

IESE

Barcelona Meeting Point

SYMPOSIUM

19 de octubre de 2011 – 17 horas

Sesión “La inversión inmobiliaria en la cartera de los family offices”

- ***La inversión inmobiliaria es importante para los family offices (F.O.)***

Cada uno tiene su asset allocation. Hay quienes invierten mayoritariamente en RE, quienes no invierten, o lo hacen de forma indirecta, pero en términos generales la FOX recomienda una asignación de alrededor de un 50% en RE.

- ***Los F.O. son importantes para la inversión inmobiliaria***

En estos momentos solo están comprando inversores particulares, FO y Fondos.

Los Fondos no son, patrimonialistas a largo plazo, por lo que, en un momento u otro darán salida a su producto. En su mayoría van a buscar inversores locales. Hoy prácticamente sólo los FO tienen acceso al crédito.

Si tenemos en cuenta el tema del asset allocation y el tamaño medio de un FO español, si lo confrontamos a la oferta del sector (Sale and lease de entidades financieras, B. SABADELL, (1.000M€) BBVA (1.000M€), y ahora anuncian 2.500M€ el Santander, más las administraciones públicas) nos encontramos con un mercado de venta de producto aparentemente “correcto” de más de 6.000M€ Todo eso además de las operaciones habituales que pueda haber en el mercado.

Si la situación del mercado financiero no cambia, se va a tardar un tiempo en normalizar el mercado, en el aspecto de que el producto acabe en manos del inversor finalista.

- ***Los F.O. son los más activos hoy en día, y tienen lo que todos necesitan: dinero***

Junto con los Fondos. El problema es que con la oferta que hay, van a ser selectivos y cuando cubran su asset allocation, aún quedará mucho producto en el mercado

- ***¿Cuáles son las políticas de inversión de los family offices?***

- Capital preservation vs capital growth

MAXIMA: Capital Preservation. Keep Rich; Capital Growth también, pero sin asumir riesgos excesivos. Buscan un mix de +/-7% anual.

- Composición de la cartera: cuántos tipos de activos tienen, en qué proporción

Depende del FO. Normalmente:

- ✓ Real Estate

- ✓ Privat Equity
 - ✓ Hoteles
 - ✓ Finances
- Cuáles son las exigencias de rentabilidad (Llegar a decir porcentajes)
 - ✓ 7%
- Organización
 - ✓ Hay muy distintas con diferentes niveles de sofisticación, comités de inversión, de riesgo, consejos de Familia.
- ***Inversión en activos inmobiliarios***
 - ¿Tienen o no inversión inmobiliaria?
 - ✓ SI
 - ¿De qué tipo? Promoción, edificios en alquiler
 - ✓ Directa
 - ✓ Edificios
 - ✓ Locales comerciales
 - ✓ Hoteles
 - ✓ Indirecta:
 - ✓ Participación en fondos
 - ✓ Cotizadas
 - ✓ Promoción :
 - ✓ Es un negocio en sí mismo. No sería un FOP sino un nuevo FB. Eso no quita que gestionen sus carteras y hagan rehabilitaciones, en algunos casos integrales o casi integrales.
 - Inversión directa vs indirecta. Que cuenten de las experiencias de inversión indirecta
 - ✓ Estudiar muy bien los socios (misma filosofía y valores)
 - ✓ Estudiar muy bien el mercado y el plan de negocios
 - ✓ Estudiar muy bien las Key persons y su vinculación al fondo.
 - ✓ Algunos han dado resultados muy buenos; otros, tal vez la mayoría, resultados malos.
 - ✓ Experiencias negativas:
 - Inversiones en mercados desconocidos
 - Algunos está perdiendo mucho tiempo y recursos en gestionar problemas que ha habido con fondos.
 - Resultados económicos negativos
 - Gestiones desafortunadas
 - Relación personal previa, lo cual incomoda aún más la situación.
 - ✓ Positivas:
 - Poca gestión y buen resultado.
 - FO que consideran que ellos no son expertos gestores y/o no quieren invertir demasiado dinero en Real Estate.
 - Han estudiado bien los puntos expuestos y el resultado ha sido muy positivo.

- ¿En qué zonas? ¿Su zona de origen? ¿Otras? ¿en el extranjero?
 - ✓ La inmobiliaria ha de estar cerca de casa. No quiere decir en tu barrio, pero sí en mercado que conozcas bien.
 - ✓ Es aventurado hacer inversiones directas en mercados desconocidos.
 - ✓ También es importante, si sales de tu plaza habitual, operar en mercado líquidos.

- **Ventajas e inconvenientes que perciben en la inversión inmobiliaria**
 - ¿Cuáles han sido los resultados experimentados?
 - ✓ Yo tengo una opinión sesgada porque soy inmobiliario, pero creo que no me equivoco mucho si digo que los que tienen buenos productos, han aguantado mejor las turbulencias que el mercado financiero. En términos generales.

- **¿Qué demandan los F.O. en las inversiones inmobiliarias?**
 - Tipo de activo. Tamaño de la inversión
 - ✓ Capital preservation. No es un tema tanto de volumen como de prima de riesgo.
 - En general, ¿encuentran lo que buscan o preferirían otra cosa?
 - ✓ Deberían encontrar lo que buscan o esperar.
 - ¿Tienen joint ventures con inmobiliarios? ¿Cómo ven a las empresas inmobiliarias?
 - ✓ Hasta la fecha, la mayoría son algo reacios. Un FO viene de una Familia con sus propios valores y principios, que debe transmitir y salvaguardar. Las Joint Ventures deben surgir, en su caso, con otros grupos que compartan esos valores.
 - ¿Les afecta el “cerrojazo” de la deuda?
 - ✓ Por supuesto, aunque de forma distinta.
 - ✓ Unos no tienen acceso y otros tienen acceso aunque algo más restringido y algo más caro. Los FO son de estos últimos.

- **Futuro de la inversión inmobiliaria por parte de los F.O.**
 - ¿Habrá más o menos inversión inmobiliaria de F.O.?
 - ✓ Deberían seguir su camino trazado.
 - ✓ No variar su asset allocation excesivamente
 - ✓ Deberán ser más expectantes y selectivos
 - ✓ Cubierto el cupo de asset allocation pararán y sobrá productos.
 - ¿De qué tipo? ¿En qué activos?
 - ✓ Sale and lease (Administración, corporativo y sector financiero)
 - ✓ Edificios singulares, retail y hoteles.
 - ¿Han tenido relación con bancos para compra de activos físicos o préstamos?
 - ✓ Los bancos visitan permanentemente a los FO.
 - ✓ Los FO hacen lo que les interesa; no deben apartarse de sus fundamentos. K.P. y valores.

- **Sobre los F.O. en sí**
 - ¿Hay cada vez más o menos?
 - ✓ Hay que diferenciar entre familias que invierten en inmuebles y FO estructurados. *Un FO es una organización profesional dedicada a la gestión patrimonial familiar y a los asuntos familiares, que persigue preservar el **patrimonio y la relación familiar transgeneracionalmente**.*
 - ✓ *Nacen en E.UU. y en España cada vez se están estructurando más.*
 - ✓ *Creo que habrá más en el tiempo*
 - ¿Cómo llegar hasta ellos?
 - ✓ *Confianza, confidencialidad y expertise*
 - ¿Suelen colaborar entre sí?
 - ✓ *Poco. De hecho estamos teniendo iniciativas en aras a crear un foro de intercambio de buenas prácticas entre las Family Offices que permita mejorar relaciones y elevar el nivel y calidad del colectivo. De ahí extraeremos conclusiones si puede darse una continuidad tal como se hace en USA y en Europa...*