

Estudios doctrinales

SOCIMIs: regulación, mercado y estrategia para liderar el nuevo ciclo inmobiliario

LEVÓN GRIGORIÁN

Socio de Bancario & Financiero en Crowe Legal

MERCEDES ESCUDERO

Socia de Fiscal en Crowe Legal

Sumario: MARCO JURÍDICO-FISCAL. EL ECOSISTEMA DE COTIZACIÓN. EVOLUCIÓN RECIENTE: ESPECIALIZACIÓN, CAPITAL INTERNACIONAL & ESG. RETOS ESTRATÉGICOS.

Resumen: El régimen SOCIMI en España ha evolucionado desde un vehículo poco conocido a convertirse en uno de los pilares del sector inmobiliario patrimonial. A finales de 2024, existían 144 SOCIMIs activas, con un fuerte repunte en nuevas incorporaciones que elevó la capitalización agregada a más de 2.100 millones de euros. Este crecimiento se mantiene en 2025, reflejando la consolidación del modelo como herramienta eficaz para la profesionalización y atracción de capital, especialmente en el sector del alquiler. Además, la diversidad de plataformas bursátiles ha ampliado el acceso a distintos perfiles de inversores. Sin embargo, persisten desafíos normativos, principalmente la falta de un desarrollo reglamentario claro de la Ley 11/2009, y la fragmentación legislativa entre comunidades autónomas que generan inseguridad jurídica. El régimen, caracterizado por su eficiencia fiscal y requisitos estructurales, continúa adaptándose a nuevas tendencias como la especialización sectorial y la incorporación de criterios ESG, consolidando su papel clave en el mercado inmobiliario español y apuntando a un futuro de crecimiento sostenido.

Palabras clave: SOCIMI, capitalización, profesionalización inmobiliaria, regulación, diversificación bursátil, eficiencia fiscal, ESG, fragmentación normativa.

Abstract: Fifteen years after its inception, the SOCIMI regime has transformed from a niche vehicle into a cornerstone of Spain's real estate market. By the end of 2024, 144 SOCIMIs were active, with new listings tripling those of the previous year and capitalizations among newcomers reaching over 2.1 billion euros. This growth continues into 2025, reflecting the model's effectiveness in professionalizing real estate assets, attracting international capital, and generating sustainable value, particularly in rental markets. The diversification of listing platforms, including alternative markets with more flexible structures and lower regulatory costs, has expanded investor access. Nonetheless, legal uncertainties persist due to the lack of detailed regulations implementing Law 11/2009, and fragmented regional legislations challenge cross-community portfolio management. The regime's operational maturity is also defined by trends towards asset specialization, institutional capital inflows, and ESG integration, positioning SOCIMIs as central players poised for sustained growth within Spain's real estate ecosystem.

Keywords: SOCIMI, capitalization, real estate professionalization, regulation, market diversification, tax efficiency, ESG integration, legal uncertainty.

Hace quince años el régimen SOCIMI apenas atraía la atención de los grandes inversores; hoy es uno de los motores del ladrillo patrimonial. El ciclo actual confirma la madurez de este vehículo: España cerró 2024 con 144

SOCIMIs vivas y capitalizadas; solo en ese ejercicio se listaron 31 nuevas sociedades, triplicando las altas de 2023 y elevando la capitalización de los debutantes hasta 2.101 millones de euros.

El primer semestre de 2025 mantiene el pulso y los operadores de

mercado esperan entre 25 y 30 incorporaciones adicionales antes del cierre del año.

El modelo SOCIMI ha demostrado ser una herramienta eficaz de profesionalización del patrimonio inmobiliario, de atracción de capital



internacional y de creación de valor sostenible en el sector inmobiliario, sobre todo, en el alquiler. Su diseño combina eficiencia fiscal, disciplina de mercado y una estructura corporativa compatible con modelos familiares, institucionales o mixtos.

Más allá de las ventajas fiscales que ofrece este vehículo, uno de los elementos determinantes en su consolidación reciente ha sido la progresiva diversificación de las plataformas de cotización. La irrupción de mercados alternativos, con estructuras más ágiles y costes regulatorios más asumibles, ha facilitado la incorporación permitiendo que el modelo se adapte con eficacia a distintos perfiles de inversor y estrategia patrimonial.

Por todo ello, se ha consolidado como un estándar regulatorio que permite transformar carteras opacas en estructuras líquidas, auditadas y alineadas con las mejores prácticas del mercado.

No obstante, si el sector quiere consolidar su madurez y seguir atrayendo capital, deberá afrontar desafíos jurídicos de diverso calado.

El principal desafío pasa por el desarrollo reglamentario de la Ley 11/2009, de 26 de octubre, reguladora

de las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario. La ausencia de una normativa que detalle su aplicación práctica limita la previsibilidad del marco en el que los inversores toman decisiones. Dotar al régimen de una regulación clara y coherente reforzaría la seguridad jurídica del vehículo y, por ende, su competitividad.

El segundo desafío trasciende al régimen SOCIMI y afecta al conjunto del mercado inmobiliario: la necesidad de garantizar una mayor estabilidad normativa. En los últimos años, los cambios legislativos —particularmente en materia de arrendamientos urbanos— han sido frecuentes y, en muchos casos, contradictorios. Este vaivén legislativo erosiona la confianza de los inversores, especialmente en segmentos como el residencial, donde la seguridad jurídica es un factor crítico para la planificación a largo plazo.

Marco jurídico-fiscal

El marco jurídico de las SOCIMIs en España se regula en la anteriormente citada Ley 11/2009. Esta norma, de carácter especial, se integra en el sistema jurídico como una figura híbrida entre la sociedad cotizada tradicional y los vehículos REIT (*Real Estate*

Investment Trust) internacionales. Su regulación se caracteriza por su sencillez estructural —apenas trece artículos— lo que implica una regulación muy parca y, en consecuencia, abierta a interpretaciones, pero con un impacto significativo en la organización del patrimonio inmobiliario orientado principalmente al alquiler.

Una de las particularidades esenciales del régimen es su trato fiscal privilegiado. Si se cumplen los requisitos legales, la SOCIMI tributa al tipo del 0 % en el Impuesto sobre Sociedades, con la obligación correlativa de distribuir como mínimo el 80 % de los beneficios netos procedentes del arrendamiento, el 50 % de las plusvalías obtenidas por transmisión de inmuebles y el 100 % de los dividendos recibidos de participadas. Para los patrimonios en búsqueda de inversión, el atractivo fiscal es múltiple: además de la baja tributación en el Impuesto sobre Sociedades, las SOCIMI pueden gozar de una bonificación del 95 % en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos documentados. En conjunto, el régimen fiscal favorable unido a la obligación de repartir dividendos convierte a las SOCIMIs en un vehículo de inversión especialmente atractivo.

Es cierto que, en los últimos años, la problemática evidente de la falta de la vivienda en España, y la voluntad de los legisladores, no sólo del Estado sino también de las diferentes comunidades autónomas, de regular el sector inmobiliario ha provocado que el régimen fiscal de las SOCIMIs haya sido revisado. Buena prueba de ello fue la introducción en 2021 de un gravamen adicional del 15 % sobre los beneficios no distribuidos de las SOCIMIs. Incluso teniendo en consideración estas modificaciones limitativas, la SOCIMI sigue siendo el vehículo español más interesante, fiscalmente hablando, para buscar inversión de terceros en el mercado inmobiliario.

Para acogerse a este régimen fiscal, una sociedad debe adoptar la forma de sociedad anónima española y cumplir de forma simultánea una



serie de condiciones esenciales como son (i) tener como actividad principal la adquisición y promoción de bienes inmuebles para su arrendamiento; (ii) adoptar una política obligatoria de distribución de dividendos de acuerdo con la normativa que obliga a repartir la mayoría de los beneficios generados, (iii) adaptarse para que sus acciones sean nominativas y (iv) comunicar a la Administración Tributaria su opción de tributar por el régimen fiscal especial contemplado para las SOCIMIs.

Adicionalmente, disponiendo para ello de un plazo de dos años, deberá cumplir con toda una serie de requisitos adicionales, también obligatorios, como son (i) disponer de un capital social mínimo de 5 millones de euros, (ii) que como mínimo el 80% del valor total de su activo esté invertido en inmuebles urbanos para su arrendamiento, participaciones en otras SOCIMIs y activos con finalidad similar (iii) que como mínimo el 80% de sus ingresos anuales procedan de estas actividades cualificadas (iv) que como mínimo se mantengan los activos en cartera un plazo de tres años y (v) que la sociedad cotice en un mercado regulado o sistema multilateral de negociación (BME Growth, Euronext Growth, Portfolio Stock Exchange, entre otros), sin exigirse un volumen mínimo de capitalización ni *free float*, lo que ha facilitado la adopción del régimen tanto por grandes patrimonios como por vehículos de tamaño medio.

Pese a su eficacia funcional, el régimen SOCIMI presenta una asignatura pendiente desde el punto de vista normativo: la ausencia de un reglamento ejecutivo que desarrolle técnicamente sus elementos clave. Esta carencia ha obligado a los operadores jurídicos y fiscales a recurrir de forma sistemática a consultas vinculantes ante la Dirección General de Tributos, las cuales, aunque útiles, ofrecen respuestas casuísticas que no garantizan una aplicación homogénea ni resultan directamente exigibles frente a terceros.

A esta inseguridad jurídica se suma en 2025 el debate sobre una posible reforma fiscal parcial del régimen,

promovida desde el ámbito político con el objetivo de restringir el acceso al tipo del 0 % a aquellas SOCIMIs que inviertan determinados porcentajes en alquiler asequible o vivienda social. Si bien esta orientación puede tener legitimidad en el marco de las políticas públicas de vivienda, el riesgo de introducir conceptos jurídicos indeterminados —como “alquiler asequible”— sin criterios técnicos objetivos ni marco transitorio adecuado, podría poner en entredicho la estabilidad del régimen y provocar un retraimiento de inversiones en segmentos productivos no residenciales. En cualquier caso, habrá que esperar futuros pronunciamientos.

El principal desafío pasa por el desarrollo reglamentario de la Ley 11/2009, de 26 de octubre, reguladora de las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario

Desde una perspectiva jurídica y comercial, el régimen SOCIMI ha demostrado ser una figura eficaz para canalizar inversión hacia el sector del alquiler profesionalizado, con ventajas fiscales que no comprometen la transparencia ni el control público. No obstante, su madurez operativa exige una evolución regulatoria acorde. No se trata de multiplicar las obligaciones, sino de ordenar técnicamente el régimen, armonizar su interpretación y garantizar su estabilidad a medio y largo plazo. La experiencia práctica y el volumen de capital gestionado justifican una norma reglamentaria que respalde el crecimiento futuro de un vehículo que hoy forma parte central del ecosistema inmobiliario y financiero español.

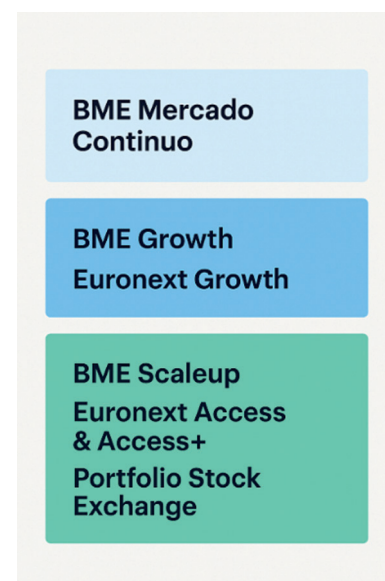
El ecosistema de cotización

Uno de los factores clave que ha impulsado el crecimiento del régimen

SOCIMI en España ha sido su capacidad de adaptar el vehículo a distintos perfiles de cotización. Más allá del cumplimiento normativo, salir a cotizar se ha consolidado como una herramienta estratégica para captar inversión, profesionalizar la gestión y ganar visibilidad en el mercado.

Actualmente, las SOCIMIs españolas operan en un ecosistema plural y sofisticado de plazas donde listar sus acciones.

Desde mercados consolidados, como el Mercado Continuo, hasta plataformas diseñadas para compañías en crecimiento como BME Growth o Euronext Growth, pasando por fórmulas más recientes y flexibles como Portfolio Stock Exchange, BME Scaleup o Euronext Access & Access +.



Cada mercado aporta un marco propio, adaptado a las necesidades del emisor. Esta diversidad ha resultado fundamental para que tanto grandes grupos institucionales como patrimonios familiares profesionalizados encuentren su espacio natural. La elección del mercado no se reduce a una cuestión de costes o trámites: es, sobre todo, una decisión estratégica que acompañará a la SOCIMI en cada etapa de su desarrollo.

En los últimos años, estas plataformas han evolucionado, esto es, han mejorado los procesos de incorporación, promovido la transparencia,

favorecido la formación de un *free float* solvente y ofrecido un acompañamiento más cercano a los emisores. Durante 2024 y lo que va de 2025, se ha evidenciado una mejora sustancial en los tiempos de admisión, así como una reducción de costes, fruto de la colaboración entre mercados, asesores registrados, asesores legales especializados, entre otros.

Desde luego, el régimen SOCIMI no se entendería sin el compromiso de estos mercados y, sin duda, el futuro del modelo dependerá también de su capacidad para seguir atrayendo talento, inversión y proyectos transformadores. Para muchas nuevas SOCIMIs que están valorando su salida al mercado, la elección del mercado de cotización será también la elección de su socio estratégico para los próximos años.

Evolución reciente: especialización, capital internacional & ESG

En los últimos tres años, el régimen SOCIMI ha experimentado una transformación profunda, impulsada por la evolución del perfil inversor, la presión normativa y la creciente sofisticación del mercado inmobiliario. Este proceso se ha articulado en torno a tres grandes vectores: la especialización en activos, la institucionalización del capital y la integración de criterios ESG como elemento estructural en las estrategias de inversión.

En primer lugar, el modelo de SOCIMI generalista ha ido perdiendo protagonismo frente a vehículos con una orientación sectorial muy definida. Cada vez es más común encontrar SOCIMIs especializadas en vivienda asequible, plataformas logísticas, activos hoteleros, residencias para mayores o centros de datos. Esta tendencia hacia la monoestrategia responde a una demanda creciente por parte del capital institucional, que prioriza vehículos con una tesis de inversión clara, capacidad de ejecución técnica y una política de riesgos acotada. La especialización no solo facilita la atracción de inversores, sino que permite una gestión más profesionalizada, métricas

comparables y un relato coherente frente a los mercados.

Paralelamente, desde 2022 se ha intensificado la entrada de grandes inversores institucionales en el segmento SOCIMI. Fondos soberanos, aseguradoras, gestoras paneuropeas y *asset managers* globales han incrementado su exposición en este vehículo, atraídos por su estabilidad jurídica (relativa), ventajas fiscales y capacidad para escalar operaciones en activos *core*. Este proceso de institucionalización ha supuesto una mejora notable en los estándares de gobernanza, *reporting*, transparencia y gestión del riesgo, distanciando a las SOCIMIs cotizadas de otros formatos menos regulados como las sociedades familiares no cotizadas o los fondos cerrados. También ha elevado las exigencias de diligencia en el cumplimiento normativo, la consolidación contable y la gestión responsable de los activos

Paralelamente, desde 2022 se ha intensificado la entrada de grandes inversores institucionales en el segmento SOCIMI

El tercer eje, y probablemente el más decisivo de cara al futuro, es la consolidación del ESG como marco imprescindible para la inversión. En 2025, resulta ya impensable que una SOCIMI capte capital relevante sin una política clara en materia ambiental, social y de gobernanza. Los principales inversores —sobre todo institucionales— exigen estrategias activas de eficiencia energética, rehabilitación sostenible, gestión responsable del alquiler, diversidad en los órganos de gobierno y trazabilidad social del impacto. En consecuencia, la mayoría de los folletos de incorporación registrados en 2024 y 2025 ya incluyen compromisos concretos en materia ESG, incorporando métricas de seguimiento, auditorías externas y planes de transición energética.

Estas tres tendencias —especialización, institucionalización y ESG— no son modas pasajeras ni exigencias coyunturales: son la nueva hoja de ruta para construir vehículos patrimoniales sólidos, eficientes y alineados con un mercado cada vez más profesionalizado. Quienes no las integren con rigor —no solo como discurso, sino como marco operativo real— corren el riesgo de quedar fuera del radar de los principales flujos de capital.

Retos estratégicos

El régimen SOCIMI encara el bienio 2025-2026 con grandes oportunidades, pero también con desafíos que marcarán su evolución.

El primero es regulatorio. La aprobación de un reglamento específico es ineludible. La falta de concreción técnica pone en riesgo operaciones corporativas complejas, ralentiza las decisiones de inversión y genera inseguridad jurídica. No se trata de redefinir el modelo, sino de dotarlo de estabilidad y claridad. La posibilidad de una modificación fiscal para discriminar entre SOCIMIs “sociales” y “no sociales” debe abordarse con rigor técnico, transparencia y un período transitorio razonable.

El segundo reto es la fragmentación normativa. La proliferación de normas autonómicas en materia de alquiler, fiscalidad inmobiliaria o vivienda tensionada complica la operativa de las SOCIMIs que gestionan carteras en varias comunidades. La falta de homogeneidad normativa impacta en valoraciones, contratos y estrategia. Urge una mayor coordinación entre el marco estatal y el regional.

Tercero, la percepción reputacional. La figura ha ganado credibilidad, pero sigue enfrentando cierta desconfianza social. Es esencial reforzar la transparencia, la rendición de cuentas y la conexión real con objetivos de utilidad pública: vivienda asequible, rehabilitación urbana, sostenibilidad. El régimen debe aspirar no solo a ser legalmente válido, sino socialmente legítimo.



Y finalmente, el desafío tecnológico. La modernización de los procesos de back-office, custodia, liquidación y supervisión es clave para reducir costes y ganar eficiencia.

Las SOCIMIs han evolucionado desde una figura fiscalmente atractiva hacia una herramienta madura de inversión, profesionalización patrimonial y acceso a mercados. Con un marco legal que se encamina por fin hacia su desarrollo reglamentario, una oferta de plataformas de cotización cada vez más adaptadas al tamaño y perfil del vehículo, y una creciente demanda por parte de capital institucional y especializado, el momento actual puede considerarse un punto de inflexión para el régimen.

El ciclo 2025-2026 se perfila como una etapa de consolidación y sofisticación. Consolidación, porque el número de SOCIMIs activas ha alcanzado su máximo histórico y las operaciones corporativas comienzan a ganar protagonismo. Sofisticación, porque el mercado ya no busca solo eficiencia fiscal, sino modelos de gestión profesional, estrategias de activos bien definidas, gobierno corporativo

sólido y compromiso con la sostenibilidad.

Las SOCIMIs han evolucionado desde una figura fiscalmente atractiva hacia una herramienta madura de inversión, profesionalización patrimonial y acceso a mercados

La experiencia acumulada durante esta década demuestra que una planificación adecuada —jurídica, fiscal, operativa y de mercado— es determinante para el éxito de una SOCIMI. Hoy, más que nunca, las decisiones sobre estructura, elección del mercado de cotización y cumplimiento normativo deben estar alineadas con una visión de largo plazo.

Además, las SOCIMIs también encuentran nuevas oportunidades para evolucionar. Su carácter regulado, los firmes criterios para la determinación

de su portfolio y la solvencia con la que suelen contar las posicionan como emisores ideales en los mercados de deuda. En este sentido, los actores de los mercados de capitales (asesores legales, asesores registrados, agencias de rating o colocadores, entre otros) coinciden en que las SOCIMIs están llamadas a convertirse en grandes emisores de renta fija, especialmente en mercados y sistemas multilaterales de negociación, tanto españoles —como el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF)— como internacionales. Esto les permitiría beneficiarse, desde el lado del pasivo, de una financiación más barata que el crédito bancario o el recurso a sus socios. Este elemento puede resultar determinante para impulsar su crecimiento y afianzar aún más el papel que juegan en el mercado inmobiliario español.

En este contexto, el papel de los asesores legales se vuelve esencial: no solo para acompañar la constitución o el cumplimiento legal, sino para anticipar escenarios, facilitar la interlocución con reguladores y mercados, y garantizar que el vehículo responde tanto a los objetivos de sus socios como a las exigencias del ecosistema inversor actual. ■

