

Los Family Office emergen como pilares de inversión en el sector inmobiliario español

- **Los Family Office aumentan su resiliencia mientras la inversión institucional se estanca debido al precio del dinero.**
- **La inversión en Real Estate para los family office se aproxima al 44% superando sus pares internacionales.**

9 de abril en Madrid- Ayer se celebró en el Beatriz de Madrid, la primera edición de Family Office & Private Wealth Real Estate Forum en la que participaron 286 profesionales, 36 de ellos ponentes de distintos perfiles dentro del sector inmobiliario. El encuentro tenía como objetivo dar una pincelada sobre las perspectivas económicas de España, conocer las principales motivaciones y tendencias de inversión en el inmobiliario de family offices, la especificidad de sus estrategias de inversión y su percepción acerca de las oportunidades y riesgos de los distintos tipos de activos.

Family Office Forum & Private Wealth Real Estate Forum ha contado con el apoyo de Urbanitae, como **Leading Partner**; AEDAS Homes y TQ Alternative Investments, como **Silver Partners**; Aliseda Inmobiliaria, Anticipa Real Estate, Civislend y Walliance, como **Bronze Partners**, y GRC IM, Jubenal, Rebs y Suba como **Partners**.

En cuanto a las **perspectivas económicas**, se destacó el buen comportamiento del empleo, el mayor crecimiento español en comparación con la media de la eurozona y el próximo inicio, que casi todos los analistas ya descuentan, de un ciclo bajista de los tipos de interés, lo que sin duda favorecerá al sector inmobiliario.

La jornada permitió constatar la creciente importancia que están adquiriendo estos vehículos como proveedores de capital o financiación, incluso como promotores, para un abanico creciente de tipos de activos. Su relevancia dentro del inmobiliario se ha puesto especialmente de manifiesto en un momento en el que la inversión institucional se ha frenado como consecuencia del precio del dinero. Más allá de la coyuntura, a lo largo de las sesiones del programa también se incidió en las características específicas que le convierten en un actor relevante dentro del inmobiliario español, como su carácter nacional, y por tanto también su mejor conocimiento y aceptación de las incertidumbres específicas del inmobiliario en cuanto a plazos y coste de los proyectos, y su mayor flexibilidad frente a fondos institucionales en cuanto a los plazos de inversión y retorno esperado.

Así, los Family Office españoles invierten por término medio un 44% de su patrimonio en real estate, un porcentaje mucho mayor que el de sus homólogos internacionales (14%), según datos que se comentaron ayer procedentes del II Estudio de Family Office en la Península Ibérica realizado por Family Office Managers Meeting y Deloitte. Como curiosidad, el porcentaje de inversión en real estate es mayor cuanto mayor es el patrimonio gestionado. Lo anterior demuestra una confianza alta en la evolución a largo plazo de este sector como generador de rentas y como protección frente a la inflación.

También se señaló como aspecto destacable de los family y su relación con el inmobiliario la creciente profesionalización de estos vehículos, tanto en lo que respecta a las decisiones de inversión como a la gestión y a la operación de los activos. También especialmente importantes, como para cualquier vehículo inversor, son las cuestiones fiscales, y ello ocupó una de las sesiones del programa. En cuanto a la **tipología**

de dichos activos, durante la jornada se pudo comprobar que el apetito inversor es bastante transversal, abarca la práctica totalidad de los asset classes y no se limita a España, sino que también incluye otras jurisdicciones.

En cuanto al perfil de riesgo, se puso de manifiesto, la predisposición a entrar, como proveedores de capital, de deuda, o incluso como promotores, en solitario o coinvirtiéndose, en proyectos de desarrollo, y no solamente en transacciones de activos construidos y en funcionamiento.

Family Office Forum & Private Wealth Real Estate Forum ha contado con la colaboración de, ACP Málaga, Asociación Provincial de constructores y promotores de Zaragoza, AEV, APCE Catalunya, APROVA, ASOCIMI, ASPRIMA, Faec, le Real Estate Club, PROINBA, PROVIA, RICS, ULI Spain y WIRES como **Industry Partners**; Brains Real Estate, Inmobiliario mes a mes, Fotocasa Pro y Por Metro Cuadrado, Funds society como **Media Partners**.

ANEXO I:

Planner Exhibitions ha contado el apoyo de los players más relevantes dentro del sector que han participado en los diferentes paneles de esta edición:

La jornada daba comienzo con la ponencia de **José Ramón Iturriaga**, socio y partner en **Abatne**. En el panel **Tendencias de la inversión en Real Estate de los family Office**, formado por **Fernando Conde**, presidente fundador en **FOMM** y CEO en **Newland**; **Rafael Flores**, Real Estate Specialist, **openwealth by grupo Caixabank**; **José Luis Torroba**, director de servicios inmobiliarios de banca patrimonial **Bankinter**, modera **Carmen Panadero**, Managing Director **Impar Capital**, President en **WIRES** y Executive Committee, **ULI**. En el panel sobre oportunidades en value added: **Built to rent, built to sell y lujo** se debatieron las decisiones clave en value added, además de analizar el ciclo de gestión el riesgo, en una mesa moderada por **Leticia Pérez** Managing Director en **Dazia Capital**, en la que participaron **Tamara Marañón** director of Capital Markets en **AEDAS Homes**; **Roberto Perri** CEO de **Impar Grupo**; **Eduard Mendiluce** CEO en **Aliseda Inmobiliaria y Anticipa Real Estate**. Dentro de **fiscalidad, estructuras de inversión y financiación**, se habló de la optimización fiscal de las inversiones inmobiliarias para family office y patrimonios privados y de las mejores prácticas en la estructuración de inversiones y fuentes de financiación. En la mesa han participado **Jesús Muñoz**, director de planificación patrimonial de banca privada en **BBVA**; **Victor Viana**, socio en **Uría Menéndez**; Antoni Quintana, CEO en **TQ Alternative** y **Javier Basagoiti**, socio **Inbest GPF Socimi** y presidente de **ASOCIMI**. **Oportunidades en senior housing**, ha contado con la participación de **José Ignacio Sordo**, director general de análisis estratégico en **Grupo Arpada**, **Juan Velayos**, Fundador, **JV20** y **Sergio Vidal**, CEO en **Goya RE**, en una mesa moderada por **Nuria Béjar** National Director Healthcare en **Savills**. **Alternativos y oportunidades del nicho: Flexliving, coworking, data centers** han sido los temas centrales de esta mesa donde se han discutido las dinámicas de los activos flexliving y coworking y las oportunidades en asset classes emergentes discusión en la siguiente mesa donde **Carmen Panadero**, Managing Director, **Impar Capital**, President en **WIRES**, Exclutive Committee en **ULI**; **Alejandro Rodríguez Carmona**, Chair del comité de alternativos **CFA SPAIN**; **Jeffrey Sújar**, Managing Partner Living, **Urbania**; en una mesa moderada por **Araceli Martín-Navarro** Presidenta, **Coword**. En el panel dedicado **las oportunidades cross-border**, los expertos participantes: **Miguel Janin** director, **London Property Partners**; **Andrea Negro**, Head of Development Spain en **Walliance**; **Miguel Morales Palmeiro**, Director de **Cross Border** para Iberia y Brasil, **CBRE** y **Patricia De Frías**, Head of Private Wealth Capital Markets, **JLL**. El congreso también recogió temas relacionados con **Deuda y equity frente a la inversión directa**, con la identificación de los escenarios adecuados para cada tipo de inversión analizando objetivos y el horizonte temporal, así como la gestión de riesgos dentro de las inversiones inmobiliarias. Dentro de este debate moderado por **Ernesto Lacambra**, socio director general de **Cases & Lacambra**, con la participación de **Diego Bestard**, CEO en **Urbanitae**, **Jaime Cano**, Partner Private Debt en **Alantra**, **Enrique Santos**, director de **Incus Capital**; **Ernesto Lacambra**, Socio director general de **Cases & Lacambra**. La influencia de la tecnología para los asset management y los datos en las decisiones de inversión y la tecnología como

herramienta para visibilizar inversiones inmobiliarias fueron los ejes centrales entorno a los que giró la mesa de **Los nuevos modelos de negocio de inversión y el papel de la tecnología**. **Ana Lozano**, Ceo de **Nidus Lab**; **Carlos Olmos**, Funder en **UDA**, Innovation Real Estate Senior Advisor en **ULI**, Exec Committee, **IE& UPM**; **Iñigo Torroba Albiol**, CEO en **Civislend** y **Sonia Bentué**, Country Manager España en **Unlatch**. Las tendencias y desafíos del mercado no residencial, los activos trofeos, las ciudades consolidadas y las emergentes han sido los temas protagonistas del **análisis de los asset class no residenciales**, **Alberto Díaz**, Managing Director de Capital Markers en **Colliers**; **Daniel Gálvez**, Managing Partner en **Capture**; **Ignacio Sagües**, Country Head Iberia en **Starwood Capital Group** Y **Alberto González**, Partner- Investment & Asset Management, **GRC IM**.

-FIN-

*Puedes consultar información detallada sobre cada una de las mesas redondas en el siguiente link:
[Family Office & Private Wealth](#)

Sobre Planner Exhibitions

En Planner Exhibitions promovemos y organizamos eventos y otras iniciativas relacionadas para todos los actores del sector inmobiliario. En ellos participan las empresas líderes y otros agentes de la industria, a quienes brindamos la ocasión de contactar con compradores, inversores y prescriptores y de establecer y afianzar relaciones profesionales y corporativas. Creemos en el impacto positivo del sector inmobiliario en la sociedad y contribuimos a mejorar su reputación mediante la comunicación activa, a través de nuestros eventos, de sus avances en sostenibilidad, innovación, transparencia y responsabilidad social.

Somos la compañía que se encuentra detrás de SIMA, SIMAPRO, PROPTECH EXPO, Salón del Inversor Inmobiliario, Inmobiliarios Solidarios y el Observatorio de la Reputación Inmobiliaria, entre otras iniciativas.

Para más información:

Virginia Fernández

+34 645 311 086

vfernandez@smartrealestategroup.es

María Infante

+34 660 353 813

minfante@smartrealestategroup.es