

Un despacho en constante crecimiento

Pérez-Llorca prevé incorporar a más de una veintena de abogados.

Pérez-Llorca es una firma en constante crecimiento. Avanza tanto en capital humano, con la incorporación de nuevos abogados y staff de apoyo, como en las infraestructuras para prestar un servicio profesional eficaz y riguroso.

Así, durante 2014, Pérez-Llorca tiene previsto incorporar a más de una veintena de abogados, la gran mayoría de ellos *junior*, con perspectivas de una carrera profesional en la firma. Además, también ha incorporado este año a profesionales de mayor *seniority* y trayectoria para apoyar diferentes áreas. Así, **Ana Ribó** y **Javier García Marrero**, juez de lo mercantil en excedencia, se incorporaron al Departamento de Litigación y Arbitraje como socia responsable del área en la oficina de Barcelona y como *counsel*, respectivamente. Por su parte, el equipo de Contencioso, Público y Sectores Regulados ha recibido a dos abogadas del estado en excedencia, **Marina Serrano** y **Elena Veleiro**, que trabajan en calidad de *of counsel* y *counsel* del departamento. Finalmente, Penal Económico se ha visto reforzado con **Antonio Camacho**, fiscal en excedencia y ex ministro del Interior, que es *counsel* del Departamento.

Desde abril de 2013, el despacho cuenta con una nueva sede en Madrid, situada en el Paseo de la Castellana, 50. Un año más tarde mudó la oficina de Barcelona a la Avenida Diagonal, 650. Además, Pérez-Llorca está apostando en IT, implementando aplicaciones tecnológicas punteras en la prestación de servicios jurídicos. El equipo de Inmobiliario asesora, desde hace más de 20 años, a compañías nacionales y extranjeras en todo tipo de operaciones inmobiliarias y en todo tipo de activos. "La experiencia acumulada durante todo este tiempo, la diversidad de operaciones realizadas y el enfoque multidisciplinar permiten afrontar las operaciones más complejas y abordar todos los aspectos jurídicos que una operación inmobiliaria puede conllevar. Varios de los abogados que forman el equipo aparecen recomendados en directorios legales de prestigio", señala **Gerard Serra**, socio de *Corporate* y responsable de la oficina de Barcelona.

OPERACIONES INMOBILIARIAS

Por ejemplo, el equipo de Inmobiliario ha asesorado el proceso de *due diligence* de 200.000 activos aproximadamente aportados por determinadas entidades financieras a la **Sareb**; la venta del **Grupo Klépierre** al **Grupo Carmila** de un portfolío de galerías comerciales en Francia, España e Italia; la venta por parte de **IVIMA** a **Azora** y **Goldman Sachs** de un portfolío de 3.000



Gerard Serra y Alejandro Osma, socios de *Corporate* de Pérez-Llorca.

viviendas de protección pública o la venta de **CBRE** a **Blackstone** de dos activos logísticos y un portfolío de cuatro edificios de oficinas. También ha participado en la venta por parte de **GE Real Estate** a **Hispania Activos Inmobiliarios** de dos edificios de oficinas; la venta por **Inverseguros (Segurfondo Inversión)** a **Drago y Rialto** de un portfolío inmobiliario; la venta por parte de **Nueva Condomina** (participada por **British Land** y **Henderson**) a **BNP Paribas** del centro comercial **Nueva Condomina**; la financiación por parte de **Caixabank** de distintos proyectos inmobiliarios como, por ejemplo, el *flagship* de **Louis Vuitton** en la calle Serrano 66; y la reestructuración de la deuda de **Samos Servicios y Gestiones**, compañía propietaria de un portfolío de más de 1.100 sucursales bancarias de **Banco Santander**.

SOCIMIS

Algunas de las operaciones muestran las oportunidades que están abriendo las **SOCIMIS**. "Ha sido la modificación a partir del 1 de enero de 2013, que configura las **SOCIMIS** como vehículos que no tributan por el Impuesto sobre Sociedades (aunque exigen que los socios lo hagan en relación con sus dividendos hasta un gravamen nominal del 10%) y con una mayor flexibilidad en cuanto a las inversiones que pueden acometer y a la forma de financiarlas, lo que ha dotado a este vehículo de gran interés", explica **Alejandro Osma**, socio de *Corporate*. Así, las **SOCIMIS** se están utilizando, por ejemplo, para la compra de

sucursales bancarias para alquilarlas al propio banco (**BBVA** y **Santander** lo están haciendo), así como para inversiones en activos individuales de gran tamaño. Pero también se están utilizando como plataforma de levantamiento de fondos para acometer inversiones inmobiliarias en los próximos dos años (período que tienen las **SOCIMIS** desde el momento en que optan por serlo para cumplir con todos los requisitos al efecto), de forma que los inversores invierten en un plan de negocio de gestores profesionales más que en activos que conocen con anterioridad. En resumen, "la irrupción de las **SOCIMIS** está suponiendo un acicate para que los inversores aceleren sus decisiones, ya que el mercado se ha reactivado significativamente y el que no se mueva pronto se verá apartado de las mejores oportunidades de inversión en un país financieramente estabilizado y con los precios en mínimos".

Además, Pérez-Llorca cuenta con un equipo de profesionales integrado en el **International Desk**, muy activo en la búsqueda de los mejores despachos para colaborar con ellos en las actuaciones que puedan realizar los clientes en el extranjero. Como resultado, siendo la independencia uno de los pilares, mantiene excelentes relaciones de colaboración con los principales despachos de abogados de la mayor parte de países del mundo. Ello permite proponer "la mejor opción en cada caso y jurisdicción", hecho que es compatible con la apertura en los próximos meses de una oficina de Pérez-Llorca en el extranjero.