

JOAQUÍN LÓPEZ-CHICHERI | PRESIDENTE Y CEO DE VITRUVIO

“El objetivo de Vitruvio pasa por dar el salto al Continuo”

Vitruvio ha dado el pistoletazo de salida a la consolidación entre Socimis del MAB con su opa sobre Única Real Estate. Tras la operación, la compañía sumará 71 activos con un valor de 150 millones.

Rebeca Arroyo

Vitruvio, con apenas cuatro años de historia a sus espaldas, se prepara para dar un paso adelante con la compra de Única Real Estate, en la que será la primera operación de consolidación entre Socimis del Mercado Alternativo Bursátil (MAB). A futuro, la compañía pretende seguir afianzando su cartera con la compra de activos o de opera-



Se espera una rentabilidad por dividendo anual del 3% tras la fusión con Única”



Tras la operación, centraremos las compras en oficinas y residencial para equilibrar la cartera”



“Analizaremos más oportunidades de crecimiento inorgánico siempre que tengan sentido”

ciones corporativas si se presentan oportunidades, añadiendo inversores para lograr una mayor difusión de la base accionarial con el foco puesto en salto al Continuo.

“El objetivo es llegar al Mercado Continuo. Pero no nos ponemos un calendario; si tiene que ser en este ciclo, perfecto, pero no vamos a hacer malas operaciones solo por crecer”, apunta el presidente y consejero delegado de Vitruvio, Joaquín López-Chicheri.

Vitruvio, que nació con un capital inicial de siete millones de euros en julio de 2014,



Mauricio Skrzycki

cuenta actualmente con 35 inmuebles con un valor de 109 millones. Tras la integración con Única Real Estate, la sociedad sumará 71 activos y una cartera valorada en más de 150 millones.

“Desde su constitución, Vitruvio ha analizado operaciones por más 1.200 millones. Cada vez que encontramos una oportunidad de inversión se ejecuta a través de una ampliación de capital”, explica.

Cartera equilibrada

Actualmente, la cartera de Vitruvio está repartida, a partes iguales, entre residencial, oficinas y comercial. Tras la compra de Única, la exposición al sector comercial aumentaría hasta el 48%, con un 27% en residencial, un 17% en oficinas y un 8% en activos industriales. “Tras la operación, centraremos las compras de activos, sobre todo, en residencial y oficinas para volver a equilibrar la cartera”.

López-Chicheri subraya que dos de las prioridades de la Socimi pasan por lograr los mejores ratios de ocupación y mantener unos niveles de

apalancamiento sostenibles y saneados. “Por eso nuestra actividad está lejos del perfil especulativo”, aclara.

En cuanto al endeudamiento, Vitruvio fija, en sus estatutos, un límite al endeudamiento del 33%, aunque para aprovechar oportunidades podría alcanzar el 40% durante un periodo no superior a 12 meses. Actualmente, cuenta con un nivel de deuda del 22,8%. “El tema de la deuda es clave para seguir aquí después de la siguiente recesión. Puedes llevar a cabo una buena gestión y tener una cartera diversificada con buenas ubicaciones pero quebrar por no ser riguroso con el endeudamiento”, asegura.

El directivo pone como ejemplo la fórmula escogida para acometer la compra de Única, que se financiará, como mínimo en un 25%, con acciones propias. “Voy a ir a ver, uno a uno, a los 55 accionistas de Única para convencerles de que acudan con un porcentaje superior”, añade.

López-Chicheri apunta que el dividendo, tanto para los accionistas de Única como



EN BOLSA

Cotización
13,9 euros

Capitalización
79,8 millones de euros

Número de acciones
5,7 millones

para los de Vitruvio, mejorará tras la compra “con una rentabilidad estimada en el entorno del 3% anual”.

En caso de que los accionistas canjearan el mínimo exigido en acciones, Vitruvio llevará a cabo adicionalmente una ampliación de capital dineraria por siete millones. “Ya existe un apoyo no formal de nuestros accionistas”, asegura el directivo.

Consolidación

En la compra de otras Socimis, el directivo asegura que “se apoyarán operaciones corporativas si la cartera inmobiliaria resultante tiene sentido”. “Es previsible un proceso de consolidación en el MAB, tal como demuestra esta operación. Es posible que algún proyecto no esté alcanzando el tamaño que se deseaba a priori, lo que abre la puerta a nuevas operaciones inorgánicas”, advierte.

Respecto a las críticas vertidas sobre las Socimis, a las que se acusa de fomentar una burbuja en el sector, López-Chicheri recuerda que la figura de Socimis, versión es-

“No hemos venido a dar el pelotazo”

Joaquín López-Chicheri, presidente y consejero delegado de Vitruvio, subraya la visión a “largo plazo de la Socimi”. “No hemos venido a dar el pelotazo. Somos una sociedad de capital español 100%, sin un fondo buitre detrás”, explica el directivo. López-Chicheri subraya que Vitruvio no ha venido para “jugar el ciclo”, sino que su objetivo pasa por “reproducir la visión patrimonialista de toda la vida y dar acceso al ahorrador”. López-Chicheri explica que, en su capital, hay accionistas que han invertido desde 20.000 euros a más de dos millones: “Son inversores de perfil conservador y patrimonialista con exposición al mercado de alquiler, una revalorización que cubra la inflación y un dividendo recurrente”. López-Chicheri señala que, excluyendo Testa y Grupo Ortiz, en proceso de desinversión, Vitruvio es la que más liquidez tiene del MAB, con el mayor cruce de operaciones de este mercado.

pañola del *Reit*, un vehículo de inversión nacido en Estados Unidos en la década de los años 60, surgió precisamente para lograr una mayor “profesionalización y transparencia” en el mercado.

El directivo asevera además que el equipo gestor está muy comprometido con la compañía y tiene más de un millón de euros invertido en acciones. Además de López-Chicheri, el consejo de administración lo componen Pablo Uriarte y Sergio Olivares, ambos ejecutivos, y otros siete consejeros más, uno de ellos independiente.