

ENTREVISTA A **JUAN ANTONIO GUTIÉRREZ, CONSEJERO DELEGADO, Y A RICARD LLORENS, DIRECTOR PARA CATALUNYA, DE MAZABI**

“Aconsejamos invertir en activos que no estén en el mercado y a un precio competitivo”

Mazabi destaca por su experiencia en inversión nacional e internacional y la pluralidad de proyectos patrimoniales bajo gestión y en lanzamiento.

La sociedad Mazabi Gestión se fundó en junio de 2.009 con domicilio fiscal Bilbao y con oficinas en Madrid, Barcelona y Málaga y no solamente con el objetivo de gestionar el patrimonio inmobiliario de sus familias fundacionales, sino de ir asesorando y gestionando nuevos patrimonios inmobiliarios a través de la captación de clientes terceros. Asimismo, ofrece también asesoramiento en posibles inversiones en empresas no cotizadas. La sociedad, con un equipo de 15 personas, está estructurada en siete áreas (Expansión, Nacional, Internacional, Catalunya, Costa del Sol, Control Financiero y Administración).

-En cuatro años su volumen de activos gestionados ha pasado de 225 millones a 600 millones. ¿Qué proyectos han desarrollado y cómo lo han llevado a cabo?

El incremento del volumen de activos gestionados es debido a que en un principio se gestionaban los activos de las familias fundadoras, que eran estos 225 millones de euros. A medida de que hemos incorporado nuevas familias y se han puesto en marcha nuevos proyectos de inversión se ha incrementado el volumen de activos bajo nuestro control a 600 millones. La sociedad tiene básicamente tres áreas de actuación: Gestión de patrimonios; Creación de vehículos especiales para determinadas inversiones conjuntas en las que pueden participar varios de nuestras clientes y familias; y Asesoramiento en exclusiva en temas de gestión inmobiliaria a los clientes de Citi Private Bank, habiendo empezado por los de España y Portugal, siendo a partir de Enero de 2.013 incluidos también todos sus clientes a nivel mundial.

-Por un lado ofrecen asesoramiento y por otro diseñan proyectos. ¿Cómo se complementan estas dos líneas de negocio?

En general los servicios de asesoramiento en gestión inmobiliaria se dan indistintamente a todas nuestras familias y clientes. La diferencia radica en el tipo de inversión a gestionar. Si el inmueble pertenece exclusivamente a una familia o cliente nuestro, el asesoramiento es exclusivo para él mismo. Pero como nosotros somos unos actores destacados en el mercado inmobiliario, recibimos multitud de oportunidades de inversión, las cuales son analizadas detalladamente por nuestros especialistas. Si una vez analizadas las vemos interesantes y por su volumen o idiosincrasia creemos que es mejor abordarlas conjuntamente por varios inversores, es cuando se las presentamos a nuestros clientes que creemos les podría encajar por riesgo y características,



creando entonces un vehículo especial a tal efecto para que inviertan conjuntamente en él. En este tipo de inversiones es para las cuales diseñamos un proyecto especial. En estos casos siempre Mazabi o alguna de sus familias fundadoras invierten como mínimo en un 10% del total de la inversión necesaria en el vehículo. La estructura de las sociedades creadas para cada uno de estos proyectos arrancados, es diseñada por Mazabi siguiendo un criterio de optimización operativa y fiscal, siendo administradas por nosotros en su totalidad, tanto bajo un punto de vista operativo como de gestión inmobiliaria.

-La elaboración de proyectos de inversión conjunta implica que los distintos inversores implicados compartan perfil... ¿cómo llevan a cabo la valoración de esta relación?

Con nosotros invierten más de 30 familias europeas (españolas, italianas, francesas, suizas y luxemburguesas) y latinoamericanas (chilenas, mejicanas, panameñas y argentinas), cada una de ellas con sus particularidades. Evidentemente el perfil de inversión de cada uno de ellos no es el mismo, por lo que tenemos un sistema interno de control para aglutinar aquellos posibles inversores que tengan un perfil similar de riesgo y volumen de inversión previsto, para que encaje perfectamente con el tipo de proyecto propuesto.

Hay que tener en cuenta que generalmente a mayor edad del inversor menos riesgo busca en sus inversiones, con un grado menor de apalancamiento financiero y buscando una mayor generación de caja recurrente, más que una búsqueda de plusvalías futuras en una revalorización del activo.

Perspectivas de Mazabi para 2014

En estos momentos Mazabi está presente en 14 países distintos, y su objetivo es seguir invirtiendo en un 80% en países oportunistas, como son España, Paraguay, Chequia, Hungría, Polonia, Austria y Holanda. “Un 85% de todas las inversiones a realizar deberán ser con activos de bajo riesgo”, explica Llorens, “reservando solamente un 15% para los de alto riesgo, pero con perspectivas de grandes rentabilidades”. Asimismo, están muy centrados en el proyecto de SOCIMI y volcados en turismo en España. “En estos momentos estamos estudiando posibilidades en complejos hoteleros en Costa del Sol, Canarias y Baleares”, añade el máximo responsable de la empresa en Catalunya.

De esta forma, nuestros proyectos contemplan distintos niveles de riesgo asociado, para que así se puedan adaptar a los diferentes perfiles de nuestros inversores.

-Estamos en un momento de crisis... ¿en qué tipo de proyectos aconsejan invertir a título individual?

En función del riesgo aconsejamos invertir en activos que no estén en el mercado y a un precio competitivo y en una buena ubicación.

Recomendamos que dentro de un patrimonio debiera estar un 30% del total invertido en Real Estate y con una visión básicamente financiera, es decir la de obtener una buena rentabilidad sin tener en cuenta las plusvalías futuras. En estos momentos se buscan “oportunidades” en el mercado

español, pero no creemos que sea un buen momento para invertir en ellos pues la gran mayoría de activos que está dejando la crisis, aunque se puedan encontrar a precios bajos, su calidad por ubicación y liquidez futura dejamos mucho que desear. Hemos realizado inversiones en España, Lisboa, Bruselas, Holanda, Inglaterra, Escocia, Bulgaria, Polonia, Francia y Alemania en Europa y en Brasil, Panamá, Colombia en Sudamérica y Arabia Saudí.

-El asesoramiento que ofrecen en la gestión patrimonial se caracteriza por la “arquitectura abierta”. ¿A qué se refieren?

“Arquitectura abierta” quiere decir que no estamos cerrados en unos tipos determinados de inversión, como por ejemplo lo están la mayoría de los fondos inmobiliarios. Los proyectos son dirigidos hacia los inversores, es decir se adaptan a sus necesidades y no al revés como ocurre con los fondos. Somos muy flexibles tanto en importes, ubicaciones, tipo de inmuebles y nivel de riesgo. Quizás se está más centrado en locales comerciales. Se invierte en los países en que creemos y en los que encontramos oportunidades de realizar excelentes negocios. No estamos circunscritos a ninguna zona en particular ni a ningún tipo de inversión concreta. No estamos ceñidos a ningún marco preestablecido.

Los activos que tenemos en cartera no son intocables. Si viene alguien con alguna buena oferta y es rentable para nuestros inversores, no dudamos en desinvertir.

-¿Estamos saliendo de la crisis, como algunas voces políticas –las que más– y económicas afirman?

Hablando en general estamos todavía en la crisis económica, lo que

pasa que estamos tocando fondo y las cosas empiezan a enderezarse. Entrando en detalle en el mundo inmobiliario, está claro que algo se está moviendo en positivo. Se están cerrando cada vez más operaciones en España y está entrando otra vez dinero en el mercado. Los tipos de interés están bajos, las primas de riesgo de la deuda soberana están cayendo, con lo que las inversiones en Real Estate a unas rentabilidades por encima del 6% son ahora muy apreciadas. Incluso en porcentajes inferiores pero con excelentes ubicaciones duran poco en el mercado.

Como muestra, en estos momentos tenemos presentadas unas 10 ofertas de inversión de un total aproximado de 200 millones de euros. A lo largo de la segunda mitad de 2.013 hemos gestionado tres operaciones de venta por un importe aproximado de 60 millones de euros, dos en España y una en Londres. Esto es un fiel reflejo de que el mercado se está moviendo y como consecuencia se está empezando a salir del pozo donde nos había sumido la crisis.

También estamos planteando a nuestras familias y otros grupos familiares clientes, crear una SOCIMI. Hemos ya conseguido firmas de cartas de análisis de seis grupos por una suma total de 150-170 millones de euros en activos a incorporar a la SOCIMI. El objetivo es llegar hasta los 300-350 millones en activos inmobiliarios para así tener volumen suficiente para poder optimizar el patrimonio y poder llegar a una rentabilidad neta promedio del 6%, rentabilidad mínima para poder tener una significativa liquidez en la rotación de sus acciones.