

Fernando López Muñoz, responsable de banca privada de Citi para España, Portugal, Italia y Turquía

Juan Antonio Gutiérrez, consejero delegado de Mazabi

«Repartimos dividendo y creamos valor con la inversión»

Citi y Mazabi han unido sus experiencias y su buen hacer para crear un club de inversión en real estate destinado a grandes fortunas e inversores extranjeros que quieran tomar posiciones en España de la mano de un experto local.

Cristina Casillas  @CasillasCr

Diez millones de euros es la cantidad mínima que se exige para formar parte de este fondo de inversión. Pero además, el inversor debe contar con un respaldo importante, ya que su patrimonio debe ser también diez veces superior a la cantidad invertida. La rentabilidad que puede lograr supera los dos dígitos.

¿Cómo funciona este club de inversión?

Fernando López Muñoz. Es un club de inversión con un número limitado de socios que expresan un compromiso de inversión, pero no tienen la obligación de invertir en todas las propuestas que Mazabi presente, por lo que tiene la posibilidad de adecuar su propia cartera inmobiliaria a su idiosincrasia. Mazabi, por su parte, invierte en todos y cada una de las oportunidades que se presenten y que sean aprobadas. Es un sistema

muy novedoso y que en España es pionero, al tratarse de un club de inversión donde los inversores van a ser globales, con importantes localizaciones tanto en Latinoamérica, como en España, Reino Unido, Asia e, incluso, en Estados Unidos. Además, una de las vocaciones de este club es, por un lado, repartir un dividendo anual y consistente y otra jugar al valor de la inversión. En un escenario donde las rentabilidades en términos de depósitos y renta fija son muy bajas y donde el riesgo que se asume es muy alto, la gente necesita ver cupón y ahí es donde entramos nosotros. En cuanto a la inversión, está focalizada en Madrid y Barcelona, sin renunciar a otros puntos.

¿Cuáles son los requisitos para invertir?

F.L.M. La inversión mínima es de 10 millones de euros y el patrimonio total del inversor debe ser diez veces superior al compromiso que adquiere.

re. Es decir, un grupo que destina diez millones debe contar con un respaldo de otros 100 millones, si destina 20 millones 200 millones de euros. Tienen que tener cierta capacidad y nosotros lo verificamos.

¿En clase de activos se invierte?

Juan Antonio Gutiérrez. Para Mazabi el club es una continuidad de la estrategia que llevamos en los últimos tres-cuatro años. Cuando encontramos una operación que consideramos que puede dar una rentabilidad ajustada a un riesgo que podemos asumir la analizamos como tal. Así, dividimos a los activos en varias clases. Por un lado *prime*, donde pagamos un cupón porque es una buena oportunidad con mucha liquidez, para mantenerla cuatro o cinco años. Y para jugar con la recuperación del ciclo, *core*, algo de gestión que puede terminar en *prime* como puede ser un edificio en el centro de Madrid, alquilarlo, y convertirlo así en *prime*. Y, por último, *valluat*. Estamos intentando anticiparnos a la llegada de dinero al mundo inmobiliario y eso nos permite sin mucho riesgo conseguir rentabilidades importantes

¿Cuáles son los objetivos de rentabilidad que se marca el club?

J.A.G. El club se caracteriza porque crea mucho valor y por eso nos movemos en un objetivo de rentabilidad del 15 por ciento anual.

¿Para el inversor internacional por qué es atractiva esta fórmula?

F.L.M. Un inversor internacional busca coger exposición en España y quieren aprovechar el ciclo, es decir, la caída de precios, el recorrido que queda, e ir de la mano de un gestor local que conozca muy bien la realidad en España. Busca posicionarse en un activo con un retorno muy bueno sin un riesgo. La fórmula es un gran banco global, que se une a un socio local. Sin olvidar el buen momento desde el punto de vista inversor que vive España. Si hubiera que elegir un país por evolución macro, por estabilidad política y por seguridad jurídica, ese es España.

¿Dónde radica el éxito?

J.A.G. La reputación ha sido clave: no hemos tenido ningún problema con las inversiones, no hemos tenido



ningún default, y en tiempos de crisis hemos sacado una rentabilidad objetivo interesantes. Además, estamos en continua evolución, ya que buscamos donde hay huecos en el mercado inmobiliario después de la crisis y nuestra clave del éxito es la diversificación. Donde tenemos 100 millones se puede hacer diez operaciones mejor que una y un poco de gestión. Y, además, siempre hemos sido muy conservadores. Y buscamos oportunidades inmobiliarias con el mínimo riesgo, por ejemplo ahora hay buenas oportunidades en Holanda.

F.L.M. El factor, en este caso, ha sido el equipo. Se trata de un equipo mucho más gestor que financiero, que puede añadir mucho más valor por el conocimiento del mercado, de los inmuebles, de la granularidad con la que ven los inmuebles, detalles de la situación del inmueble en la gestión. Pero también por su flexibilidad y su versatilidad.

El sector inmobiliario ha sufrido un proceso de ajuste muy duro, ¿ya ha pasado lo peor?

J.A.G. El mejor momento para comprar fue 2012. A pesar de la posible ruptura del euro aquí había una oportunidad pero con un riesgo brutal. El 2014 fue un año inmobiliario muy bueno con subidas del 10-15 por ciento. En 2015 va a ir de la mano del ciclo económico: el inmueble siempre va con la economía. Si la economía tira se va a reflejar en el sector logístico. El siguiente que recupera son las oficinas, a la par que hay contratación y si hay personas que están contratando, sube el consumo, por eso las oficinas es lo siguiente que va a recuperarse tanto en ventas como

«EL LOGÍSTICO ES EL PRIMER SECTOR DÓNDE LLEGARÁ LA RECUPERACIÓN, SEGUIDO DE LAS OFICINAS Y, POR ÚLTIMO, EL RESIDENCIAL»

en precio y, lo último que viene, es el residencial.

¿Qué opina de la operación Char-martín que parece que se vuelve a retomar?

J.A.G. Es un proyecto complicadísimo, con varias administraciones metidas. Es muy complicado y puede que le queden todavía de 10 a 15 años.

¿Cuáles son las perspectivas para 2015?

J.A.G. Los precios de la vivienda deben bajar más para lo que son los salarios, que son muy bajos, pero una se ve una apertura en la financiación bancaria. En cuanto al valor refugio en inmobiliario son los locales comerciales, que ya rozan los niveles precrisis. Sin embargo, son las oficinas, primero en Madrid y Barcelona, las que aglutinan una buena oportunidad de inversión, ya que comienzan a recuperarse conforme se apuntale el crecimiento económico. ■