

que las empresas vuelvan a ser competitivas, ya que por mucho que extiendas una deuda a diez años, como plantea el Gobierno con los ICO, acabas con una mochila que no te permitirá tener dinero para innovar o crecer”.

Las compañías y los asesores deben emprender un proceso educativo para entender mejor la propuesta de valor que pueden aportar. “Podemos ser el catalizador que permita llevar el ebitda de A a B, logrando que el banco acepte una refinanciación que permita generar valor para el equity en el largo plazo”, asegura López de Haro. □

El mercado de SOCIMIs se reactiva con el sector logístico como uno de los grandes dinamizadores

El 2020 fue un ejercicio bastante tímido en cuanto a SOCIMIs se refiere pero parece que la reactivación del mercado ha comenzado el año con fuerza. Este mes, Adriano Case se ha incorporado al BME Growth, valorada en €121M (ver Opes M&A), mientras que Bankinter ha adquirido Montepino con el objetivo de convertirla en SOCIMI y sacarla a cotizar durante 2022.

La inversión prevista para el negocio inmobiliario en España a finales de 2021 alcanzará los €12.000M, cifra que representa un aumento del 33% con respecto a los €9.000M con los que cerró el sector el año pasado. Al menos ésa es una de las principales conclusiones extraídas de la Guía de Inversión en SOCIMIs y SIGIs 2021 elaborada por DLA Piper y Prime Yield. Todo apunta a una recuperación en el segundo semestre del año con segmentos dinamizadores como el sector logístico, las residencias para mayores o el mercado hotelero, que mantiene su liquidez todavía la espera de datos económicos más estables.

El mercado inmobiliario español dispone en la actualidad de suficiente liquidez para virar su inversión incluso hacia proyectos poco desarrollados antes de la pandemia. Según Orson Alcocer, Socio Responsable de Derecho Inmobiliario de DLA Piper, “las SOCIMIs siguen siendo uno de los actores más importantes del mercado inmobiliario, y tienen además muchísimo recorrido en los próximos años. El que ya empiecen a haber SIGIs es también esperanzador, sobre todo en un escenario de recuperación a nivel ibérico como el que vamos a ver en los próximos meses”.

En el negocio residencial, pese a mantener todavía una actitud cautelosa, comienzan a aflorar interesantes oportunidades en materia de rehabilitación de inmuebles como fórmula de canalización del ahorro. En el segmento de oficinas, la nueva realidad del teletrabajo no ha disminuido el interés entre los inversores y continúa siendo un segmento clave. El segmento industrial y logístico es que se ha mostrado más resiliente durante la pandemia, con una tendencia alcista en relación al año anterior. Según explica Nelson Rêgo, Managing Director de Prime Yield, “el apetito cada vez mayor y el capital disponible para la inversión inmobiliaria harán poco a poco recuperarse al sector apoyado en nuevos desarrollos logísticos y las nuevas fórmulas en el segmento residencial”.

El año pasado cayó la inversión en el sector inmobiliario y también el número de SOCIMIs lanzadas a Bolsa. Entre los movimientos más destacados estuvo la OPA de Santander sobre Uro Property, la SOCIMI que agrupa sus oficinas comerciales en España, por unos

€180M (C&C Nº230). Además, Healthcare Activos, el vehículo de inversión creado en 2019 por Healthcare Activos y Altamar Capital Partners, para entrar en el mercado inmobiliario socio sanitario, saltó al Euronext, con una valoración de €310M y realizó varias operaciones en el mercado (C&C Nº232). Por último, Merlin Properties, en la que el empresario Manuel Lac tomó una participación del 5%, entró en Silcius Real Estate (C&C Nº225). □

Las fusiones entre despachos se convierten en una tendencia al alza

Reducir costes, ganar cuota de mercado, abrir nuevos mercados o ampliar ciertos servicios son algunas de las razones que llevan a los despachos a fusionarse. La unión hace la fuerza, y en tiempos de incertidumbre, aún más. Es por ello que 2021 se postula como un año en el que la integración de bufetes de abogados va a ser protagonista de numerosas operaciones.

Por el momento, el año ha empezado fuerte y ya se han anunciado algunas uniones. Recientemente, López-Ibor firmaba una alianza estratégica con De Pasqual & Marzo (C&C Nº237), de manera que volvía a tener presencia en Barcelona tras su ruptura con Ventura Garcés (C&C Nº227). Además, el acuerdo no le confiere más presencia en el territorio español, sino que ayuda a ambos despachos a desarrollar nuevas áreas de práctica y complementar equipos.

De hecho, reforzar áreas de práctica suele ser una de las principales razones de estas integraciones. Tal ha sido el caso de DA Lawyers, con la incorporación de la firma madrileña Forum Jurídico Abogados en su estructura (C&C Nº236). Con este movimiento, el despacho dirigido por Ivo Portabales refuerza sus departamentos de mercantil, procesal e inmobiliario, además de crear uno nuevo: penal económico.

El crecimiento demográfico es otro de los aspectos que se suele buscar a la hora de establecer una fusión. Es así como Vento Abogados & Asesores ha continuado apostando por el mercado gallego a través de integraciones selectivas, como es el caso de la firma de asesoramiento tributario viguesa Afisvigo (C&C Nº234). A nivel nacional, Montero Aramburu y GVA Gómez-Villares & Atencia, dos de los principales despachos de abogados españoles de origen andaluz, sellaron recientemente una alianza a través de un acuerdo best friend con el objetivo de reforzar y ampliar su capacidad en toda Andalucía (C&C Nº238).

Por último, cabe destacar la internacionalización entre los planes de los despachos. Ecija tenía como objetivo crecer en Latinoamérica, para lo que tomó el control de Elzen Abogados, en una operación que le permitía desembarcar en Argentina (C&C Nº236). Por otra parte, el despacho italiano Silaw aterrizaba en España a través de un acuerdo de colaboración con Jiménez Bidón Abogados, por el que éstos se han convertido en su desk o su bufete de referencia en nuestro país (C&C Nº238).

Las firmas se enfrentan al reto de conseguir la mayor globalización y especialización posible, buscando crear equipos multidisciplinares para poder competir así en un mercado cada vez más internacionalizado. □