mayores expertos en socimis de España debaten las claves de futuro de su sector

Medio centenar de autores presentan el libro Tratado de la SOCIMI, coordinado por David Calzada y José Luis Lucas

Debaten los retos fiscales y de negocio que marcarán la evolución y futuro del régimen socimi en nuestro país



De izquierda a derecha: José Luis Lucas, Jefe del Departamento Fiscal de OHL; David Calzada, socio de Auditoría de Grant Thornton; Clara Jiménez, socia de Fiscal de Pérez-Llorca.

Madrid, 23 de octubre 2018

La presentación del libro **“Tratado de la SOCIMI: un análisis multidisciplinar del REIT español”**, editado por Aranzadi, congregó en Madrid a los mayores expertos de estas sociedades cotizadas anónimas de inversión inmobiliarias. Gran parte de ellos, unos 50, han colaborado además como autores de la obra que, coordinada por **David Calzada** y **José Luis Lucas**, se erige como el texto

SÍGUENOS EN @GrantThorntonSp  

de referencia en socimis en España. Concebido bajo una óptica multidisciplinar, reúne los puntos de vista de todos los actores que configuran este mercado: reguladores, asesores registrados, abogados, fiscalistas, especialistas en mercado de capitales, auditores y asociaciones internacionales de prestigio.

Muchos de estos expertos se dieron cita en el auditorio de la firma jurídica Pérez-Llorca, que actuó como anfitrión, donde se analizaron las cuestiones fiscales y de negocio que están marcando el desarrollo del régimen socimi en nuestro país. La primera mesa, moderada por **José Luis Lucas**, actualmente Jefe del Departamento de Fiscal de OHL, contó con la presencia de **Antonio Sánchez Recio**, socio de PwC Tax&Legal; **Luis M. Viñuales**, socio de Fiscal de Garrigues; **Clara Jiménez**, socia de Fiscal de Pérez-Llorca y el asociado principal de Uría, **Enrique Nieto**. El socio de Grant Thornton **David Calzada** fue el encargado de moderar una segunda mesa, en la que se plantearon los retos de negocio que tienen las socimis, y que contó con **Elías Rodríguez-Viña**, director general de Renta 4; **Joaquín López Chicheri**, consejero delegado de Vitruvio Socimi y con **Jon Armentia**, director corporativo de Lar España Real Estate Socimi.

Desde el punto de vista fiscal, la principal preocupación que quedó patente en el encuentro fue el posible cambio normativo que podría sufrir el régimen socimi, consecuencia del nuevo escenario político en España. Una posibilidad que se ha concretado en la medida incluida en el Plan de Presupuestos, según la cual se aplicaría un tipo de gravamen del 15% sobre los beneficios no distribuidos por las socimis. Unas primeras medidas que el sector afronta con el objetivo de explicar mejor el régimen. “Tenemos que ser capaces de ayudar a conocer mejor este vehículo, ya que a veces puede ser difícil de entender por parte de políticos y el gran público. Lo importante es que siga vivo por lo que aporta al desarrollo y crecimiento de la economía y que siga funcionando como ocurre en todos los países de nuestro entorno”, aseguró **Antonio Sánchez Recio, socio de PwC Tax&Legal**.

SÍGUENOS EN @GrantThorntonSp  



Tras un periodo de crecimiento y desarrollo desde el año 2012, es muy posible que empiecen a tener lugar procedimientos de comprobación respecto a las socimis que pueden marcar su tributación en el futuro. Los autores coincidieron en señalar que la Ley actual carece de desarrollo reglamentario, lo que, unido a las distintas consultas y posibles futuras inspecciones, puede crear un “marco de incertidumbre”, tanto para el sector como para el propio regulador.

“Hasta ahora, todas las consultas que parecían ser puntos débiles han sido favorables, pero sin reglamento la situación de partida es complicada. Creo que se avecina una oportunidad histórica en la que tenemos que ser más responsables que nunca y saber que las primeras inspecciones van a marcar el futuro del sector. Todos tenemos que tener claro qué queremos cambiar”, explicó **Clara Jiménez, socia de Fiscal de Pérez-Llorca.**

En cuanto a si el vehículo socimi se presta a una planificación fiscal agresiva por parte de sus gestores, la recomendación de los expertos reunidos fue la de ser prudentes. “No debemos abusar de los resquicios que permite la Ley porque “irían muy en contra del propio régimen”, advirtió **Luis M. Viñuales, socio de Fiscal Garrigues.**

Otro punto débil analizado fue el requisito de difusión que tiene a la hora de salir a cotizar y cómo ha evolucionado. Todos coincidieron en señalar que todos los cambios “han fortalecido ese requisito” y que “corresponde a los mercados velar por esa mayor difusión. Es más relevante la liquidez y el volumen de mercado que tiene una socimi que la cuestión de la difusión”, explicó **Enrique Nieto, asociado principal del despacho Uría.**

La socimi, negocio e inversión diversas

La inversión en socimis ha aumentado a medida que más sociedades han empezado a cotizar. Según **Elías Rodríguez-Viña, de Renta 4**, “el inversor se fija en que la retribución que obtiene vía dividendo sea recurrente, en el perfil de riesgo y diversificación de las carteras, en que la gestión de la socimi sea

SÍGUENOS EN @GrantThorntonSp  



profesional y en la transparencia, que viene fijada por los diferentes actores y que da más o menos confort”.

La mesa que analizó los retos de negocio incidió en que cada socimi tiene particularidades que marcan sus objetivos de negocio y estrategia en el mercado. Por ejemplo, “las socimi con un perfil conservador patrimonialista son buenas para un inversor que quiere planificarse más a largo plazo”, explicó **Joaquín López Chicheri, de Vitruvio Socimi**.

Los gestores también se preguntaron si son capaces de transmitir al inversor que el valor latente de los inmuebles se puede transformar en valor real. “Es cierto que es complicado hacerlo cuando no llevas de la mano un cash-flow real” opinó **Jon Armentia, de Lar España Socimi**, “pero lo conseguimos mostrándolo en el momento de desinversión, cuando esa transacción se ha hecho realidad”.

Por último, el **socio de Gran Thornton David Calzada** preguntó a la mesa hasta dónde puede dar de sí el mercado socimi en España, a lo que no hubo una respuesta unánime. “La decisión del inversor va a depender muchas veces del tamaño, porque quieren asegurarse vehículos líquidos. Funcionarán las socimis que inspiren más confianza, quien tenga mejores activos, quien cree valor con sus reformas y consiga aumentar la rentabilidad, que es al fin y al cabo lo que siempre busca el inversor”, aseguró Elías Rodríguez, de Renta 4.

En todo caso, los ponentes advirtieron que la socimi en España se encuentra en una fase ciclo que, ante la multitud de actores, no permite crecer tan rápido. “El sector inmobiliario es como cualquier otro, siempre hay actores que se calientan por crecer. Yo prefiero no crecer que crecer mal. Tener una base amplia de accionariado, comprando bien. Y eso es complicado ahora. Siendo la mitad de lo que somos ahora empezamos a cotizar en el MAB y nuestro objetivo es llegar al continuo. Creo que llegaremos”, aseguró finalmente **Joaquín López Chicheri, de Vitruvio Socimi**.

SÍGUENOS EN @GrantThorntonSp  **Sobre Grant Thornton**

Grant Thornton es una Firma de servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento fiscal, legal y financiero. Pertenece a una de las organizaciones mundiales líderes en servicios profesionales, Grant Thornton Internacional, con 50.000 profesionales presentes en más de 130 países. En España cuenta con un equipo de más de 900 profesionales multidisciplinar, transversal, con experiencia y visión empresarial, que da servicio a más de 3.500 clientes en 10 oficinas repartidas por el territorio nacional: Madrid, Barcelona, Bilbao, Castellón, Málaga, Murcia, Pamplona, Valencia, Zaragoza y Vigo.

**DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN
GRANT THORNTON
POLICARPO AROCA**

Responsable de Comunicación

T 91 576 39 99

M 650 71 31 21

Policarpo.aroca@es.gt.com**OMNICOM PR GROUP
BELÉN SANZANO
VICTOR ACERO**

T 91 788 32 00

Belen.sanzano@omnicomprgroup.comVictor.acero@omnicomprgroup.com