

ORES, SOCIMI DE BANKINTER. LA SUSTITUCIÓN DE LOS PRÉSTAMOS PUENTES.



- Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.
- Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.
- Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.

31 de mayo de 2018

Los planes de negocio de las SOCIMI y su financiación.

ORES Socimi pretende adquirir activos inmobiliarios de tipo comercial con potencial de crecimiento en el largo plazo en los mercados español y portugués. Sonae Sierra será el gestor inmobiliario de la Socimi dada su contrastada experiencia de más de 25 años. Gestionan 81 centros comerciales con una SBA de 2,3 millones de m², de los cuales son propietarios de 45 centros comerciales valorados en 6.000 millones de euros. Además, cuentan con una fuerte plataforma y equipo local tanto en España como en Portugal. El objetivo principal de ORES Socimi es la generación de valor para sus clientes a través de la gestión enfocada en el largo plazo de activos inmobiliarios de tipo comercial, aprovechando los conocimientos y experiencia de sus gestores Bankinter y Sonae Sierra.

La última noticia relevante se produjo el 22 de Marzo de 2017 tras la compra de dos activos y más concretamente, dos tiendas ubicadas en los Parques de Medianas de Artea y Galaria. Los activos, ubicados en Bilbao (Artea) y Pamplona (Galaria), cuentan con una superficie de 4.290m² y 4.118m² respectivamente. En la actualidad, ambos se encuentran arrendados a la cadena de productos deportivos Forum Sport.

Con esta adquisición, financiada en su totalidad con recursos propios, la compañía realiza su primera inversión cumpliendo así con los objetivos de inversión contemplados dentro de su Plan de Negocio y de conformidad con los



parámetros financieros comprometidos con los accionistas.

Pero el Plan de Negocio (ajunto) ha requerido de financiación adicional por lo que la socimi de Bankinter y Sonae ha firmado un préstamo por 140 millones con ING.

Tras la firma de este préstamo, Ores Socimi cancela el crédito puente (bridge loan) de 80 millones de euros suscrito por la sociedad y que se destinó a una de las mayores compras de la historia de la socimi, una cartera de seis locales comerciales en Portugal por 86 millones de euros.

En cuanto a las características técnicas del nuevo préstamo, el vencimiento del mismo será mayo de 2023, con un interés a un tipo fijo del 1,7% sobre un tramo de 100 millones de euros, mientras que los 40 millones de euros restantes se verán grabados con un Euribor a tres meses con un floor del 0% y un 1,35% de margen.

ANTECEDENTES 23 DE OCTUBRE DE 2018

Ores invierte 36,5 millones en nuevos activos en Portugal. gas con su socimi Ores. La compañía, que hasta el pasado septiembre había invertido más de 120 millones de euros en la adquisición de activos comerciales en España y Portugal, sigue tirando de chequera para engordar su cartera en la Península Ibérica. La socimi ha comprado cuatro activos comerciales más en Portugal por 36,5 millones de euros. Ores Socimi ha completado la adquisición de un hipermercado y tres supermercados, propiedad de Grupo Continente. La operación, según el grupo, se ha llevado a cabo en dos fases. La primera, con la adquisición de la totalidad de las acciones de la sociedad Hacia arriba - Projectos, Negócios e Promoções, la cual era poseedora de un activo en Charneca de Caparica (Setúbal). Posteriormente se completó la transacción mediante la adquisición de tres activos más a través de la sociedad anteriormente citada. Con esta adquisición, financiada en su totalidad con recursos propios, la compañía gana 14.000 metros cuadrados comerciales y continúa "cumpliendo con los objetivos de inversión contemplados dentro de su plan de negocio y de conformidad con los parámetros financieros comprometidos con los accionistas".



AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL (MAB)

Madrid, 31 de octubre de 2017

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), Olimpo Real Estate SOCIMI, S.A. ("Ores SOCIMI") pone en su conocimiento el siguiente:

Hecho Relevante

Se adjunta el informe referente a la actividad de Ores SOCIMI durante los 9 primeros meses de 2017 y a los hechos posteriores.

Atentamente,

Don Iñigo Dago
Secretario no Consejero del Consejo de Administración
Olimpo Real Estate SOCIMI S.A.

Informe de Actividad

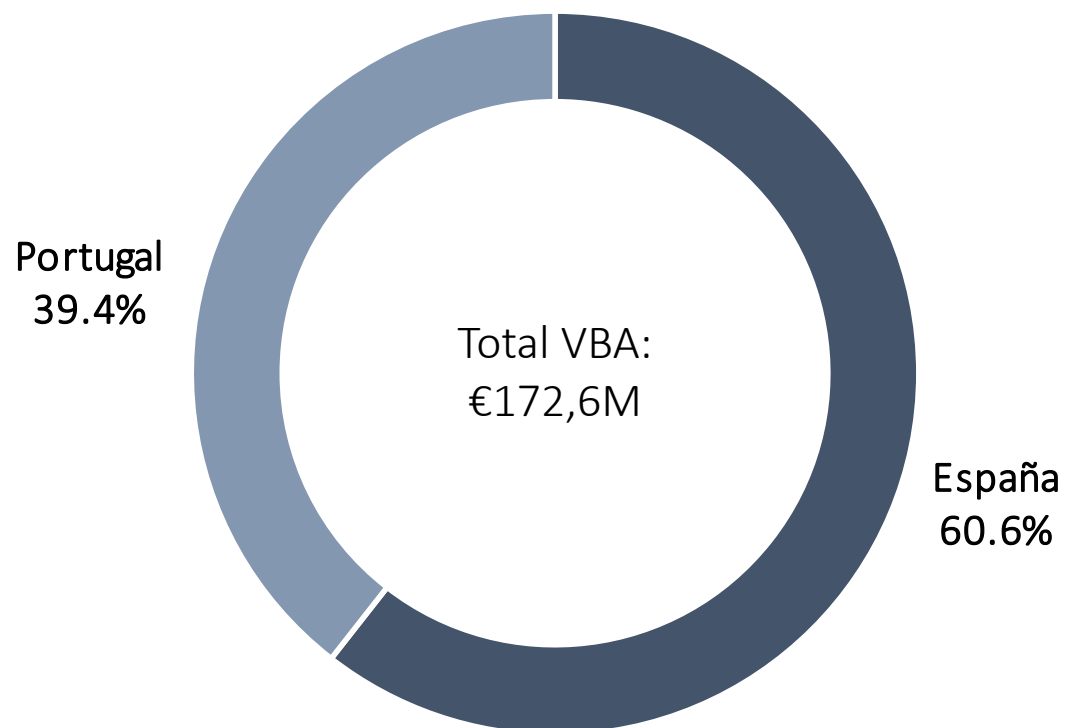
Octubre 2017

Este informe se refiere a la actividad de Ores Socimi durante los 9 primeros meses de 2017 y a los hechos relevantes posteriores.

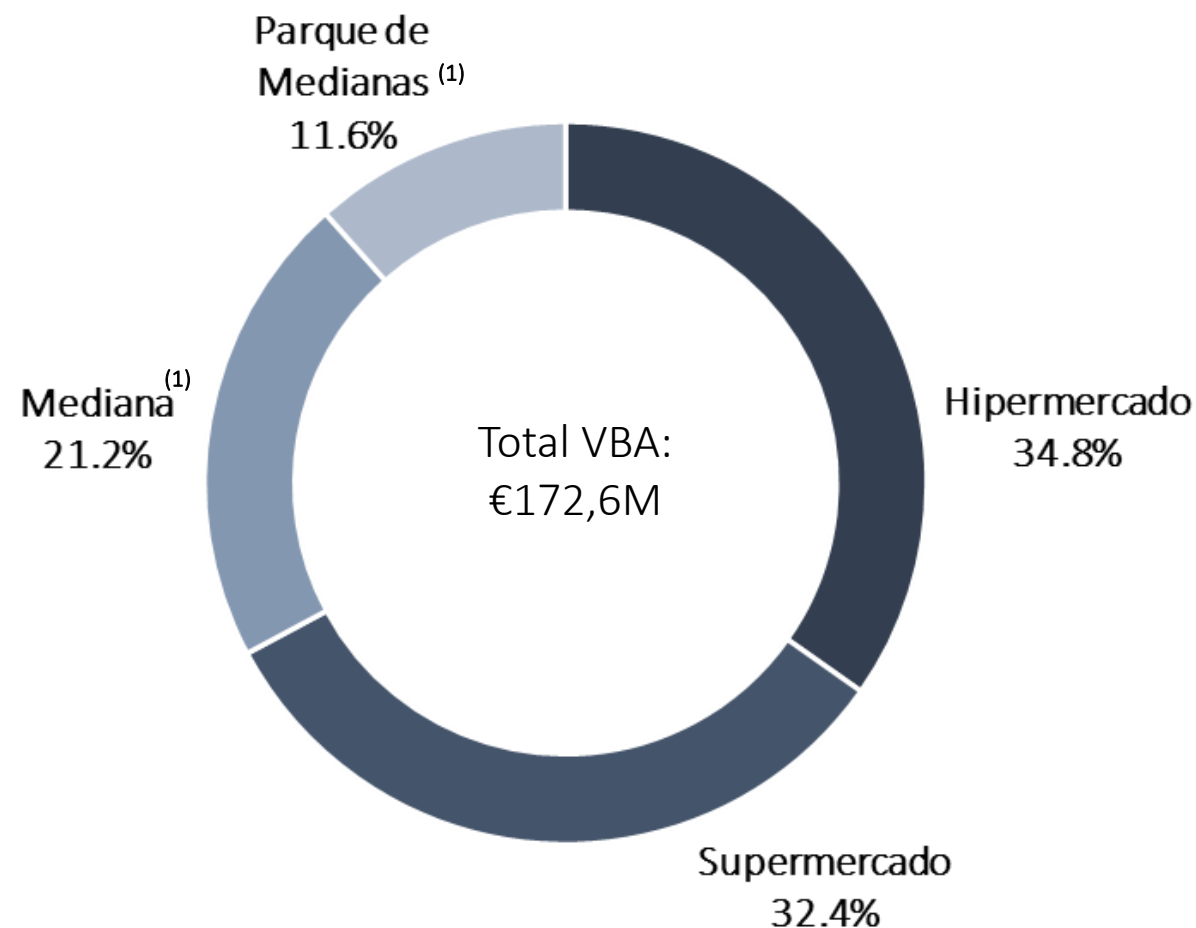
- Los primeros meses de 2017, nuestros esfuerzos se han centrado en preparar la salida al MAB, iniciando Ores Socimi la negociación de sus acciones el día 22 de febrero.
- En lo que al mercado inmobiliario respecta, hemos analizado mas de 270 oportunidades, por un valor que supera los c.€3,5bn, lo que supone mucha diversidad en términos de tipología y tamaño de activos localizados en distintas provincias de España y Portugal. Seguimos estudiando oportunidades de inversión en hipermercados, supermercados, medianas, parques de medianas, tiendas de calle y sucursales bancarias.
- Hasta la fecha hemos podido realizar 16 inversiones por un valor total de c.€172,6M y entrar en diversas exclusividades por valor de cerca de los €100M.
- Las transacciones que hemos hecho nos dan mucha seguridad en lo que respecta a la calidad del portfolio actual.
- Seguimos fieles a nuestra estrategia de inversión, la cual se basa en: buenas localizaciones, predominantemente en áreas urbanas, diversidad de operadores de buena calidad y de fuerte reconocimiento, así como rentas sostenibles a largo plazo.

Desglose del Valor Bruto de los activos (VBA)

VBA por País



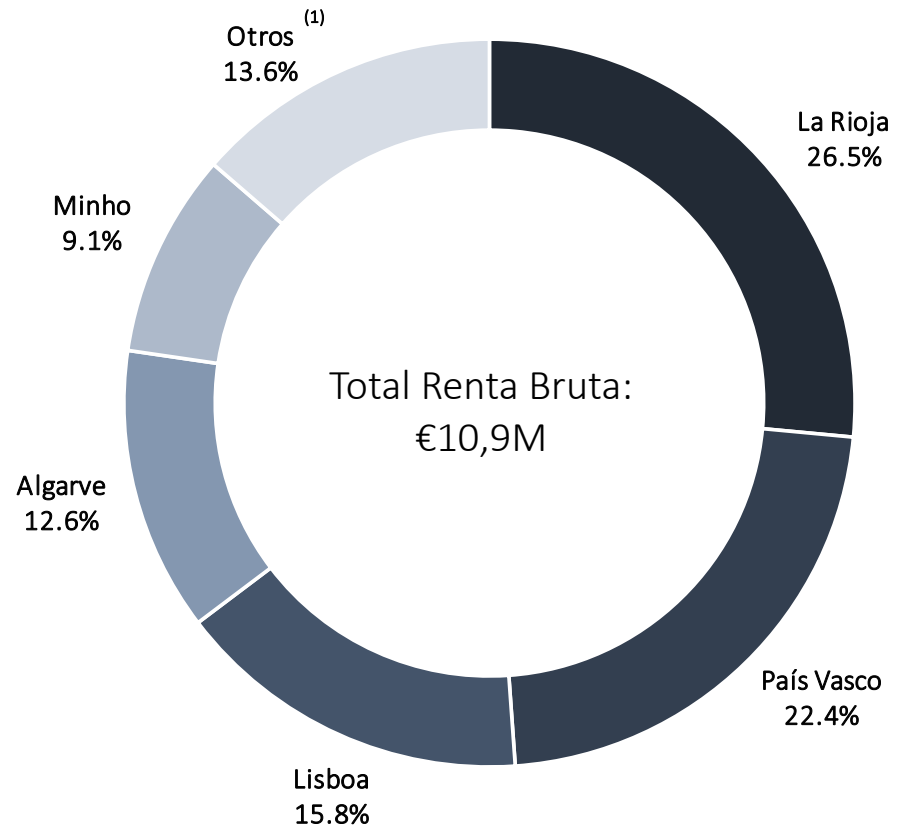
VBA por Tipología de Activo



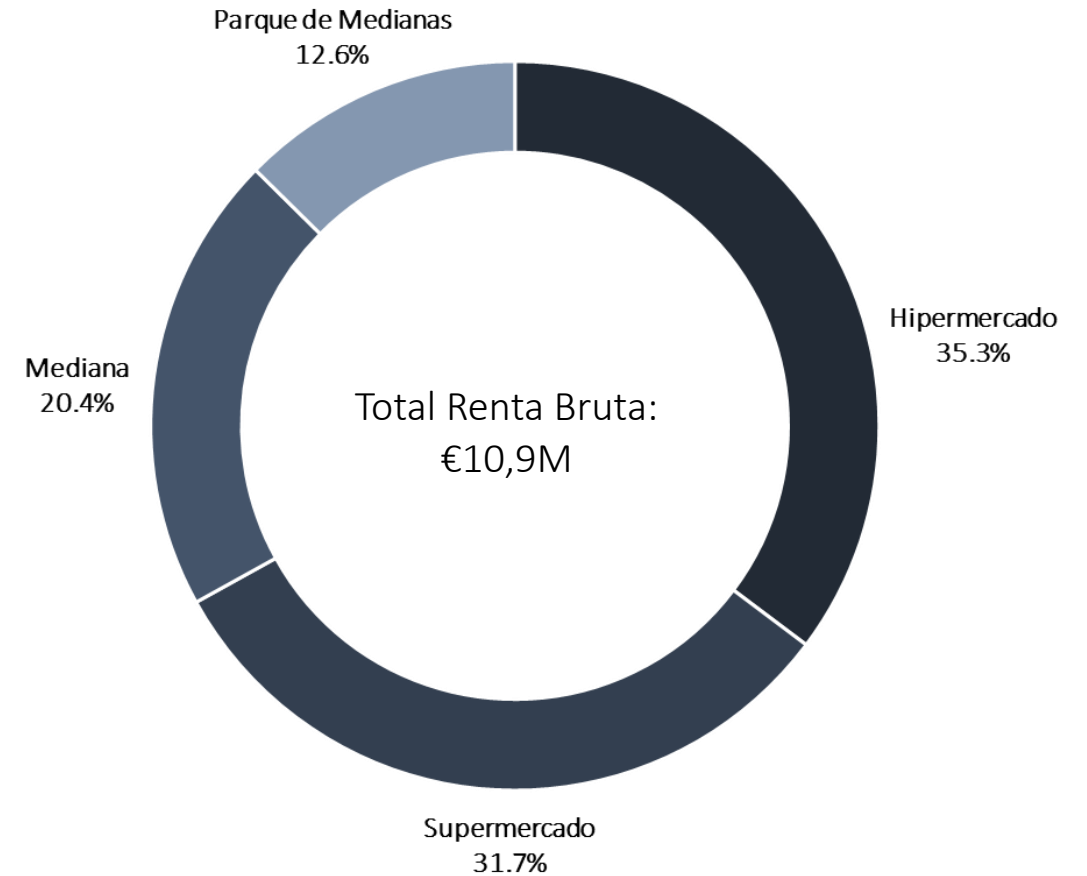
Fuente: Información elaborada a septiembre 2017 a partir de fuentes propias.

(1) Se entiende como Parque de Medianas a un desarrollo comercial situado fuera de una ciudad que normalmente contiene una serie de rótulos comerciales (i.e. Decathlon, Kiwoko, Kiabi y Leroy Merlin, entre otros). Mientras que una Mediana se define como las distintas estructuras que albergan dichos rótulos y componen un Parque de Medianas.

Renta Bruta por Localización



Renta Bruta por Tipología de Activo

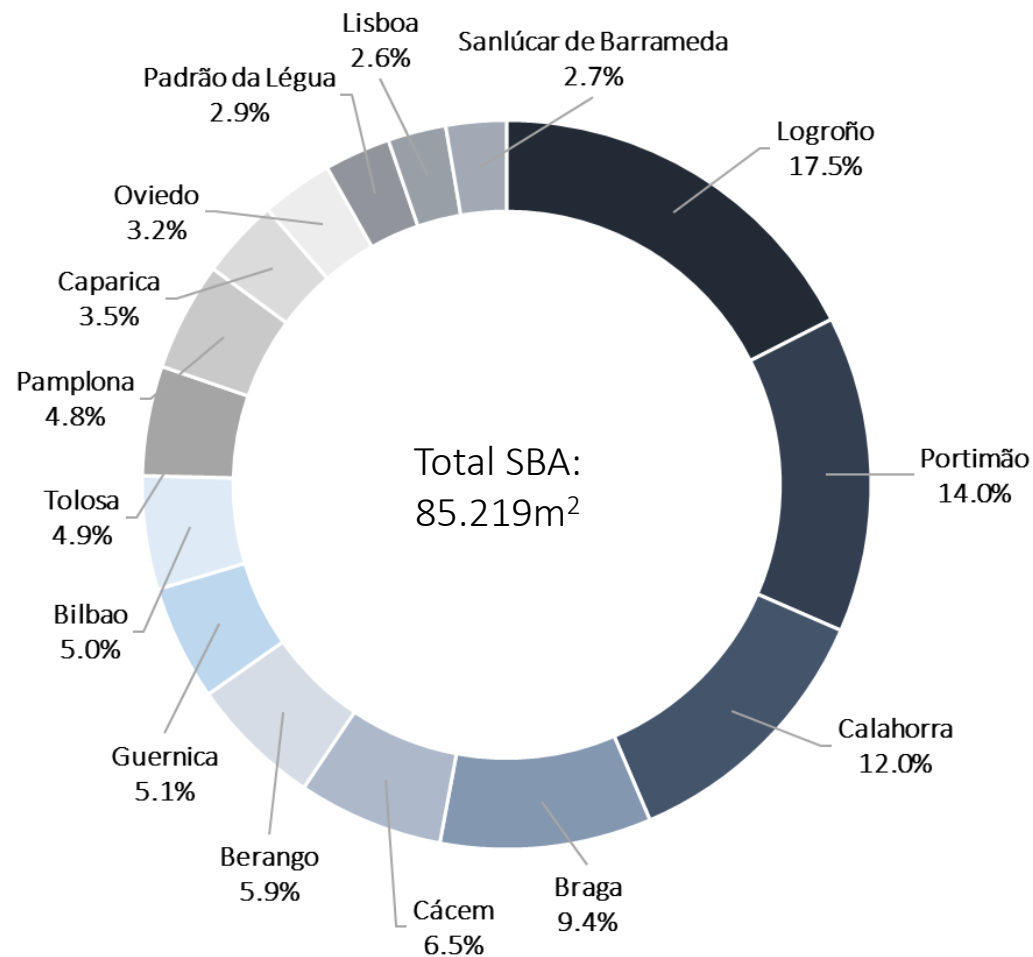


Fuente: Información elaborada a septiembre 2017 a partir de fuentes propias.

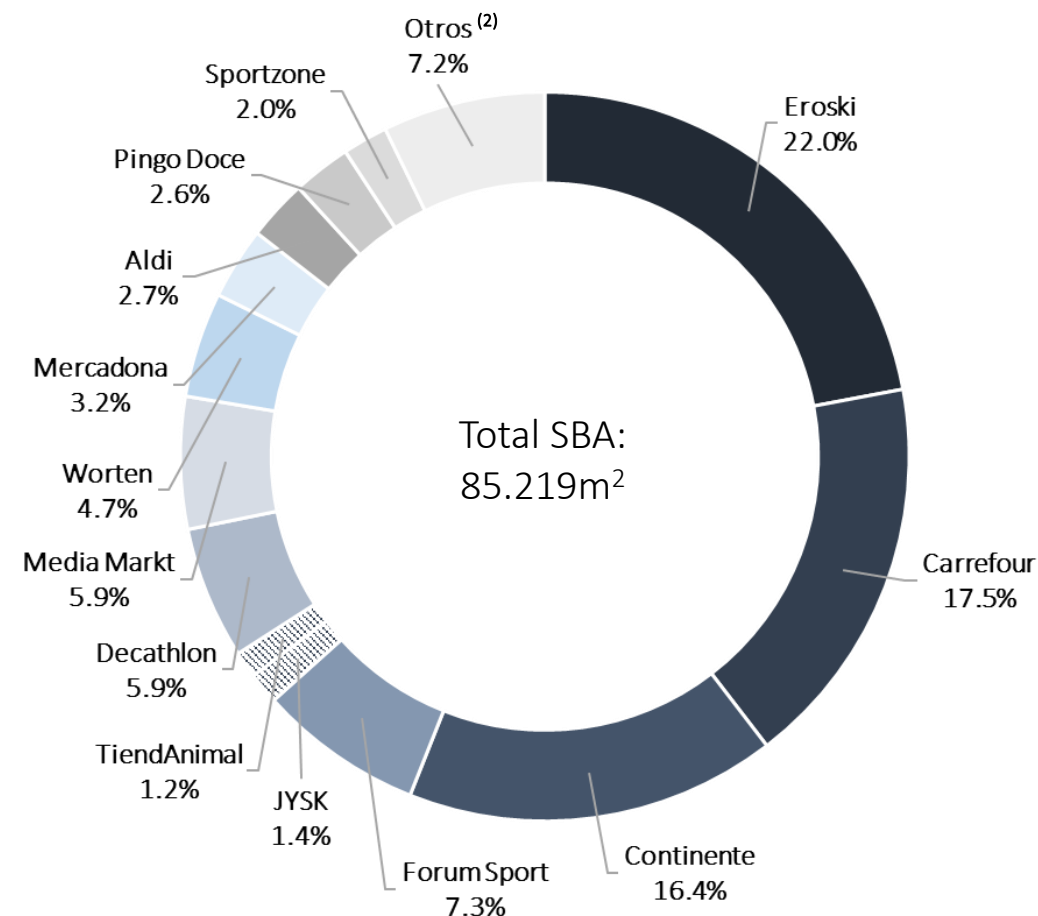
(1) Otros hace referencia a: Andalucía, Oporto, Asturias y Navarra.

Desglose del Superficie Bruta Alquilable (SBA)

SBA por Ciudad



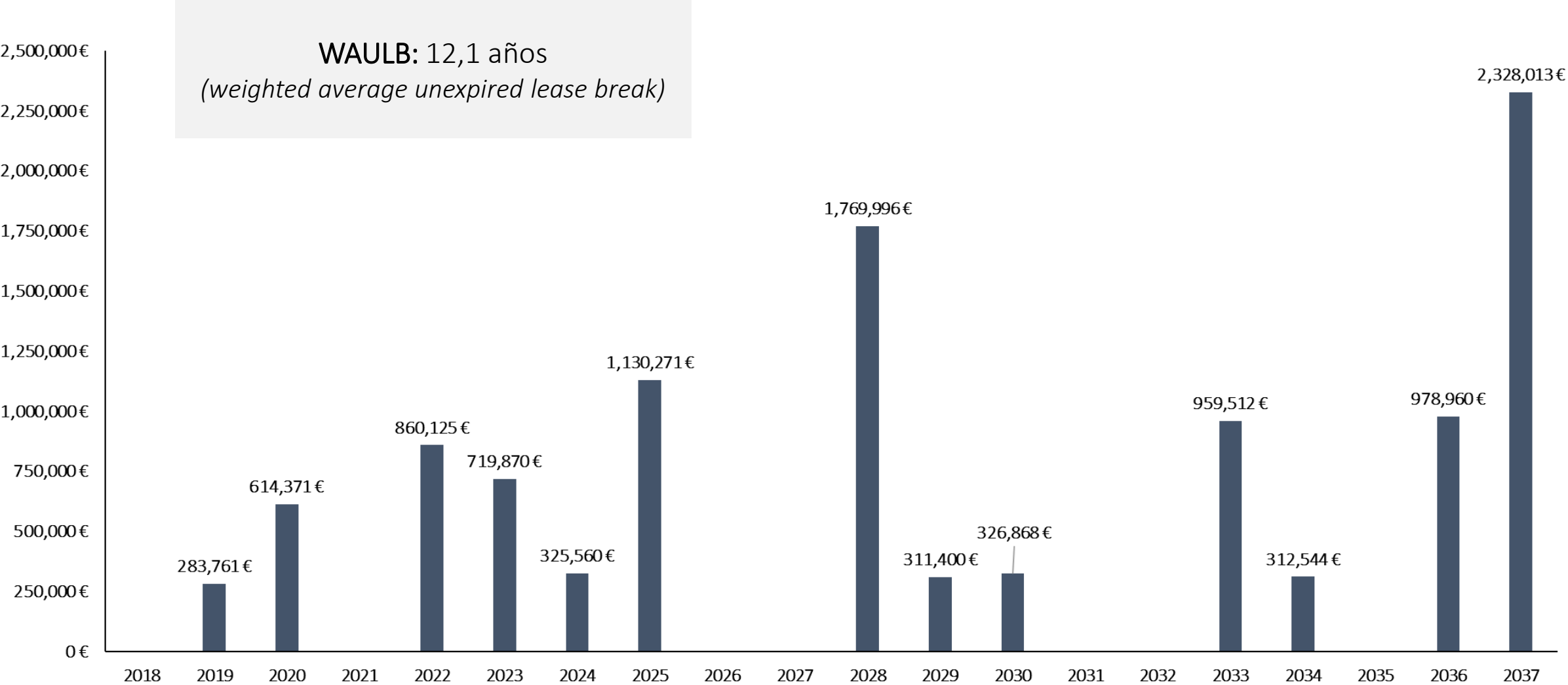
SBA por Inquilino⁽¹⁾



Fuente: Información elaborada a septiembre 2017 a partir de fuentes propias.

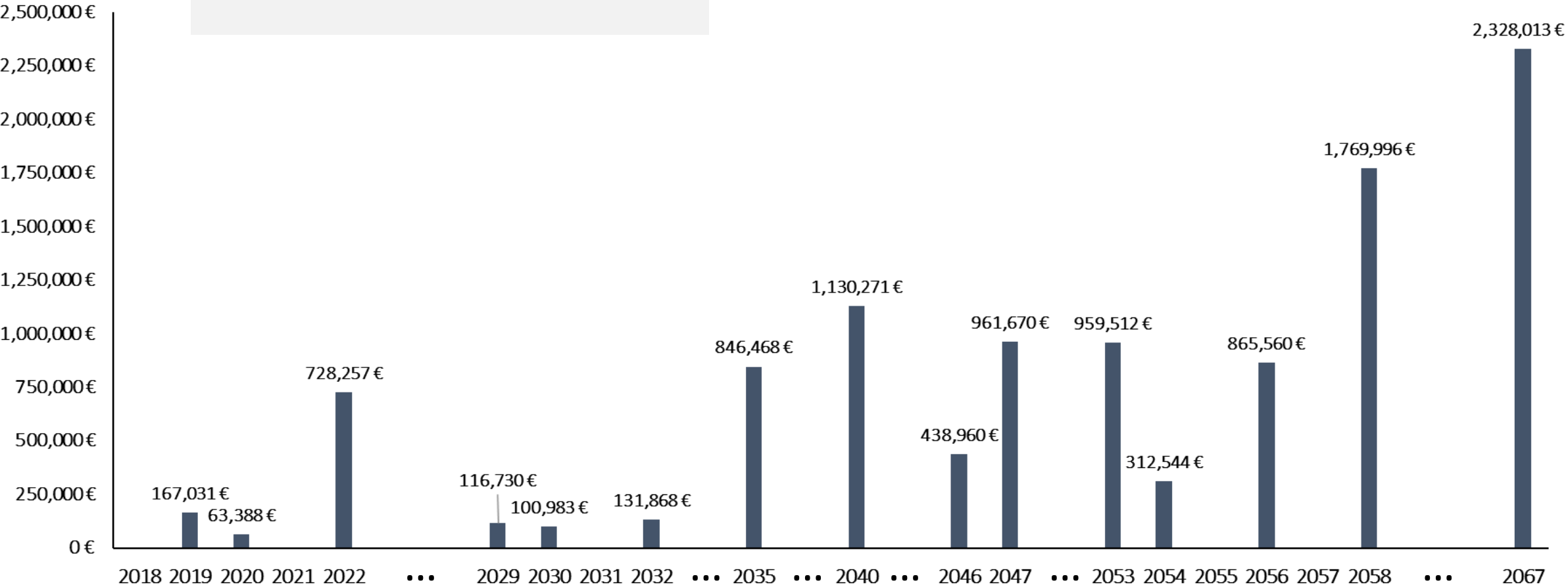
(1) A efectos de SBA por inquilino hemos considerado operadores que están en régimen de sub-arrendamiento.

(2) Otros hace referencia a aquellos inquilinos cuya contribución a la Renta Bruta Total es inferior al 2,0% y no se encuentran en régimen de subarriendo, es decir: Iceland, Kiwoko, Casa, Calzado Guimarães, Cash Express, Burger King y C&A.



Fuente: Información elaborada a septiembre 2017 a partir de fuentes propias.
Nota: Para la realización de este gráfico se han tomado como referencia las primeras opciones de salida ("Break Clause").

WAULT: 32,7 años
(weighted average unexpired lease term)

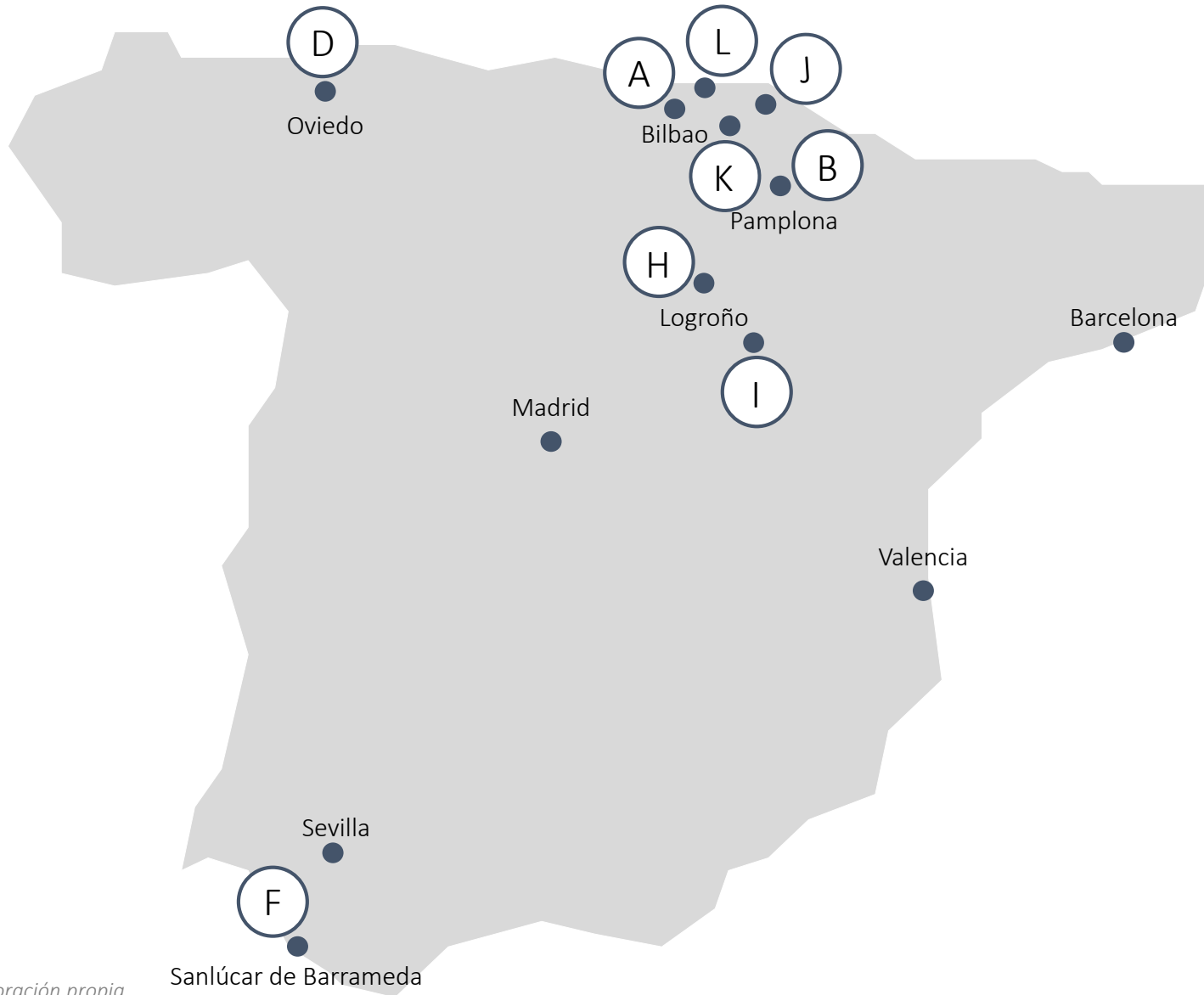


Fuente: Información elaborada a septiembre 2017 a partir de fuentes propias.

Activos

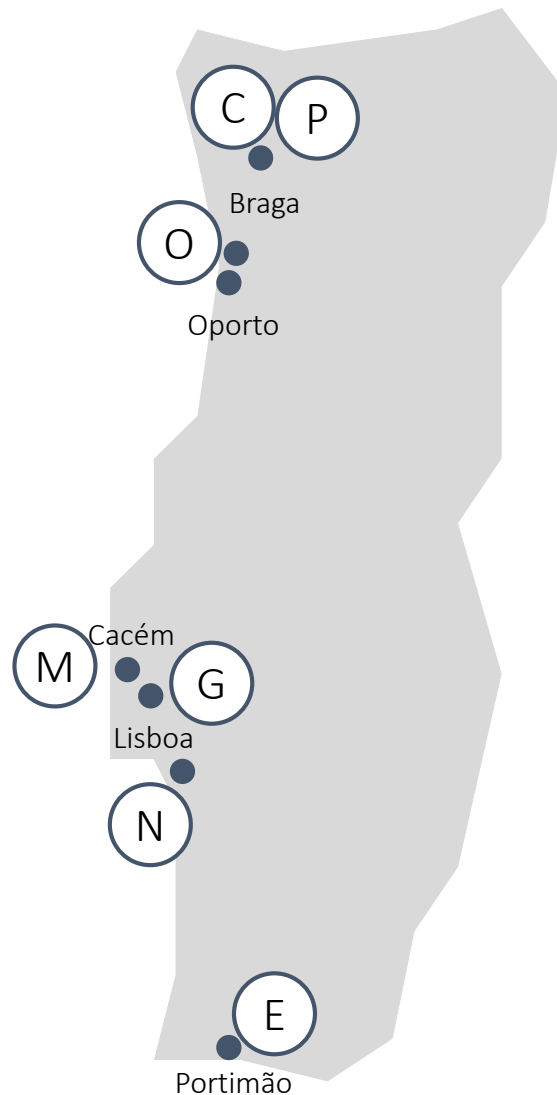


Distribución geográfica de los activos en cartera (España)



- A Forum Sport Artea
- B Forum Sport Galaria
- D Mercadona Calle Monte Cerrau
- F Aldi Sanlúcar de Barrameda
- H Carrefour El Berceo (Logroño)
- I Eroski Calahorra
- J Eroski Tolosa
- K Eroski Guernica
- L Decathlon Berango

Distribución geográfica de los activos en cartera (Portugal)



- C Media Markt Braga
- E Portimão Retail Center
- G Pingo Doce Alta de Lisboa
- M Continente Cacém (Sintra)
- N Continente Charneca de Caparica (Setúbal)
- O Continente Padrão da Légua (Oporto)
- P Continente (Braga)



- Fecha de Adquisición: Marzo 2017
- Tipología de Activo: Mediana
- SBA: 4.290m²
- Inquilinos: Forum Sport, TiendAnimal (sub-arriendo)
- Localización: Centro Comercial Artea
Barrio Peruri, S/N
48940 Leioa



- Artea se encuentra entre los municipios de Getxo y Leioa, una de las zonas con mayor PIB per capita de España.
- El activo, se encuentra a unos 14km del centro de Bilbao, dentro de lo que comúnmente se conoce como “El Gran Bilbao”.
- Bilbao cuenta con la mayor población, con c.353.187 personas, mientras que Leioa y Getxo tienen poblaciones de c.30.262 y c.79.544 habitantes, respectivamente.



- Fecha de Adquisición: Marzo 2017
- Tipología de Activo: Mediana
- SBA: 4.118m²
- Inquilinos: Forum Sport, JYSK (sub-arriendo)
- Localización: Parque Comercial Galaria
P.I. Cordovilla, S-5
31191 Cendea de Galar



- El activo está situado en Navarra, una de las regiones más ricas de España y de Europa, en el municipio de Pamplona, con una población de c.644.477 y c.196.955 habitantes, respectivamente.
- El hecho de que Pamplona se considere una ciudad universitaria, da a la ubicación un dinamismo y una afluencia excepcionales.



- Fecha de Adquisición: Mayo 2017
- Tipología de Activo: Mediana
- SBA: 4.986m²
- Inquilinos: Media Markt
- Localización: Rua da Senra
4715-276 Braga



- Con una población de c.181.494 habitantes, Braga es la tercer mayor núcleo urbano de Portugal.
- La ciudad cuenta con una de las mayores y más importantes universidades del país, así como uno de los mejores centros de investigación de Portugal.
- En los últimos años el número de compañías que han decidido ubicar su sede en Braga ha aumentado notablemente.



- Fecha de Adquisición: Mayo 2017
- Tipología de Activo: Supermercado
- SBA: 2.750m²
- Inquilinos: Mercadona
- Localización: Calle Monte Cerrau, 4
33006 Oviedo



- Con una población de c.220.567 habitantes, Oviedo es la capital del Principado de Asturias, así como el centro administrativo y comercial de la región.
- En lo que respecta al activo, este se encuentra en el barrio de Monte Cerrau, una de las áreas que mayor crecimiento y desarrollo de la ciudad.



- Fecha de Adquisición: Mayo 2017
- Tipología de Activo: Parque de Medianas
- SBA: 11.967m²
- Inquilinos: Worten, C&A, SportZone, Kiwoko, Espaço Casa, Calçado Guimarães y Burger king
- Localización: Rua de São Pedro, 133
8500-513 Portimão



- Portimão Retail Center se encuentra ubicado en Portimão uno de los centros poblacionales más importantes de la región costera del Algarve.
- Con c.16,7M de turistas, Algarve es la zona con más turismo de Portugal.
- Si bien está muy influenciado por la estacionalidad, su población permanente asciende a c.451.000 habitantes.



- Fecha de Adquisición: Julio 2017
- Tipología de Activo: Supermercado
- SBA: 2.085m²
- Inquilinos: Aldi
- Localización: Av. de Guzmán el Bueno, 13
11540 Sanlúcar de Barrameda (Cádiz)



- El supermercado se encuentra en localidad andaluza de Sanlúcar de Barrameda, junto al Parque Nacional de Doñana y a 52km de Cádiz.
- El activo, de nueva construcción, se encuentra estratégicamente ubicado en una zona residencial muy cercana a la playa, puesto que una de las principales fuentes de ingresos para la ciudad es el Turismo vacacional.
- En la actualidad, su población asciende a los 67.620 habitantes.



- Fecha de Adquisición: Agosto 2017
- Tipología de Activo: Supermercado
- SBA: 2.200m²
- Inquilinos: Pingo Doce
- Localización: Av. Maria Helena Vieira da Silva Lt.121G6
170-171 Lisboa



- El supermercado se encuentra localizado en el barrio de Alta de Lisboa, una de las zonas que mayor crecimiento ha experimentado en los últimos años.
- El área se caracteriza por estar habitada por familias jóvenes y con un poder adquisitivo medio-alto.



- Fecha de Adquisición: Septiembre 2017
- Tipología de Activo: Hipermercado
- SBA: 14.912m²
- Inquilinos: Carrefour
- Localización: Calle Rio Lomo S/N
26004 Logroño



- El activo se encuentra situado en Logroño, capital de La Rioja, así como su centro económico, administrativo y político.
- Su ubicación está marcada por su proximidad al núcleo urbano y a los principales accesos al centro de la ciudad.
- Logroño cuenta con 150.878 habitantes, concentrando casi el total de la población de La Rioja.



- Fecha de Adquisición: Septiembre 2017
- Tipología de Activo: Hipermercado
- SBA: 10.252m²
- Inquilinos: Eroski
- Localización: Calle Logroño, 0
26500 Calahorra



- El activo se encuentra localizado en Calahorra – La Rioja-, cuya economía se basa mayormente en la agricultura.
- El hipermercado se encuentra estratégicamente situado junto a las carreteras N-232 y AP-68.
- Sus 23.955 habitantes la convierten en la segunda mayor población de La Rioja.



- Fecha de Adquisición: Septiembre 2017
- Tipología de Activo: Supermercado
- SBA: 4.147m²
- Inquilinos: Eroski
- Localización: Barrio San Blas, S/N
20400 Tolosa



- Con 19.113 habitantes, Tolosa ejerce como la capital administrativa del Valle del Oria.
- El hipermercado se encuentra ubicado junto a la principales áreas residenciales de Tolosa y cuenta con escasa competencia.
- Además, su área de influencia se extiende hasta las poblaciones de Ibarra y Belaunza.



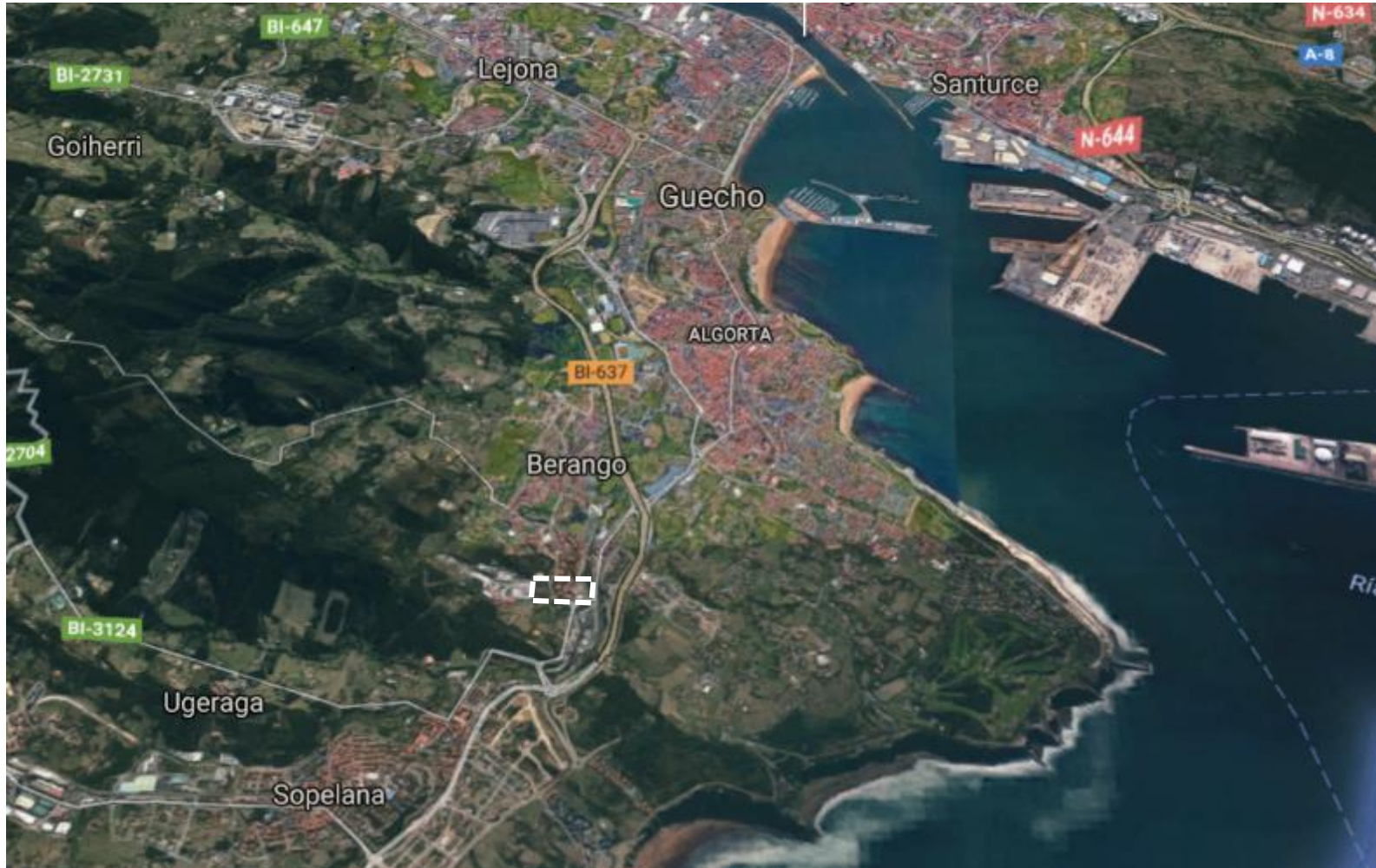
- Fecha de Adquisición: Septiembre 2017
- Tipología de Activo: Supermercado
- SBA: 4.348m²
- Inquilinos: Eroski
- Localización: Barrio Txaporta, S/N
48300 Gernika-Lumo



- El activo se encuentra localizado en Guernica, una población que se caracteriza por su industria y servicios.
- La ciudad está considerada como una de las mayores ciudades del distrito Busturialdea, próxima a Bermeo y Amorebieta.
- En la actualidad su población asciende a 16.763 habitantes.



- Fecha de Adquisición: Octubre 2017
- Tipología de Activo: Mediana
- SBA: 4.999m²
- Inquilinos: Decathlon
- Localización: Kesnea Kalea 2
48640 Berango



- El activo se encuentra en el municipio de Berango, junto a las poblaciones de Urdúliz, Erandio, Sopelana y Getxo, una de las zonas con mayor PIB per capita de España.
- El activo, se encuentra a unos 21km del centro de Bilbao, dentro de lo que comúnmente se conoce como “El Gran Bilbao”.
- Si bien es cierto que Berango solo cuenta con 6.972 habitantes, en el área de influencia (0 min.- 30 min.) del activo se encuentran 950.729 residentes.



- Fecha de Adquisición: Octubre 2017
- Tipología de Activo: Hipermercado
- SBA: 5.500m²
- Inquilinos: Continente
- Localización: Rua Marquês do Pombal
2735-317 Cácem (Sintra)



- El activo se encuentra localizado en Agualva-Cacém, un ciudad de tamaño medio – 81.845 habitantes –, perteneciente a la municipalidad de Sintra.
- Se trata del supermercado dominante en su área de influencia, debido, entre otros, a su formato y a su proximidad a la carretera IC-19.



- Fecha de Adquisición: Octubre 2017
- Tipología de Activo: Supermercado
- SBA: 3.300m²
- Inquilinos: Continente
- Localización: Rua António Andrade 1168A
2820-287 Charneca da Caparica (Setúbal)



- El activo se encuentra localizado en Charneca de Caparica, un de las poblaciones con mayor número de habitantes (29.763 habitantes) de la municipalidad de Almada.
- La falta de competencia, así como su proximidad a zonas con una alta densidad poblacional, han convertido este supermercado en uno de los más importantes en términos de ventas del grupo Continente.



- Fecha de Adquisición: Octubre 2017
- Tipología de Activo: Supermercado
- SBA: 2.500m²
- Inquilinos: Continente
- Localización: Rua Nova do Seixo 689
4460-384 Padrão da Légua (Oporto)



- El activo se localiza en Padrão da Légua, justo a 3km de Oporto (c.1.1M de habitantes), la segunda mayor conurbación de Portugal.
- Si bien es cierto que se encuentra localizado en una área de alta competencia, la densidad de su área de influencia, así como su cercanía a zonas residencial, hacen que esta no represente un riesgo considerable.



- Fecha de Adquisición: Octubre 2017
- Tipología de Activo: Supermercado
- SBA: 3.000m²
- Inquilinos: Continente
- Localización: Rua Manuel Carneiro 152
4705-095 Braga



- Con una población de c.181.494 habitantes, Braga es la tercer mayor núcleo urbano de Portugal.
- La ciudad cuenta con una de las mayores y más importantes universidades del país, así como uno de los mejores centros de investigación de Portugal.
- En los últimos años el número de compañías que han decidido ubicar su sede en Braga ha aumentado notablemente.
- Finalmente, el activo se encuentra idealmente ubicado en al lado de la carretera N-103, la cual atraviesa Braga.

*La información aquí contenida procede de fuentes fiables y, aunque se ha tenido un cuidado razonable para garantizar que dicha información resulte correcta, **OLIMPO REAL ESTATE SOCIMI, S.A.** (en adelante “**Ores Socimi**”) no manifiesta que sea exacta y completa, y no debe confiarse en ella como si lo fuera. Dicha información esta sujeta a cambios sin previo aviso. **Ores Socimi** no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar el contenido del presente documento.*

El presente documento no constituye, bajo ningún concepto una oferta de compra, venta, recomendación de inversión, ni suscripción o negociación de valores u otros instrumentos. Cualquier decisión de compra-venta o inversión debería aprobarse teniendo en cuenta la totalidad de la información pública disponible y no fundamentarse, exclusivamente, en el presente documento.

El inversor que acceda al presente documento deberá tener en cuenta que los valores o instrumentos a los que se refiere pueden no ser adecuados a sus objetivos de inversión o a su posición financiera.

El presente documento está destinado a cliente/inversores cualificados, tal como se define en el MiFID.

***Ores Socimi** no asume responsabilidad alguna derivada de cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera derivarse del uso de la información contenida en este documentos.*

Ores
Socimi



CURSO/GUÍA PRÁCTICA DEL INVERSOR PATRIMONIALISTA INMOBILIARIO.

PATRIMONIALISTAS, FONDOS Y SOCIMI.

**Sociedades Cotizadas de Inversión en el Mercado
Inmobiliario (SOCIMI).**



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?

PARTE PRIMERA

Inversor inmobiliario patrimonialista.

Capítulo 1. Inmobiliaria patrimonialista. Características de la actividad patrimonialista inmobiliaria.

1. Calidad del patrimonio en explotación (renovación patrimonial).
2. Labor inversora. Identificar potenciales oportunidades de compra.
3. Perfil del arrendatario y Calendario de vencimiento y revisión de contratos de alquiler.
 - a. Base de clientes se encuentra diversificada
 - b. Vencimientos arrendaticios equilibrados.
4. Reestructuración del patrimonio de la Sociedad mediante la venta de sus activos no estratégicos.
5. Estrategia de crecimiento y especialización.

TALLER DE TRABAJO

Medidas anticíclicas de prevención del riesgo inmobiliario.

TALLER DE TRABAJO.

Proceso de reestructuración de su patrimonio con el objeto de incrementar los niveles de rentabilidad

TALLER DE TRABAJO

Criterios de rentabilidad.

TALLER DE TRABAJO

La estructura financiera de una inmobiliaria patrimonialista. Activos inmobiliarios para su alquiler.

1. Coeficientes de ocupación.
2. Valor residual de la inversión al final del periodo.
3. Flujo de fondos y tasa de capitalización.

TALLER DE TRABAJO

Compras. Política de adquisiciones y crecimiento.

TALLER DE TRABAJO

Diferencias contables entre inmobiliarias patrimonialistas (contabilizan sus activos inmobiliarios en partidas dentro del inmovilizado) y promotoras inmobiliarias contabilizan el suelo y las viviendas como existencias dentro del activo circulante

TALLER DE TRABAJO

El negocio PATRIMONIALISTA de una inmobiliaria.

TALLER DE TRABAJO

Ejemplo real de gran inmobiliaria patrimonialista de referencia internacional en el proceso de adquisición selectiva de activos de alta rentabilidad en zonas prime.

Capítulo 2. Organigrama de una inmobiliaria patrimonialista. División de Patrimonio. Gestión y administración de activos.

1. Departamento de Gestión de Inmuebles

2. Departamento de gestión de promociones inmobiliarias.

Procedimientos generales

- a. Definición del producto
- b. Desarrollo del Proyecto
- c. Desarrollo de la obra por el contratista

3. Departamento de gestión de suelo.

- a. Procesos en el desarrollo promocional.
- b. Gestión de suelo.
- c. Desarrollo de cada proyecto. Project management.
- d. Diseño y posterior control y supervisión de cada promoción.

4. Departamento de planificación y control y relaciones con los inversores.

5. Departamento financiero.

- a. Operativa Financiera
- b. Gastos de una inmobiliaria patrimonialista.

6. Departamento de Administración de Inmuebles.

7. Departamento de conservación de inmuebles.

Política de mantenimiento y conservación.

8. Departamento comercial y de marketing

Comercialización del patrimonio en alquiler o destinado a la venta.

Venta de Activos

- a. Política de venta
- b. Fijación de precios
- c. Precios y campaña publicitaria
- d. Oficina de venta
- e. Gestión post-venta
- g. Factores de oferta

TALLER DE TRABAJO

La gestión técnica del patrimonio en una inmobiliaria patrimonialista.

Director patrimonio.
Departamento Técnico.
Gerente de Inmuebles.
Gestor Técnico Externo (Facilities Management FM).
Empresa de Servicios de Mantenimiento
Gestor instalaciones.
Manual de Calidad.
Gestión energética y medioambiental.
Gestor mantenimiento.
Gestor seguridad.
Gestor obra civil-arquitectura.
Responsable administrativo.
Responsable técnico del inmueble.

Inspección técnica.
Libro del edificio.
Estrategia de contratación del mantenimiento preventivo.
Mantenimiento Preventivo.
Calendario de Operaciones de Mantenimiento.
Registro de Incidencias.
Registro de Operaciones.
Manual del usuario (servicios y mantenimiento, descripción del edificio, conserjería y limpieza).
Plan de Mantenimiento.
Plan de emergencia.
Gestión de la seguridad en los inmuebles.
Auditoría técnica estado actual del inmueble.
Validación del plan de mantenimiento preventivo.

CHECK-LIST

Claves del negocio inmobiliario patrimonialista.

Ingresos por rentas, equilibrio de la compañía.

Creación de patrimonio:

- compra
- desarrollo

Tipos de patrimonio:

- centros comerciales
- oficinas
- viviendas
- hoteles
- parques logísticos / industrial
- (otros)

Rentabilidad. Muy sensible a las variables.

Financiación. Operaciones con mucho apalancamiento.

Gestión del patrimonio:

- personal propio o externalización.
- estructura de ingresos y gastos.
- rentabilidad.
- personalización y adaptación a las especiales características de cada inmueble.
- gestión del activo (técnica y administrativa): conservación, contratación de suministros y servicios; contratos de mantenimiento; gestión de comunidades de propietarios; gestión del cobro y facturación, etc.
- comercialización; contratos de arrendamiento, estudios de mercado y propuestas de actualización de rentas, mantenimiento y gestión-resolución de incidencias; etc.
- rotación de activos.

Capítulo 3. Política de contención del riesgo.

- 1. Suelo de calidad por su ubicación y proceso urbanístico y contrataciones de obra.**
- 2. Compra de suelo selectiva.**
- 3. Contratación de obra.**
- 4. Política de diferenciación de producto y marca**

Capítulo 4. Rentabilizar el patrimonio inmobiliario. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias.

- 1. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias (variables: impago de rentas, desocupación, depreciación y remodelación).**

2. Prima de riesgos de centros comerciales (el problema de la renta variable – cíclico).
3. Prima de riesgo del sector hotelero.
4. Prima de riesgo de inversión residencial (vivienda en alquiler).
5. Prima de riesgo de oficinas (mercado cíclico).
6. Prima de riesgos de suelo industrial (polígonos industriales y logísticos).
7. Prima de riesgos de garajes y aparcamientos.

TALLER DE TRABAJO

Estrategia inversora inmobiliaria. Equilibrio financiero (riesgo-rentabilidad) en el análisis de rentabilidad por alquiler o plusvalías.

1. Rentabilidad y riesgo.
2. Fondos propios y préstamos.
3. Estrategia inversora (mantenimiento o venta).
4. Diversificación y ubicación.

Capítulo 5. Inversión inmobiliaria a cambio de nacionalidad.

1. Visado de residencia para inversores. La inversión inmobiliaria a cambio de la nacionalidad española (GOLDEN VISA).
2. Autorización de residencia para inversores

PARTE SEGUNDA

Estrategias inmobiliarias directas o indirectas (vehículos inversores interpuestos)

Capítulo 6. Estrategias inmobiliarias directas o indirectas (vehículos inversores interpuestos).

1. La flexibilidad de la inversión indirecta (vehículos inversores interpuestos)
2. Inversión inmobiliaria en función de la localización y el desarrollo urbanístico necesario.
3. Inversión inmobiliaria en función del Project finance y el nivel de riesgo.

TALLER DE TRABAJO

Inversión patrimonialista en activos inmobiliarios.

- Inversión institucional en activos inmobiliarios en España
- Inversión patrimonialista en inmuebles en España
- Fondos de inversión inmobiliarios.
- Sociedades de inversión.
- Compañías de seguros y fondos de pensiones.

TALLER DE TRABAJO

Categorías de fondos y su implicación en el mercado de inversiones inmobiliarias. Inversores inmobiliarios, perfiles de inversión y rentabilidades exigidas.

1. Inversores inmobiliarios oportunistas.
2. Inversores Inmobiliarios Value Added.
3. Inversores Inmobiliarios Core Plus.

4. Inversores Inmobiliarios Core.

TALLER DE TRABAJO

Tipos de fondos inmobiliarios en función del riesgo.

1. Core, o nuclear
2. Core-plus o Value-Added
3. Opportunity / fondos de oportunidad

TALLER DE TRABAJO

Estrategias de Inversión y perfil de fondos patrimonialistas inmobiliarios.

1. Inversión en inmuebles en rentabilidad con posibilidades de aumentar las rentas vía inversión en CAPEX (capital expenditures).

2. Estrategias de Inversión

Core y Core Plus
Valor Añadido o Value Added
Inversores Inmobiliarios Core Plus
Inversores Inmobiliarios Core
Oportunista

TALLER DE TRABAJO

El private equity inmobiliario.

1. Las gestoras independientes de capital privado inmobiliario (private equity real estate) registradas en la CNMV como SGEIC (Sociedad Gestora de Entidades de Inversión Colectiva de tipo cerrado).

- a. Puesta en valor de inmuebles y adecuación a la demanda actual.
- b. Gestión de activos inmobiliarios de los vehículos de inversión.
- c. Proceso para generar mayor rentabilidad inmobiliaria al menor riesgo.

2. Capital privado inmobiliario (private equity real estate)

3. Niveles en la gestión del capital privado inmobiliario.

Gestión de Capital o Gestión de Fondos/ Inversiones
Gestión de Activos inmobiliarios.
Gestión Inmobiliaria / facility management.

4. Estrategias de inversión inmobiliaria de los fondos de capital privado inmobiliario.

Core y Core Plus (poco riesgo: ingresos recurrentes de alquileres y baja plusvalía equiparable a la inflación).
Valor Añadido o Value Added (riesgo medio: rehabilitar para poner en valor).
Oportunista (riesgo alto: desarrollar nichos de mercado inmobiliario potencial).

TALLER DE TRABAJO

Fases de la gestión de activos inmobiliarios

1. Due Diligence del inmueble.
2. Gestión de activos inmobiliarios y plan de mitigación de riesgos.
3. Publicación de activos inmobiliarios disponibles.
4. Comercialización de inmuebles, plan de marketing y estrategias.
 - a. Elaboración del Plan Comercial y Plan de Marketing inmobiliario.

- Plan comercial
- Distribución de carteras y objetivos
- Plan de acciones de Marketing inmobiliario.
- b. Comercialización de los activos inmobiliarios.
 - Fijación de precios de los activos inmobiliarios.
 - Gestión y seguimiento de activos inmobiliarios.

TALLER DE TRABAJO

Folletos de presentación de gestoras independientes de capital privado inmobiliario (private equity real estate).

Capítulo 7. Los 'family office' inmobiliarios.

TALLER DE TRABAJO

Los 'family office' inmobiliarios. Ejemplo de sociedad patrimonial especializada en inmuebles en renta.

TALLER DE TRABAJO

El Family Office. Compañía privada que gestiona las inversiones (en este caso, inmobiliarias) de una familia.

Capítulo 8. Las SICAV.

TALLER DE TRABAJO

Las SICAV

Capítulo 9. Los Fondos Inmobiliarios.

TALLER DE TRABAJO

Los Fondos Inmobiliarios. Reglas generales.

TALLER DE TRABAJO.

Fondos de inversión inmobiliaria. Fondos de Inversión Inmobiliaria.

- Valor liquidativo y régimen de suscripciones y reembolsos.
- Comisiones y gastos.
- Sociedades de Inversión Inmobiliaria.

TALLER DE TRABAJO.

Fondos de inversión inmobiliaria. El valor del patrimonio en un fondo de inversión. Valor liquidativo aplicable.

PARTE TERCERA

Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI)

Capítulo 10. La reforma de 2013 de las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI)

- 1. Las SOCIMI tras la reforma del 2013. La reforma de la Ley 11/2009 por la Ley 16/2012.**
- 2. Disposición final octava de la Ley 16/2012, de 27 de diciembre.**
 - a. Objeto social. Participaciones.
 - b. No límite de financiación ajena.
 - c. Cálculo de rentas

- d. Tiempo de mantenimiento en el Activo de los bienes inmuebles.
- e. No diversificación inmobiliaria.
- f. Mercado Alternativo Bursátil (MAB1)
- g. Capital social mínimo.
- h. Carácter nominativo de las acciones de las SOCIMI.

3. Mejoras del régimen fiscal especial.

- a. Gravamen del 0%
- b. Bases imposables negativas.
- c. Plazos de permanencia obligatoria.
- d. Gravamen especial.
- e. Obligaciones de información en la memoria
- f. Dividendos.

4. Requisitos exigidos para cotizar en el MAB

TALLER DE TRABAJO

Esquemas de las ventajas introducidas por la reforma de 2013 en las SOCIMI.

TALLER DE TRABAJO

Ventajas de las SOCIMI frente a la inversión directa en inmuebles.

CHECK-LIST

La reforma del 2013 de las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (Socimis)

Capítulo 11. ¿Qué es una SOCIMI?

1. ¿Qué es una SOCIMI?
2. S.A y posible cotización en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB)
3. Capital social mínimo.
Debe tener un Capital Social mínimo de cinco (5) millones de euros
4. ¿A qué se dedica? Objeto social de las SOCIMI.
5. Requisitos de inversión. Porcentaje invertido en inmuebles.
6. Requisitos de mantenimiento y composición del activo.
7. Rentas del periodo impositivo.
8. Financiación ajena.

TALLER DE TRABAJO

Aspectos más relevantes de la regulación de las SOCIMI

1. Elementos societarios.
2. Actividad obligatoria.
3. Activos permitidos.
4. Origen de ingresos.
5. Periodo de tenencia de activos.
Política de distribución de beneficios.

6. Incorporación a negociación. Cotización.

7. Régimen fiscal de la SOCIMI. Beneficios en el Impuesto de sociedades.

8. Obligaciones de información. Cuentas anuales.

9. Régimen fiscal de los inversores.

Sujetos pasivos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

(a) Dividendos

(b) Rentas derivadas de la transmisión de las participaciones

Sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de no Residentes con establecimiento permanente

a) Dividendos

b) Rentas derivadas de la transmisión de las participaciones

Socios sujetos pasivos del Impuesto sobre la Renta de no Residentes sin establecimiento permanente

a) Dividendos

b) Rentas derivadas de la transmisión de las participaciones

10. Opción por la aplicación del régimen de SOCIMI para beneficiarse del régimen fiscal especial.

11. Pérdida del régimen especial SOCIMI

TALLER DE TRABAJO

¿Qué son las “SOCIMIS en desarrollo”?

1. ¿Qué es una SOCIMI en Desarrollo?

2. Requisitos de las SOCIMI en desarrollo.

TALLER DE TRABAJO

Aportaciones en especie a las SOCIMI.

1. Ventajas

2. Desventajas

TALLER DE TRABAJO

Requisitos inmobiliarios SOCIMI.

1. Requisitos inmobiliarios SOCIMI.

2. Requisitos financieros SOCIMI.

3. Beneficios fiscales SOCIMI.

TALLER DE TRABAJO

Proceso a seguir para la constitución de una SOCIMI y agentes intervinientes en cada fase del proceso.

1. Proceso de constitución de una SOCIMI.

2. Agentes del proceso en la constitución de una SOCIMI. Auditor, tasador, agente MAB, etc.

TALLER DE TRABAJO.

¿Merece la pena constituir una SOCIMI? Desarrollo de un caso práctico.

1. Estudio de cash flow para el inversor en SOCIMI.

2. Ventajas principales de ahorro de las SOCIMIs respecto de la SL tradicional.

Capítulo 12. Aspectos mercantiles de las SOCIMI.

1. Acciones deben nominativas
2. Admitidas a negociación.
3. Tasación.
4. Objeto social.
5. Abono de dividendos.
6. Actividades accesorias distintas por parte de las SOCIMI.

Capítulo 13. Régimen mercantil de las SOCIMI.

1. Las SOCIMI han de ser sociedades anónimas cotizadas.
2. Carácter nominativo de la acciones.
3. Reducción del plazo de arrendamiento de los inmuebles.
4. Desaparece la diversificación en inmuebles.
5. Financiación ilimitada.

TALLER DE TRABAJO

Modificación del objeto social de la Sociedad para adaptarlo a lo previsto por la Ley 11/2009, de 26 de octubre, con las modificaciones introducidas por la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se regulan las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI).

TALLER DE TRABAJO

Reducción de capital de una SOCIMI con la finalidad de condonar los dividendos pasivos, mediante la disminución del valor nominal de las acciones.

TALLER DE TRABAJO

Modelo de estatutos sociales de una SOCIMI.

- Título I. Denominación, objeto, duración y domicilio
- Artículo 1. Denominación social
- Artículo 2. Objeto social
- Artículo 3. Duración
- Artículo 4. Domicilio social
- Título II. Capital social, acciones y accionistas
- Artículo 5. Capital social
- Artículo 6. Las acciones
- Artículo 7. Condición de accionista
- Artículo 8. Prestaciones accesorias
- Artículo 9. Copropiedad y derechos reales sobre las acciones
- Artículo 10. Transmisión de las acciones
- Artículo 11. Desembolsos pendientes y mora del accionista
- Título III. Aumento y reducción de capital
- Artículo 12. Aumento de capital
- Artículo 13. Capital autorizado
- Artículo 14. Reducción de capital

Título IV. Obligaciones y otros valores

Artículo 15. Emisión de obligaciones

Artículo 16. Emisión de otros valores

Título V. Órganos rectores de la sociedad

Artículo 17. Órganos de la sociedad

Sección i. – la junta general

Artículo 18. Junta general

Artículo 19. Clases de juntas

Artículo 20. Convocatoria de la junta general

Artículo 21. Junta universal

Artículo 22. Lugar y tiempo de celebración

Artículo 23. Constitución de la junta

Artículo 24. Derecho de asistencia

Artículo 25. Representación para asistir a la junta

Artículo 26. Voto por medios de comunicación a distancia

Artículo 27. Derecho de información

Artículo 28. Presidencia y secretaría de la junta

Artículo 29. Lista de asistentes

Artículo 30. Desarrollo de las sesiones

Artículo 31. Adopción de acuerdos

Artículo 32. Acta de la junta y certificaciones

Sección II. El consejo de administración

Artículo 33. Consejo de administración

Artículo 34. Funciones del consejo de administración

Artículo 35. Composición del consejo de administración

Artículo 36. Equilibrio del consejo

Artículo 37. Duración

Artículo 38. Retribución de los consejeros

Artículo 39. Designación de cargos en el consejo de administración

Artículo 40. Reuniones del consejo de administración

Artículo 41. Desarrollo de las sesiones

Artículo 42. Actas del consejo y certificaciones

Sección III. Órganos delegados y consultivos del consejo

Artículo 43. Delegación de facultades

Artículo 44. Comisión de auditoría y control

Artículo 45. Comisión de nombramientos y retribuciones

Sección IV. Informe anual de gobierno corporativo, informe anual sobre la remuneración de los consejeros y página web

Artículo 46. Informe anual de gobierno corporativo

Artículo 47. Informe anual sobre la remuneración de los consejeros

Artículo 48. Página web corporativa

Título VI. Cuentas anuales

Artículo 49. Ejercicio social

Artículo 50. Documentación contable

Artículo 51. Cuentas anuales

Artículo 52. Informe de gestión

Artículo 53. Auditores de cuentas

Artículo 54. Aprobación de las cuentas anuales

Artículo 55. Reglas especiales para la distribución de dividendos

Artículo 56. Depósito de las cuentas anuales

Título VII. Disolución y liquidación

Artículo 57. Causas de disolución

Artículo 58. Liquidación

Título VIII. Incompatibilidades

Artículo 59. Prohibiciones e incompatibilidades
Artículo 60. Activo y pasivo sobrevenidos
Artículo 61. Fuero para la resolución de conflictos
Disposición transitoria
Anexo

TALLER DE TRABAJO

Modelo de reglamento del consejo de administración de una SOCIMI.

Artículo 1.- Finalidad e interpretación
Artículo 2.- Aprobación y modificación
Artículo 3.- Difusión
TÍTULO I
FUNCIONES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
Artículo 4.- Función general del Consejo de Administración
Artículo 5.- Creación de valor para el accionista
TÍTULO II
COMPOSICIÓN DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
Artículo 6.- Composición cualitativa
Artículo 7.- Composición cuantitativa
TÍTULO III
ESTRUCTURA DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
Artículo 8.- El Presidente del Consejo de Administración
Artículo 9.- El Vicepresidente o Vicepresidentes
Artículo 10.- El Secretario del Consejo de Administración
Artículo 11.- El Vicesecretario del Consejo de Administración
Artículo 12.- Órganos delegados y consultivos del Consejo de Administración
Artículo 13.- El Comité de Auditoría
Artículo 14.- La Comisión de Nombramientos y Retribuciones
TÍTULO IV
FUNCIONAMIENTO DEL CONSEJO
Artículo 15.- Reuniones del Consejo de Administración
Artículo 16.- Desarrollo de las sesiones
TÍTULO V
DESIGNACIÓN Y CESE DE CONSEJEROS
Artículo 17.- Nombramiento de consejeros
Artículo 18.- Designación de consejeros externos
Artículo 19.- Reección de consejeros
Artículo 20.- Duración del cargo
Artículo 21.- Cese de los consejeros
Artículo 22.- Expresión de las razones de cese como Consejero
Artículo 23.- Objetividad y secreto de las votaciones
TÍTULO VI
ACCESO DE LOS CONSEJEROS A INFORMACIÓN DE LA SOCIEDAD
Artículo 24.- Facultades de información e inspección
Artículo 25.- Auxilio de expertos
TÍTULO VII RETRIBUCIÓN DEL CONSEJERO
Artículo 26.- Retribución del consejero
Artículo 27.- Remuneración de la alta dirección
TÍTULO VIII DEBERES DEL CONSEJERO
Sección 1ª. Deberes de diligencia
Artículo 28.- Obligaciones generales del Consejero
Sección 2ª. Deberes de fidelidad y lealtad
Artículo 29.- Deberes generales
Artículo 30.- Deber de secreto del consejero

- Artículo 31.- Deber de lealtad
- Artículo 32.- Deber de abstención en conflictos de intereses
- Artículo 33.- Deber de fidelidad
- Artículo 34.- Información no pública
- Artículo 35.- Oportunidades de negocios
- Artículo 36.- Operaciones indirectas
- Artículo 37.- Deberes de información del consejero
- Artículo 38.- Operaciones con consejeros y accionistas significativos
- Artículo 39.- Principio de transparencia
- Artículo 40.- Extensión subjetiva de los deberes de lealtad
- TÍTULO IX RELACIONES DEL CONSEJERO
- Artículo 41.- Informe anual de gobierno corporativo
- Artículo 42.- Relaciones con los Accionistas
- Artículo 43.- Relaciones con los mercados
- Artículo 44.- Relaciones con los analistas
- Artículo 45.- Relaciones con los auditores.
- Artículo 46.- Página web corporativa

Capítulo 14. Requisitos de inversión de las SOCIMI

- 1. Requisito de inversión de los activos.**
- 2. Requisitos contables para el cómputo.**
- 3. Requisito sobre volumen de rentas derivadas del arrendamiento de inmuebles**
- 4. Requisito de mantenimiento de los activos.**
- 5. Financiación de las SOCIMI**

CHECK-LIST

Régimen mercantil de las SOCIMI

- 1. Forma societaria**
- 2. Objeto social.**
- 3. Distribución de dividendos**

Capítulo 15. Cotización en mercados secundarios oficiales y en sistemas multilaterales de negociación como el Mercado Alternativo Bursátil ("MAB")

- 1. Mercado Alternativo Bursátil ("MAB")**
- 2. Circular 2/2013**
- 3. Régimen aplicable a las SOCIMIs que se incorporen al MAB**
- 4. Sociedades que pueden incorporarse al MAB**
- 5. Requisitos de difusión.**
- 6. Lock-up de accionistas de referencia.**
- 7. Participaciones Significativas**
- 8. Valoración por un experto independiente.**
- 9. Documento Informativo de Incorporación al MAB**

TALLER DE TRABAJO

Circular 1/2017 que modifica la Circular 14/2016 sobre requisitos y procedimiento aplicables a la incorporación y exclusión en el Mercado Alternativo Bursátil de acciones emitidas por socimis. El requisito de difusión de las acciones en el mercado.

TALLER DE TRABAJO

Las SOCIMI y los REIT (Real Estate Investment Trust).

TALLER DE TRABAJO

La SOCIMI con un medio de obtener liquidez en lugar de vender los activos inmobiliarios.

TALLER DE TRABAJO

Análisis financiero de las SOCIMI.

1. Análisis de las SOCIMI desde una perspectiva financiera (diferencial entre precio de cotización y valor de activos subyacentes).

2. El valor neto de los activos inmobiliarios (NAV). Fórmulas de cálculo.

TALLER DE TRABAJO

El éxito o fracaso financiero de la SOCIMI.

1. La constitución de una SOCIMI desde la perspectiva del gestor financiero. Factores a considerar en la decisión.

2. Factores que influyen en el descuento de una SOCIMI

3. Factores a considerar en la decisión de constituir una SOCIMI así como en su posterior gestión.

El riesgo sistemático y no sistemático de los activos es directamente proporcional al descuento del precio sobre el NAV.

Valor del ratio P/NAV, cociente entre la cotización (P) y el valor neto de los activos (NAV) de la SOCIMI. El valor neto de los activos (NAV) y la cotización de las SOCIMI.

4. Factores a tener en cuenta por los gestores de las SOCIMI debido al ratio P/NAV

Fiscalidad de las plusvalías no realizadas.

Costes de gestión.

Costes de agencia.

Costes de transaccionales.

Liquidez.

Retornos históricos.

Tamaño de la SOCIMI.

Diversificación de activos subyacentes.

Rentabilidad.

Efecto país.

Efecto de los costes de adquisición, producción y valor de mercado.

Índice bursátil y capital flotante (free float).

Estructura del pasivo y patrimonio neto.

Riesgo-Compañía.

Coberturas de tipos de interés.

Tasaciones inmobiliarias y expectativas.

Gestión eficiente.

El efecto del ruido o riesgo irracional.

TALLER DE TRABAJO

Caso práctico. Integración de la SOCIMI Merlin, Testa y Metrovacesa.

Escisión total de Metrovacesa y transmisión unidades de negocio. División de su patrimonio en (a) Patrimonio terciario. (b) Patrimonio residencial. (c) Patrimonio no estratégico.

TALLER DE TRABAJO

Modelo de Documento Informativo de incorporación al MAB-SOCIMIS de una SOCIMI.

INTRODUCCIÓN. INFORMACIÓN UTILIZADA PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE REFERENCIA POR ACCIÓN.

1. INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA SOCIEDAD Y SU NEGOCIO

1.1. Persona o personas físicas responsables de la información contenida en el Documento. Declaración por su parte de que la misma, según su conocimiento, es conforme con la realidad y de que no aprecian ninguna omisión relevante.

1.2. Auditor de cuentas de la Sociedad.

1.3. Identificación completa de la Sociedad y objeto social.

1.4. Breve exposición sobre la historia de la empresa, incluyendo referencia a los hitos más relevantes.

1.4.1. Nombre legal y comercial.

1.4.2. Acontecimientos más importantes en la historia de la Sociedad.

1.5. Razones por las que se ha decidido solicitar la incorporación a negociación en el MAB-SOCIMIS.

1.6. Descripción general del negocio del Emisor, con particular referencia a las actividades que desarrolla, a las características de sus productos o servicios y a su posición en los mercados en los que opera.

1.6.1. Descripción de los activos inmobiliarios, situación y estado, período de amortización, concesión o gestión.

1.6.2. Eventual coste de puesta en funcionamiento por cambio de arrendatario.

1.6.3. Información fiscal.

1.6.4. Descripción de la política de inversión y de reposición de activos. Descripción de otras actividades distintas de las inmobiliarias.

1.6.5. Informe de valoración realizado por un experto independiente de acuerdo con criterios internacionalmente aceptados, salvo que dentro de los seis meses previos a la solicitud se haya realizado una colocación de acciones o una operación financiera que resulten relevantes para determinar un primer precio de referencia para el inicio de la contratación de las acciones de la sociedad.

1.7. Estrategia y ventajas competitivas del emisor.

1.8. En su caso, dependencia con respecto a patentes, licencias o similares.

Nivel de diversificación.

Principales inversiones del Emisor en cada ejercicio cubierto por la información financiera aportada y principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento.

Principales inversiones del Emisor.

Principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento Informativo.

1.11. Breve descripción del grupo de sociedades del Emisor. Descripción de las características y actividad de las filiales con efecto significativo en la valoración o situación del Emisor.

1.12. Referencia a los aspectos medioambientales que puedan afectar a la actividad del Emisor.

1.13. Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes del Emisor desde el cierre del último ejercicio hasta la fecha del Documento.

1.14. Previsiones o estimaciones de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros.

1.15. Información relativa a los administradores y altos directivos del Emisor.

1.15.1. Características del órgano de administración (estructura, composición, duración del mandato de los administradores).

1.15.2. Trayectoria y perfil profesional de los administradores y, en el caso de que el principal o los principales directivos no ostenten la condición de administrador, del principal o los principales directivos.

1.15.3. Régimen de retribución de los administradores y de los altos directivos. Existencia o no de cláusulas de garantía o blindaje de administradores o altos directivos para casos de extinción de sus contratos, despido o cambio de control.

1.16. Empleados. Número total, categorías y distribución geográfica.

1.17. Número de accionistas y, en particular, detalle de accionistas principales, entendiéndose por

tales aquellos que tengan una participación superior al 5% del capital, incluyendo número de acciones y porcentaje sobre capital.

1.18. Información relativa a operaciones vinculadas.

1.18.1. Información sobre las operaciones vinculadas significativas según la definición contenida en la Orden EHA/3050/2004, de 15 de septiembre, realizadas durante los dos ejercicios anteriores a la fecha del Documento Informativo de Incorporación.

1.18.2. Operaciones realizadas con los accionistas significativos.

1.18.3. Operaciones realizadas con administradores y directivos.

1.18.4. Operaciones realizadas entre personas, sociedades o entidades del grupo.

1.19. Información financiera.

1.19.1. Información financiera correspondiente a los tres últimos ejercicios.

1.19.2. En el caso de existir opiniones adversas, negaciones de opinión, salvedades o limitaciones de alcance por parte de los auditores de la sociedad, se informará de los motivos, actuaciones conducentes a su subsanación y plazo previsto para ello.

1.19.3. Descripción de la política de dividendos.

1.19.4. Información sobre litigios que puedan tener un efecto significativo sobre el Emisor.

1.20. Factores de riesgo.

1.20.1. Riesgos vinculados a la actividad de la Sociedad.

1.20.2. Riesgos asociados a las acciones de la Sociedad.

2. INFORMACIÓN RELATIVA A LAS ACCIONES.

2.1. Número de acciones cuya incorporación se solicita, valor nominal de las mismas. Capital social, indicación de si existen otras clases o series de acciones y de si se han emitido valores negociables que den derecho a suscribir o adquirir acciones.

2.2. Grado de difusión de los valores. Descripción, en su caso, de la posible oferta previa a la incorporación que se haya realizado y de su resultado.

2.3. Características principales de las acciones y los derechos que incorporan incluyendo mención a posibles limitaciones del derecho de asistencia, voto y nombramiento de Administradores por el sistema proporcional.

2.4. En caso de existir, descripción de cualquier condición a la libre transmisibilidad de las acciones estatutaria o extra-estatutaria compatible con la negociación en el MAB-SOCIMIS.

2.5. Pactos parasociales entre accionistas o entre la Sociedad y accionistas que limiten la transmisión de acciones o que afecten al derecho de voto.

2.6. Compromisos de no venta o transmisión, o de no emisión, asumidos por accionistas o por la Sociedad con ocasión de la incorporación a negociación en el MAB-SOCIMIS.

2.7. Previsiones estatutarias requeridas por la regulación del MAB relativas a la obligación de comunicar participaciones significativas y los pactos parasociales y los requisitos exigibles a la solicitud de exclusión de negociación en el MAB y a los cambios de control de la Sociedad.

2.8. Descripción del funcionamiento de la Junta General.

2.9. Proveedor de Liquidez y breve descripción de su función.

3. OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS.

4. ASESOR REGISTRADO Y OTROS EXPERTOS O ASESORES

4.1. Información relativa al Asesor Registrado.

4.2. Declaraciones o informes de terceros emitidos en calidad de experto, incluyendo cualificaciones y, en su caso, cualquier interés relevante que el tercero tenga en el Emisor.

4.3. Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación al MAB-SOCIMIS.

Anexo I. Cuentas anuales auditadas.

Anexo II. Informe de valoración independiente de la Sociedad.

TALLER DE TRABAJO

Caso real. Análisis de riesgo de una SOCIMI.

1. Principales riesgos de la inversión

a. Riesgo relativo a la creación de una cartera de activos.

- b. Riesgo derivado de la concentración de la inversión en un único activo.
- c. Riesgos vinculados al nivel de ocupación del Activo Inicial, existencia de un único arrendatario y al cobro de las rentas.
- d. Riesgo relativo a sociedad de recién creación.
- e. Riesgo asociado a la valoración tomada para la fijación del precio de referencia de las acciones.
- f. Riesgo de ejecución de obra y concesión de permisos, licencias o autorizaciones.
- g. Riesgos relativos a la gestión por parte de terceros.
- h. Riesgo de ejecución de obra y concesión de permisos, licencias o autorizaciones.
- i. Riesgos relativos a la gestión por parte de terceros.

2. Referencia a los aspectos medioambientales que puedan afectar a la actividad del Emisor

3. Factores de Riesgo

- a. Riesgos vinculados a la actividad de la Sociedad
 - (i) Riesgo relativo a la creación de una cartera de activos:
 - (ii) Riesgo derivado de la concentración de la inversión en un único activo:
 - (iii) Riesgo de competencia
 - (iv) Riesgos vinculados al nivel de ocupación del Activo Inicial, existencia de un único arrendatario y al cobro de las rentas.
 - (v) Cambio en la normativa que regula la actividad desarrollada por la Sociedad.
 - (vi) Concentración del negocio en España y concentración en el sector de residencias universitarias
- b. Riesgos operativos y de valoración
 - (i) Riesgo relativo a sociedad de recién creación
 - (ii) Riesgo derivado de contratación con proveedores y de la subcontratación de servicios.
 - (iii) Riesgos derivados de reclamaciones de responsabilidad y de seguros insuficientes.
 - (iv) Riesgo de ejecución de obra y concesión de permisos, licencias o autorizaciones.
 - (v) Riesgo de estimación inexacta de las rentas de mercado y el valor de los activos.
 - (vi) Riesgo asociado a la valoración tomada para la fijación del precio de referencia de las acciones.
- c. Riesgos vinculados a los Gestores
 - (i) Riesgos relativos a la gestión por parte de terceros
 - (ii) Los intereses de los Gestores de los contratos pueden diferir de los intereses de los accionistas de la Sociedad.
 - (iii) No puede afirmarse que los Gestores de los contratos vayan a tener éxito en la consecución de los objetivos de inversión de la Sociedad.
 - (iv) La Sociedad no tiene ningún control sobre el personal de los Gestores de los Contratos de Gestión y podría sufrir perjuicios si se ve afectada su reputación o la de los Gestores.
 - (v) La Sociedad depende de la pericia de los Gestores de los Contratos de Gestión.
 - (vi) El rendimiento obtenido en el pasado o en la actualidad por el Arrendatario o por su equipo gestor no son una garantía del rendimiento futuro de la Sociedad.
 - (vii) Los Gestores pueden subcontratar servicios y no existe seguridad de que dichos servicios vayan a ser prestados con niveles de calidad óptimos o conforme a los términos previstos en los Contratos de Gestión.
 - (viii) Puede ser difícil y costoso para la Sociedad resolver los Contratos de Gestión.
- d. Riesgos vinculados a la financiación de la Sociedad
 - (i) Nivel de endeudamiento
 - (ii) Riesgo relativo a la financiación de las futuras inversiones.
- e. Riesgos asociados al sector inmobiliario
 - (i) Riesgo de relativa iliquidez de las inversiones inmobiliarias.
 - (ii) Riesgo de reducción del valor de mercado de los activos inmobiliarios.
- f. Riesgos asociados a las acciones de la Sociedad
 - (i) Riesgo de falta de liquidez de las acciones.
 - (ii) Evolución de la cotización.
 - (iii) Recomendaciones de buen gobierno.
 - (iv) Riesgo de que la Sociedad no reparta dividendos a sus accionistas.

Capítulo 16. Circular 2/2013 del mercado alternativo bursátil sobre régimen aplicable a SOCIMI

1. Requisitos generales. Capital social.
2. Estatutos sociales de las SOCIMI
3. Folleto Informativo por la CNMV
4. Negociación de sus acciones al MAB. Asesor registrado y proveedor de liquidez
5. Incorporación de la SOCIMI al MAB. Free Float
6. Valoración de experto independiente
7. Información financiera periódica y página web.
8. Accionistas de referencia. Lock-Up

TALLER DE TRABAJO

El éxito de las SOCIMI depende del MAB, Mercado Alternativo Bursátil

TALLER DE TRABAJO

Auditoría de las SOCIMI inmobiliarias y Reglamento del Mercado Alternativo Bursátil.

1. Reglamento del Mercado Alternativo Bursátil.
2. Auditoría de la SOCIMI inmobiliarias.

TALLER DE TRABAJO

Información a suministrar por SOCIMI incorporadas al mercado alternativo bursatil.

- Información a facilitar por el asesor.
- Información periódica (semestral y anual).
- Información relevante.
- Participaciones privilegiadas.
- Operaciones realizadas por administradores y directivos.
- Pactos parasociales.
- Información acerca de operaciones societarias.
- Registro y difusión de la información. Página web.

TALLER DE TRABAJO

Las valoraciones de las SOCIMI. Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y Circular 2/2013 sobre valoración de la SOCIMI.

Capítulo 17. Régimen fiscal de las SOCIMI

1. Impuesto sobre Sociedades (IS)
2. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP-AJD)
3. Régimen fiscal de los socios de las SOCIMI
 - a. Sujeto pasivo IRPF.
 - b. Impuesto sobre la Renta de no Residentes
4. Transmisión de participaciones en el capital de las SOCIMI
 - a. Sujeto pasivo IRPF.
 - b. Impuesto sobre la Renta de no Residentes

5. Requisitos para la aplicación el régimen fiscal especial.

6. Obligaciones de información.

7. Salida del régimen fiscal especial.

8. Pérdida del régimen fiscal especial.

TALLER DE TRABAJO

Fiscalidad de las SOCIMIs

1. Régimen fiscal especial aplicable a las SOCIMIs en el Impuesto sobre Sociedades ("IS").

2. Fiscalidad de los inversores en acciones de las SOCIMIs.

- a. Imposición directa sobre los rendimientos generados por la tenencia de las acciones de las SOCIMIs
 - (i) Inversor sujeto pasivo del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas ("IRPF")
 - (ii) Inversor sujeto pasivo del IS o del Impuesto sobre la Renta de no Residentes ("IRNR") con establecimiento permanente ("EP")
 - (iii) Inversor sujeto pasivo del IRNR sin EP
- b. Imposición directa sobre las rentas generadas por la transmisión de las acciones de las SOCIMIs.
 - (i) Inversor sujeto pasivo del IRPF.
 - (ii) Inversor sujeto pasivo del IS y del IRNR con EP
 - (iii) Inversor sujeto pasivo del IRNR sin EP

3. Imposición sobre el patrimonio ("IP")

4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones ("ISD")

5. Imposición indirecta en la adquisición y transmisión de las acciones de las SOCIMIs

TALLER DE TRABAJO

El Régimen fiscal de las SOCIMI tras la reforma de 2013

TALLER DE TRABAJO

Esquemas del régimen fiscal de las SOCIMI

TALLER DE TRABAJO

Ventajas del régimen fiscal de las SOCIMI.

1. Tributación al 0%

2. Ventajas para SOCIMI participada por REIT extranjero.

3. Desaparece la distribución obligatoria de dividendos.

4. Memoria de las cuentas anuales.

5. Pérdida del régimen fiscal especial.

CHECK-LIST

1. Fiscalidad de las SOCIMI

2. El régimen fiscal especial regulado en la Ley 11/2009, ¿es obligatorio para todas las SOCIMI que cumplan los requisitos establecidos en dicha Ley?

3. ¿Cómo deben de presentar su declaración del Impuesto las sociedades que hayan optado por este régimen fiscal especial?

4. El régimen fiscal especial regulado en la Ley 11/2009, ¿es obligatorio para todas las SOCIMI que cumplan los requisitos establecidos en dicha Ley?
5. ¿Cuándo se devenga el Impuesto para las sociedades que hayan optado por la aplicación del régimen fiscal especial establecido en la Ley 11/2009?
6. ¿Están sometidos a retención los dividendos distribuidos por las SOCIMI que hayan optado por la aplicación de este régimen especial?
7. ¿Qué renta debe integrar en su base imponible una sociedad por los dividendos distribuidos con cargo a beneficios procedentes de rentas sujetas al 19%?
8. La opción por la aplicación de este régimen especial ¿es compatible con la aplicación de los regímenes especiales previstos en el TRLIS?
9. ¿Cuáles son las consecuencias del incumplimiento del requisito de permanencia, de tres o siete años, a que se refiere el artículo 3.3 de la Ley 11/2009?
10. ¿Por qué normativa se regirán las sociedades que hayan optado por la aplicación de este régimen especial?
13. ¿Puede optarse por la aplicación de este régimen aún cuando todavía no se cumplan los requisitos exigidos para su aplicación?
14. Las entidades que hubieran optado por aplicar el régimen fiscal de las SOCIMI ¿bajo qué circunstancias pierden el derecho a disfrutar del mismo?
15. ¿Qué reglas les serán de aplicación a las sociedades que opten por la aplicación de este régimen fiscal especial, que estuviesen tributando por otro régimen distinto?
16. ¿Qué reglas les serán de aplicación a las sociedades que estuviesen tributando por este régimen especial y pasen a tributar por otro régimen distinto?
17. ¿Cómo se determinan las rentas de los inmuebles a efectos de la aplicación de este régimen?
18. ¿Cuáles son las rentas exentas de las sociedades que hayan optado por la aplicación de este régimen especial?
19. ¿Cuál es el tipo de gravamen de las sociedades que hayan optado por la aplicación de este régimen?
20. ¿Qué tratamiento recibirán las rentas obtenidas por una sociedad en la transmisión de la participación en el capital de las sociedades que hayan optado por la aplicación de este régimen?

Capítulo 18. Formalización de la opción la opción para la aplicación del régimen especial de las SOCIMI

1. La opción por la aplicación del régimen fiscal especial
2. Período transitorio para el cumplimiento de requisitos del régimen.

TALLER DE TRABAJO

Requisitos para aplicar el régimen especial de las SOCIMI

Descripción
Forma societaria
Sociedad Anónima Incluir denominación SOCIMI, S.A.
Capital social mínimo. 5.000.000 euros
Objeto social

Requisitos de inversión
Rentas
Requisito de cotización
Financiación.
Periodo de tenencia / arrendamiento
Distribución de resultados
Plazo distribución del dividendo
Régimen fiscal SOCIMI. Aplicación del régimen especial.

Capítulo 19. Obligaciones contables de información de las SOCIMI

- 1. Exigencias informativas derivadas de la condición de SOCIMI.**
- 2. Memoria**
- 3. Reservas.**
- 4. Dividendos.**
- 5. Activos.**

TALLER DE TRABAJO

Modelo de Cuentas anuales resumidas de una SOCIMI

Estados financieros
Balance de Situación
Cuenta de Pérdidas y Ganancias
Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos
Estado Total de Cambios en el Patrimonio Neto
Estado de Flujos de Efectivo
Notas explicativas a los estados financieros:
Naturaleza y actividad de la sociedad
Bases de presentación
Normas de registro y valoración
Inversiones inmobiliarias
Arrendamientos operativos-arrendador
Política y gestión de riesgos
Activos financieros
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes
Fondos propios
Pasivos financieros
Situación fiscal
Información relativa al Consejo de Administración de la Sociedad y personal de Alta Dirección
Ingresos y gastos
Operaciones con partes vinculadas
Impactos comparativos con NIIF
Hechos posteriores

Capítulo 20. Pérdida del régimen fiscal especial.

Capítulo 21. Tipo de gravamen 0% en el Impuesto de Sociedades IS.

Capítulo 22. La percepción de dividendos. IRPF

PARTE CUARTA

Formularios

Caso real. Documento informativo de incorporación al mercado alternativo bursátil, segmento para

SOCIMIs (MAB-SOCIMIs)

Resumen de información utilizada para la determinación del precio de referencia por acción y principales riesgos de inversión.

Información general y relativa a la compañía y a su negocio.

Información relativa a las acciones.

Otras informaciones de interés.

Asesor registrado y otros expertos o asesores.

Información general y relativa a la compañía y a su negocio.

¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Inversor inmobiliario patrimonialista. Inmobiliaria patrimonialista.**
- **Medidas anticíclicas de prevención del riesgo inmobiliario.**
- **Proceso de reestructuración de su patrimonio con el objeto de incrementar los niveles de rentabilidad**
- **La estructura financiera de una inmobiliaria patrimonialista. Activos inmobiliarios para su alquiler.**
- **La gestión técnica del patrimonio en una inmobiliaria patrimonialista.**
- **Estrategia inversora inmobiliaria. Equilibrio financiero (riesgo rentabilidad) en el análisis de rentabilidad por alquiler o plusvalías.**
- **Estrategias inmobiliarias directas o indirectas (vehículos inversores interpuestos).**
- **Estrategias de inversión y perfil de fondos patrimonialistas inmobiliarios.**
- **El private equity inmobiliario.**
- **Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI)**
- **Requisitos inmobiliarios de una SOCIMI.**
- **Régimen fiscal de las SOCIMI.**

PARTE PRIMERA

Inversor inmobiliario patrimonialista.

Capítulo 1. Inmobiliaria patrimonialista. Características de la actividad patrimonialista inmobiliaria.

