

Las Socimis europeas pagan 4.100 millones en impuestos

La contribución fiscal de estos vehículos inmobiliarios en Europa incluye unos 1.700 millones de euros de impuestos soportados, así como otros 2.300 millones de euros en impuestos recaudados.

Rebeca Arroyo, Madrid

Pese a contar con un régimen fiscal diferencial, ya que su tipo en el impuesto sobre sociedades es del 0%, los vehículos cotizados de inversión inmobiliaria –que en España reciben el nombre de Socimis– son un actor relevante en la contribución fiscal a las arcas públicas.

De acuerdo con un informe realizado por PwC, en asociación con la European Public Real Estate Association (EPRA) –la asociación de las Socimis europeas–, la contribución tributaria total de estas sociedades alcanzó los 4.100 millones de euros el pasado año. Esta cifra incluye 1.700 millones de euros en impuestos soportados, 2.300 millones en impuestos recaudados y 100.000 euros procedentes de otros impuestos.

Evolución

El informe, que se ha llevado a cabo extrapolando datos de las principales Socimis europeas en once países durante el periodo entre el 31 de marzo de 2019 y el 31 de marzo de 2020, destaca que por cada cien euros de ingresos las Socimis contribuyen con 32,8 euros en impuestos.

Este tipo de sociedad nació en EEUU en los sesenta bajo el nombre de REIT (Real Estate

Por cada cien euros de ingresos, las Socimis contribuyen con 32,8 euros en impuestos

Más de ochenta Socimis cotizan en España, solo cuatro en el mercado continuo

No pagan impuesto sobre sociedades pero deben repartir al menos el 80% del beneficio en dividendos

Investment Trust). Años después se trasladó esta figura a Europa con tres características similares: se trata de sociedades centradas en el arrendamiento de bienes inmuebles; son vehículos cotizados para dar acceso al pequeño inversor y, por último, deben repartir gran parte de su beneficio en dividendos –en el caso de España, al menos, un 80%–.

Pese a que la ley para regular este tipo de vehículos se aprobó en España en 2009, no fue hasta el cambio regulatorio de 2012 cuando empezaron a constituirse las prime-

HUELLA FISCAL DE LAS SOCIMIS EUROPEAS

> Contribución tributaria total

En millones de euros.



Expansión

> Contribución por ingresos

Por cada 100 euros de ingresos contribuyen con 32,8 en impuestos



Fuente: PwC y EPRA

ras Socimis y desde entonces el goteo de nuevas sociedades ha sido constante. El modelo español se inspira en el régimen de las Sociétés d'Investissement Immobilier Cotées (SIIC) francesas.

En España cotizan actualmente más de ochenta Socimis, de las que sólo cuatro lo hacen en el mercado continuo –Colonial, Merlin Properties, Lar España y Árima Real Estate–, las dos primeras dentro del IbeX.

Antonio Sánchez Recio, socio responsable de fiscal en PwC Tax & Legal y responsable del sector Construcción y

Servicios en PwC, recuerda que, pese a que este tipo de vehículos no pagan directamente impuesto de sociedades, lo hacen sus accionistas a través de los dividendos.

La Ley española recoge, además, que las Socimis estarán sometidas a un gravamen especial del 19% sobre el importe íntegro de dividendos o participaciones en beneficios distribuidos cuando dichos dividendos, en sede de sus accionistas, estén exentos o tributen a un tipo inferior al 10%.

En España, las Socimis tienen también la obligación de

mantener sus activos, al menos, tres años en cartera. Si los venden antes de que cumpla ese plazo, la plusvalía que esa operación ha generado no es acogible al régimen Sociimi.

Además de la contribución fiscal vía pago de dividendos, Sánchez Recio recuerda que la propia actividad de tenencia de activos de las Socimis genera una huella fiscal en las administraciones que es de las más elevadas de Europa debido a tasas o tributos como el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IbI), el Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (IcIO) o los Im-

NUEVA TASA

El Gobierno ha aprobado un nuevo impuesto por el que los beneficios no distribuidos de las Socimis serán **gravados con un tipo del 15%**.

puesto de Actos Jurídicos Documentados, entre otros.

El Gobierno ha aprobado recientemente un nuevo impuesto por el que los beneficios no distribuidos de las Socimis serán gravados con un tipo del 15%, una medida con la que se prevé recaudar unos 25 millones de euros. Para el socio de PwC es peligroso introducir cambios en el régimen fiscal que puedan incidir de forma negativa en la captación de nuevo capital y generar inseguridad jurídica.

Profesionalización

Sánchez Recio considera que el crecimiento de las Socimis ha impulsado el sector en los últimos años. Estos vehículos han permitido incrementar el negocio con la entrada de nuevo capital y, por tanto, han contribuido a aumentar la recaudación vía fiscal con la creación de nuevos puestos de trabajo y mayor inversión en los inmuebles.

“La figura de las Socimis nace con el propósito de generar un mercado profesionalizado que permita al inversor como persona física o jurídica participar en un negocio donde el rigor en la gestión y el conocimiento de los mercados permite una mayor optimización del resultado”, apunta Sánchez.

Los supermercados se vuelven atractivos para los fondos de inversión

EVA CASADO

La necesidad de aligerar deuda o de incrementar liquidez para proyectos propios y la revalorización por su innegable papel esencial durante la pandemia han conformado la ecuación perfecta en la distribución alimentaria para atraer a los fondos de inversión, desencantados en los últimos tiempos por la caída de los centros comerciales. La crisis sanitaria ha puesto de manifiesto la solidez de un sector que, lejos de sufrir en exceso por la recesión económica desencadenada a partir del covid-19, ha salido revalorizado como necesario y clave para la población. Los supermercados se han convertido, como consecuencia, en un valor seguro para los fondos, que

buscan inversiones con rentabilidades sostenidas en el tiempo.

Ha cobrado protagonismo, así, la fórmula de sale & leaseback (S&LB) en el sector de distribución alimentaria, que ya se venía desarrollando desde 2008, cuando Eroski realizó la primera transacción. A ella se sumó, una década después, Makro, que vendió tres de sus edificios en la comunidad de Madrid a Lasalle Investment Management, por unos 86 M. También el Corte Inglés es uno de los viejos conocidos de esta fórmula, si bien sus activos vendidos no competen solo a alimentación, dado su mayor peso en centros comerciales. El sale & leaseback se presenta como ventajoso para ambas partes. Para el vendedor (que se convierte en arrendatario),



porque accede a una nueva fuente de capital alejada de las acciones o bonos que le permitirá obtener liquidez para sus proyectos, ya sean de expansión, de reforma de su red comercial, lanzamiento de nuevos conceptos o impulso del ecommerce, entre otros, y; para el comprador (que pasa a ser arrendador), porque rentabilizará su desembolso a través del contrato de alquiler, sostenido en el tiempo, con compañías que cuentan con balances saneados y cuya continuidad está asegurada. Según indica Salvador González, director nacional de inversión Retail en la consultora Savills Aguirre Newman, "la oportunidad está principalmente en la resiliencia demostrada por el sector. El sector de alimentación lleva atrayendo el interés de los inversores institucionales y privados en los últimos años con volúmenes de entre 200 M y 400 M anuales. Sin embargo, este año hemos experimentado un rapidísimo auge debido a que los inversores han valorado más las principales características del segmento al ser un bien esencial, lo que significa que pueden estar abiertos en épocas de máximo confinamiento y en situaciones de crisis económicas y, por lo tanto, seguir pagando la renta".

Principales operaciones sale & leaseback en distribución alimentaria en 2020

Cadena vendedora	Número de establecimientos	Superficie (m ²)	Comprador	Importe operación (M€)
Mercadona	27	45.900 (*)	LCN Capital Partners European Fund III	180,00
GM Food	37	172.000	Sagax	152,00
Eroski (1)	27	45.000	Reit W. P. Carey	85,50
Family Cash	7	54.300	Corum AM	33,00

(*) Estimación.

(1) Además de esta operación, Invesco Real Estate ha vendido 6 hipermercados 'Eroski', con 53.500 m² a Pradera por 130 M€

Fuente: Alimarket Gran Consumo



Año récord en inversión

Durante 2020, se han sucedido las operaciones de venta de cartera de supermercados, hasta el punto de ser considerado por Salvills Aguirre Newman como año récord de inversión en este sector. Según su informe "El mercado de la alimentación en España", el ejercicio se cerrará con un volumen superior a los 640 M€, lo que supone 460 M por encima del desembolso de 2019. Ese año, destacaron la compra de una decena de puntos de venta (38.800 m²) de Carrefour por parte del fondo americano Barings a Kennedy Wilson, por 72,3 M, o el traspaso de la propiedad de tres inmuebles de la cooperativa valenciana Consum a Meridia Capital por 8,9 M. En el canal mayorista, Makro vendió a Jones Lang LaSalle media docena de inmuebles, a cambio de 73 M.

Ya este año, entre las operaciones más importantes dentro de la distribución alimentaria se encuentra la venta de 27 locales de Mercadona a LCN Capital Partners, que repercutirá a la valenciana un montante de 180 M. Estos ingresos permitirán a la cadena acelerar con sus propios recursos la transformación de su tejido comercial en la que está

inmersa, un proceso que espera concluir para 2023, tras una inversión total de 12.000 M, de los que 1.800 M corresponderán a este año, así como su expansión en Portugal. "Hasta su salida al mercado este año", señala Salvador González, "Mercadona era un operador muy demandado por inversores privados. Sin embargo, este ejercicio ha atraído al mercado institucional". Con un desembolso de 152 M, se sitúa también entre las más cuantiosas la venta de GM Food Ibérica de 37 cash & carry a la firma de inversión sueca Sagax.

Eroski, por su parte, vendía, a principios de noviembre y por un montante de 85,5 M, un paquete de 27 inmuebles a Reit W.P. Carey, repartidos por el País Vasco (14), Baleares (nueve), Navarra (tres) y Cantabria. A su vez, el fondo Invesco, propietario de los inmuebles de seis supermercados de la vasca, ha traspasado este año a Pradera esta cartera por un valor de unos 130 M. El cambio de propiedad de inmuebles de Eroski podría continuar en los próximos meses, toda vez que Lar España Real Estate, actual propietario de una cartera de activos de la distribuidora, ha encargado a la consultora Gentalia la gestión de 22 supermercados de Eroski, con 28.822 m², propiedad de la socimi desde 2017, cuando los adquirió a Rockspring. La cooperativa, por su parte, según González, "tiene demanda tanto privada como institucional. Debido a que Eroski ha llevado a cabo diversas ventas en S&LB desde el año 2008, es normal ver operaciones entre institucionales que rotan sus carteras donde Eroski es el inquilino. Como ejemplo tenemos la operación entre Invesco y Pradera".

Completa las operaciones del año la valenciana Family Cash, que ha ingresado 33 M por el traspaso de la propiedad de los locales de siete de sus supermercados a la compañía

francesa Corum AM. La distribuidora se ha convertido en una de las más dinámicas este año, en el que sumará a su red 11 puntos de venta con un área global de 32.702 m² de PGC, nueve de ellos procedentes de los acuerdos de compra cerrados con los grupos Eroski y E. Leclerc. Para 2021 contempla, al menos, otros ocho nuevos hipermercados, con unos 21.000 m² de PGC.

Posibles nuevas operaciones

Todo apunta a que las transacciones de S&LB continuarán a lo largo del próximo ejercicio y podrían incluir nuevas distribuidoras. Tal y como señala Salvador González, "otros operadores que despiertan mucho interés son Lidl y Aldi, propietarios de muchos de sus supermercados. La mayoría de operaciones de esta tipología son de ámbito privado al venderse por unidades y no en cartera. Carrefour y Alcampo también despertarían interés institucional. En general, los supermercados bien ubicados con una enseña de referencia como inquilino y contratos de diez años o más son muy demandados por todo tipo de inversores, privados e institucionales".

En el sector de alimentación, el S&LB también es una práctica habitual, que han seguido grandes grupos industriales como Nestlé, Danone, Gallina Blanca o Codorníu, que vendieron sus sedes para mantenerse en alquiler en ellas. Pero no solo se han alcanzado acuerdos sobre los inmuebles en los que las firmas tienen establecidas sus sedes, sino también sobre el tejido productivo. La operación más reciente en esta línea se produjo el pasado mes de octubre, cuando el grupo canario José Sánchez Peñate (JSP) vendió a Gordon Brothers la totalidad de la maquinaria y equipamiento de sus cuatro fábricas de Canarias, en las que ahora opera en alquiler.