



ABOGADOS EN EL INMOBILIARIO

Abogados centrados en el inversor alemán

El negocio germanoparlante supone el 70% de la actividad de Monereo Meyer Marinello.

Se define como un despacho de abogados tradicional con fuerte acento germánico. En el ámbito inmobiliario **Monereo Meyer Marinello** da un servicio legal y fiscal. El peso del sector es fuerte, ya que los ámbitos de *real estate* y *finance* suponen el 30% de la actividad del grupo. El bufete nace en 1989 y crece ligado al mercado alemán, con sus pymes que empiezan a instalarse en España tras el ingreso en la Unión Europea. Ahora suma 50 abogados con sus oficinas en Madrid, Barcelona y Palma de Mallorca, desde donde se da servicio a Ibiza y Menorca. Sigue dirigido, sobre todo, al sector alemán. De hecho, el negocio germanoparlante supone un 70% del despacho y realiza una colaboración estable con una firma germana. Se centra tanto en particulares, que a veces realizan inversiones de alta categoría especialmente en Mallorca, como en fondos institucionales y bancos alemanes que financian operaciones en España. En Baleares los clientes son “*fundamentalmente privados, porque el fondo inmobiliario alemán aún ve riesgo en invertir fuera de Madrid y Barcelona, aunque la banca sí está financiando, en ocasiones, proyectos*”, explica **Stefan Meyer**, socio del despacho.

OPERACIONES

Esto da una perspectiva muy amplia del mercado, desde el punto de vista del promotor, del que aporta el crédito y del inversor final. Además, conoce la visión del operador, porque ha asesorado la expansión en España de una conocida marca de electrodomésticos de origen alemán, que ahora tiene alrededor de 40 tiendas en el país. “*Este tipo de operadores alemanes comienzan a llegar a España a partir de 1995 y traen a los bancos germanos que apoyan estos proyectos. Son inquilinos muy fuertes, que determinan ellos mismos las condiciones del contrato. En este caso se realizan siempre proyectos llave en mano que se construyen en una ubicación donde el operador cree que puede hacer un buen negocio*”, explica **Meyer**. El despacho en general ha trabajado en financiaciones de proyectos, ha negociado



Stefan Meyer, abogado de mmmm.

contratos de alta gama para marcas y ha asesorado la inversión en rentabilidad para fondos institucionales tanto en oficinas como en centros comerciales para obtener el flujo de caja que ofrecen los alquileres. Han intervenido en la venta de un portfolio en Boadilla de Monte (Madrid). Se trataba de una cartera de hipotecas de un banco austriaco que han adquirido diferentes fondos por 200 millones. También han participado en la venta de cuatro plantas logísticas en el Corredor de Henares por parte de un fondo público alemán a un fondo británico. Esta transacción forma parte de una operación que involucró a 18 *assets* en ocho países europeos. El valor de la transacción de los cuatro inmuebles en España fue de 75 millones de euros y el valor de la operación global ascendió a 280 millones. Otra de las acciones más importantes ha sido la renegociación del contrato de arrendamiento de un cliente en una de las *Cuatro Torres* de Madrid. La renta se redujo en un 30%. De la misma forma, otra especialidad es llevar grandes operaciones inmobiliarias para empresas españolas en Alemania. Un fondo que gestiona **BBVA** ha comprado edificios a través del despacho en ciudades como Leipzig o Berlín. Con sus vínculos internacionales, está percibiendo de primera mano el mayor interés de los inversores por España. “*Hay mucho dinero en el mercado y el inversor institucional tiene que colocar fondos. Las posi-*

bilidades no son tantas. Londres y París son plazas caras y Alemania sigue subiendo. Por eso, hay una predisposición a aceptar un mínimo riesgo, ya que se considera que España es un país estable en este momento para las inversiones inmobiliarias. Las operaciones core plus están mirando hacia España y de forma preferente”, recalca el abogado.

Además, **Meyer** está convencido de que la desaceleración que está viviendo la economía europea no afectará al inmobiliario español. “*Precisamente, España no es el país que provoca la crisis, sino que sale de ella. Es un mercado relativamente grande y el país ha hecho sus reformas estructurales. Italia no ha hecho sus deberes y Portugal es un mercado minimalista, así que va a seguir estando en el radar del inversor internacional. El efecto puede ser acelerador, porque si los países del entorno no funcionan bien y España se mantiene estable los inversores no pueden pedir grandes ratios. Algunos ya aceptan un yield del 4,5%*”. En teoría también podría ser positivo que los otros países de Europa necesiten tomar medidas de estímulo.

PRODUCTOS

Lo complicado sigue siendo “*encontrar producto*”. En lo que se refiere a oficinas es difícil hallar edificios en venta ocupados al 100%, pero “*se invierte esperando que se alquilará a un buen inquilino si otros parámetros se cumplen*”. **Meyer** también llama la atención sobre que hay muchos actores buscando ubicaciones para hoteles en Madrid y Barcelona. “*Son hoteles de negocios, pero pensando en que en estas ciudades los establecimientos pueden cumplir las dos vertientes, business y de ocio, por lo que la ocupación puede ser mayor que en la playa*”. Además, han participado en la compra de los primeros establecimientos de un grupo hotelero alemán que ha entrado en España, apostando por Tenerife. Reconoce que las **SOCIMIS** también están siendo unas de las protagonistas de la recuperación de la inversión. “*Con la última regulación es un vehículo que se está aceptando*” y el bufete asesora en la creación de estas sociedades, aunque sus clientes recurrentes suelen usar otras fórmulas. Además, “*los REITs en Alemania prohíben incluir vivienda, mientras que en España están pensados especialmente para incluir residencial. En un caso se busca evitar que se especule con la vivienda, mientras que el otro pretende crear un mercado de alquileres, ya que en el ámbito particular predomina con tanta fuerza la propiedad*”.