

ESCASEZ DE SUELO FINALISTA Y AUMENTO DE LOS COSTES

El año 2023 llega con un escenario de mayor incertidumbre que supone un nuevo reto para el sector



EN PROYECTO
**LA LEY OMNIBUS
ALIGERA EL URBANISMO
EN MADRID**



En 2023 se espera una desaceleración en la subida del precio de la vivienda. No habrá caídas de precio en obra nueva. iStock

El sector se enfrenta a escasez de suelo finalista y aumento de los costes

El nuevo año 2023 lleva consigo algo más de incertidumbre en el sector que en años anteriores, al estar pendientes de la ralentización macro y del impacto de la subida de costes hipotecarios y de la inflación en el bolsillo de los compradores.

Luzmelía Torres.

El sector residencial se enfrentará en 2023 a la escasez de suelo finalista y el incremento de los costes de construcción. Adicionalmente, a la reducción de la demanda provocada por el incremento de la inflación y a la subida de tipos de interés. Estos factores provocarán la ralentización de los ritmos de venta. Según los expertos, el inmobiliario va a tener que afrontar un 2023 con elevadas incertidumbres en la inversión, bajadas de los

valores de los inmuebles en renta y con la esperanza de que el segundo semestre mejore dicho entorno. Entre los retos: una revisión profunda del urbanismo, una ley de garantía jurídica, la digitalización del sector público para tramitar expedientes e informes sectoriales, el diseño de marcos de colaboración público-privada, el impulso a los Métodos Modernos de Construcción, la cualificación profesional, la sostenibilidad, etc.



**BORJA GARCÍA
EGOTXEAGA**

CEO Neinor Homes

“Garantizar oferta de vivienda libre y protegida”

El sector inmobiliario se enfrenta a retos coyunturales relacionados con el contexto inflacionario y la subida de tipos, que afectarán a la demanda de vivienda tanto para venta, como alquiler. Si se produjese una desaceleración de ventas los precios de la vivienda se mantendrían estables y se encarecerían los alquileres. Es imprescindible garantizar una oferta mínima de vivienda libre y protegida en España en los próximos años. Aquí el sector privado puede contribuir, pero el liderazgo corresponde a la Administración: una revisión profunda del urbanismo, una ley de garantía jurídica que evite la anulación de las herramientas del planeamiento en los juzgados, la digitalización del sector público para tramitar expedientes en los informes sectoriales y el diseño de marcos de colaboración público-privada, etc.



**DAVID
MARTÍNEZ**

CEO Aedas Homes

“Buen año inmobiliario 2023 a la vista”

El sector inmobiliario encara 2023 con el optimismo y la confianza que le proporcionan cuatro fundamentales sólidos: la existencia de una demanda embalsada y solvente, el hecho de que haya una oferta escasa, el elevado ahorro de las familias y el bajo nivel de endeudamiento por las promotoras. A lo que hay que añadir que la banca está saneada y que el crédito, por tanto, seguirá fluyendo para proyectos viables y compradores solventes. Esta favorable realidad sitúa al ‘real estate’ como uno de los motores económicos para 2023. Este optimismo no está exento de desafíos: conseguir facilitar, de una vez por todas, el acceso a la vivienda sobre todo a los jóvenes, ya sea en propiedad o alquiler; y convertir el sector en una industria más competitiva con los Métodos Modernos de Construcción (MMC).



**JORGE PÉREZ
DE LEZA**

CEO Metrovacesa

“No se esperan caídas de precio en la obra nueva”

Afrontamos el nuevo año con algo más de incertidumbre en el sector que en años anteriores, pendientes de la ralentización macro, y atentos al impacto de la subida de costes hipotecarios y de la inflación en el bolsillo de los compradores de vivienda. Este año 2023 esperamos una desaceleración en la subida del precio de la vivienda, que crecerá a tasas más bajas que en 2022, pero no esperamos caídas, especialmente en la vivienda de obra nueva, debido al escaso volumen de oferta. En los últimos meses hemos visto una ralentización de la demanda de vivienda y va a seguir este año, por lo menos en la primera mitad del año. La obra nueva en las ciudades principales deberá comportarse mucho mejor que la segunda mano, debido al reducido volumen de viviendas iniciadas, que es inferior a la demanda.



CONCHA OSÁCAR

Socia fundadora
Azora

“El alquiler seguirá ganando cuota de mercado”

A pesar de la presente situación de incertidumbre, el mercado de alquiler residencial, que es un mercado más estable, seguirá ganando cuota de mercado por el crecimiento imparable de la demanda y, porque, además, la coyuntura dificulta el acceso a la vivienda en propiedad a determinadas capas de la población. El gran reto que tenemos es crear un parque estable y creciente de vivienda asequible, porque ninguna ciudad avanzará si no tiene resuelta una infraestructura de vivienda de alquiler adecuada. Para que los promotores se lancen a construir este parque de vivienda asequible, además de que se garantice la seguridad jurídica (y se eliminen, por ejemplo, las ambigüedades que presenta la Ley de Vivienda) es necesario que puedan obtener una rentabilidad acorde con el riesgo que asumen.



JUAN ANTONIO GÓMEZ-PINTADO
CEO Vía Ágora

“Crear suelo finalista que de respuesta a la demanda”

En un contexto de incertidumbre: subida de tipos, inflación alcista y encarecimiento de los costes de construcción, el mercado se enfrenta a importantes retos en 2023. Facilitar el acceso a la vivienda, sobre todo de los jóvenes, sigue siendo uno de los principales desafíos. Falta de mano de obra, generación de suelo finalista que dé respuesta a la demanda existente, mayor seguridad jurídica para atraer inversores, o cumplir con los objetivos de la Agenda 2030. La realidad del sector nos hace mantenernos positivos. Terminamos 2022 con el mayor número de compraventas desde 2008. Las ventas para este ejercicio están prácticamente al 100% y al 80% las del año que viene. Es importante seguir impulsando desarrollos urbanísticos para contener el precio del suelo y aumentar la producción de vivienda.



JOSÉ CARLOS SAZ
CEO Habitat Inmobiliaria

“Exceso de burocracia en las administraciones”

El inmobiliario ha demostrado en 2022 su nivel de profesionalización, mostrándose sólido y saneado pese a la incertidumbre del contexto actual. Ha hecho frente a una serie de retos: inflación e incremento de costes de producción. La obra nueva se ha comportado como valor refugio ofreciendo un valor añadido frente a la segunda mano. Hay una gran fortaleza tanto de las compañías del sector, como de la demanda, frente a una oferta insuficiente. Aun teniendo en cuenta la situación macroeconómica y las subidas de tipos de interés, la actividad de obra nueva continuará estable, aunque con una ligera moderación en número de transacciones. Siguen los retos de falta de suelo finalista y necesidad de activar los planeamientos urbanos y un exceso de burocracia en las administraciones públicas que afecta a la inversión.



JOSÉ IGNACIO MORALES
CEO Vía Célere

“El sector va a afrontar el año 2023 con mucha serenidad”

Creemos que el sector inmobiliario va a afrontar 2023 con mucha serenidad, debido a que la inercia que trae el sector de años anteriores le da una enorme visibilidad sobre la evolución del negocio en los próximos dos años. Con el 87% de las entregas de 2023 ya vendidas y con un 51% de ventas para 2024, los planes de negocio arrojan una enorme visibilidad de flujos de caja. En nuestra opinión, el mercado vendrá marcado por un descenso de la actividad, por una menor oferta de vivienda de obra nueva ante la escasez de suelos, y un ligero aumento de los precios ante el desequilibrio estructural entre oferta y demanda. La demografía sigue actuando como un factor absolutamente clave de la subida de precios en obra nueva, ya que falta oferta para la demanda de las nuevas familias que llegan a los núcleos urbanos.



MIKEL ECHAVARREN
CEO Colliers España

“Ver hasta cuando va a bajar el valor de los inmuebles”

La inversión institucional, en activos generadores de rentas, se enfrenta al mayor de los retos, determinar el valor actual de los inmuebles y hasta qué momento seguirán bajando. Existe una diferencia significativa entre las expectativas de valor de propietarios e inversores, que ha provocado una reducción importante de la inversión y que mantendrá en niveles muy bajos la actividad durante el primer semestre de 2023. A esta situación se añade la elevada volatilidad de los factores clave como tipos de interés, rentabilidad de bonos a largo plazo y evolución de la inflación, todo ello, en un contexto de elevada incertidumbre. El residencial se enfrentará a la escasez de suelo finalista, incremento de los costes de construcción y reducción de la demanda por el incremento de la inflación y la subida de tipos.



RAÚL GUERRERO
CEO Gestilar

“Incremento del precio de la vivienda en el 2%”

En 2023, el número de viviendas que se venderán seguramente se ajustará a valores similares a los de 2022, porque la oferta de obra nueva en el mercado sigue siendo baja. Pueden verse reducidas el número de transacciones de obra nueva, pero estará más relacionado con el descenso de la oferta. El incremento del precio de la vivienda se situará en el 2%, lo que, aun suponiendo una reducción con respecto a 2022, significa que las expectativas siguen siendo de crecimiento y eso en sí mismo es una buena noticia para el sector. En el escenario general, este año el Euribor se estabilizará y, en cuanto a la inflación, las previsiones la ubican en un escenario del 4,5%, lejos ya del doble dígito, lo que aliviará la pérdida de poder adquisitivo de los últimos meses, mejorando el escenario de compras.



PEDRO SORIA
CCO Tinsa

“Vivienda, un valor refugio que genera rentabilidad”

La actual situación económica dibuja un escenario de incertidumbre, que impactará en la demanda e influirá en el mercado de la vivienda en el primer semestre de 2023. En este contexto, las perspectivas avanzan cierta ‘contención’ en la actividad, pero sin grandes caídas generalizadas ni ajustes de precios, que seguirán con la tendencia al alza, aunque con incrementos más moderados. La vivienda seguirá presentándose como ‘valor refugio’ aportando rentabilidades atractivas a los inversores junto a las expectativas de revalorización del activo, a pesar de que las inversiones alternativas como la deuda pública a diez años ofrezcan cada vez más rentabilidad. La retracción de la demanda vendrá de la mano de una reducción en la concesión de hipotecas, rompiendo la tendencia actual del tipo fijo, hacia el tipo variable.



FRANCISCO PÉREZ
CEO Culmia

“Concursos de vivienda asequible de los fondos y el BTR”

Pese a las dificultades que ha tenido que sortear el inmobiliario en 2022, en España hemos aguantado bien la sacudida. Así, cabe esperar un año 2023 con un ligero crecimiento del PIB, pero sin recesión a la vista. Son noticias positivas y nos debemos alegrar de ello. 2023 será el año donde las distintas administraciones saquen a concurso los proyectos de vivienda asequible de los fondos Next Generation y cuando se afiancen los proyectos de BTR. Es el momento de seguir impulsando los grandes sectores de suelo que nos garanticen la materia prima para lanzar nuestras promociones de compraventa y alquiler. En 2023 será más necesario que nunca avanzar en la simplificación administrativa de la tramitación urbanística y dar el salto cualitativo y cuantitativo en la industrialización del sector.



JOSÉ LUIS MIRÓ
CEO Almar Consulting

“Oportunidad en términos de eficiencia energética”

Cabe esperar una estabilización del mercado para el 2023. Aunque la economía española pudiera entrar en recesión o que los tipos de interés continúen al alza, la inversión en estos casos suele concentrarse en los ‘sectores refugio’, como es el caso del inmobiliario. En lo que se refiere al residencial podrían producirse ligeros ajustes, con una leve bajada en el precio de la vivienda de reposición. Respecto a la obra nueva, no se esperan grandes cambios ni en el precio ni en la demanda debido a la escasez de oferta, sobre todo en zonas tensionadas. Será un año de oportunidades en términos de eficiencia energética. El sector necesita seguir avanzando para conseguir un mercado inmobiliario más sostenible, y los Next Generation nos brindan una oportunidad para poder rehabilitar nuestro parque edificatorio.



**ADOLFO RAMÍREZ-
ESCUDERO**

Pte. CBRE España

**“Flexibili-
dad en las
formas de
consumir
espacios”**

El 2022 ha sido un buen año en cuanto a la actividad inversora con 18 billones de euros, cifra similar a la de 2018. El 2023 se anticipa con volúmenes de inversión menores que en 2022; el ajuste estará muy relacionado con el ritmo de adecuación de precios, reflejando el nuevo entorno macroeconómico. En 2023 se profundizará en: digitalización, sostenibilidad y aumento de la flexibilidad en la forma de consumir espacios. El inmobiliario en España continúa siendo atractivo para los inversores. Cobrará protagonismo y marcará la diferencia la capacidad de gestión de activos, y veremos una aceleración en el ritmo de cambio y de obsolescencia de los edificios. Por sectores, veremos cómo sigue expandiéndose el abanico de productos: ‘Data Center’, ‘Senior Living’, ‘Life Science’, ‘Agribusiness’, ‘Flex Office’, ‘Last Mile’, etc.



**ENRIQUE
LOSANTOS**

CEO JLL

**“Oportuni-
dades ante
refinancia-
ciones
forzosas”**

Iniciamos 2022 con excelentes perspectivas que se vieron alteradas por el conflicto bélico en Ucrania, la crisis energética en Europa, la inflación y la subida de tipos de interés, que han provocado una volatilidad y ruptura en todos los mercados de capitales, impactando de lleno a la inversión inmobiliaria. Prevemos cerrar el 2022 con una inversión en el sector inmobiliario de 17.000 millones. El año 2023 presentará diferencias entre la primera y la segunda mitad. La subida de los tipos de interés tenderá a moderarse. 2023 ofrecerá muchas oportunidades. Las primeras vendrán vinculadas a los eventos de refinanciación forzosa de los próximos meses, lo que generará oportunidades de compraventa más rentables y eficientes que las potenciales refinanciaciones, con costes por encima de las yields actuales.



**CONSUELO
VILLANUEVA**

Dir.Sociedad Tasación

**“Medidas
anticíclicas
que aplanen
la curva de
precios”**

El sector inmobiliario está manteniendo un buen comportamiento pese al contexto macroeconómico. No obstante, un escenario de tipos mantenido en torno al 3-5% en el actual contexto de inflación podría llevar aparejado algún ajuste en los próximos meses, que estaría determinado por una pérdida de poder adquisitivo de los hogares y un encarecimiento de la financiación y afectaría al volumen de compraventas. España tiene el reto de implementar medidas anticíclicas que aplanen la curva de precios y permitan hacer frente a tres retos relevantes: uno, garantizar un entorno de seguridad jurídica para atraer inversión al sector; dos, facilitar el acceso a la vivienda a los jóvenes y tres, incentivar la reposición de vivienda mejorando la sostenibilidad y regeneración del parque inmobiliario.



**ORIOLO
BARRACHINA**

CEO Cushman

**“Cautela en
mercado de
capitales en
la primera
mitad”**

En 2023 veremos unos primeros meses de mayor cautela en el mercado de capitales y una aceleración en la segunda mitad del año, cuando se genere una estabilización de la incertidumbre y confianza. Respecto a los segmentos, en ‘Retail’, 2023 seguirá la estela de recuperación y aumento de las afluencias de 2022, y veremos una mayor adaptación por parte de los operadores a los cambios en los hábitos y comportamientos de los consumidores. Respecto a las oficinas, 2022 ha sido un año de consolidación de un cambio estructural y de modelos híbridos enfocados al bienestar de los empleados, que en 2023 tendrá continuidad. Y en logística, seguiremos viendo una actividad dinámica en la que la calidad de las instalaciones será la primera prioridad para los operadores, junto a la ubicación.



EDUARD MENDILUCE
CEO Aliseda/Anticipa

“Avanzar hacia una mayor seguridad jurídica”

El encarecimiento de la financiación para la compra de vivienda, debido a la subida de tipos de interés, se plasmará en una mayor moderación en el avance de los precios y del volumen de transacciones. Pese a ello, no prevemos un ajuste brusco en el mercado inmobiliario. La oferta en obra nueva y en segunda mano sigue siendo escasa y la vivienda continúa siendo atractiva como valor refugio frente a los altos niveles de inflación que aún registra la economía española. Pese a la subida de tipos de interés, seguimos en un buen momento para obtener financiación para invertir en vivienda. Hay dos retos claros: Debemos avanzar hacia una mayor seguridad jurídica, que nos permita mayor certidumbre y estabilidad regulatoria. Y abordar el problema social de la vivienda con la colaboración público-privada.



MANUEL BALCELLS
Dir. gral. Inbisa

“Las familias pueden posponer la compra”

Hace unos meses nos enfrentábamos a los retos de la subida de costes de construcción y a problemas logísticos y de abastecimiento de determinados materiales. Ahora, cuando aún no se ha estabilizado todavía, se han añadido factores como la incertidumbre derivada de la situación económica, especialmente en España y en Europa, derivada de la guerra de Ucrania, o la subida del euríbor que se ha disparado en los últimos meses, del IPC y de la energía. Todo ello puede suponer una ralentización de los procesos de comercialización de las promociones, ya que las familias pueden posponer su decisión de compra de una nueva vivienda. Estamos navegando a buen ritmo, pero se aprecia que tenemos la tormenta delante y por eso hemos decidido bajar un poco las velas, sujetar fuerte el timón y atravesar el temporal.



LUIS CORRAL
CEO Foro Consultores

“En 2023 hay una oportunidad para el urbanismo”

2023 puede ser un buen momento para el desarrollo del urbanismo. 2022 ha sido un gran año para el sector residencial, aumento de transacciones, movimiento inversor, subidas de precios, etc. Pero la economía vive momentos convulsos y 2023 será un año de menor actividad. La demanda se resentirá como consecuencia de la inflación, los tipos de interés y la incertidumbre general. La oferta, ya lleva tiempo resentida y es baja como consecuencia de los elevados precios del suelo, de la construcción y el encarecimiento de los costes. Es el momento para el urbanismo. El precio del suelo está disparado, en algunas zonas no hay para construir, ni tampoco hay suelo finalista. Aprovechemos el momento para acelerar los trámites urbanísticos, activar nuevos desarrollos, que no falte materia prima.



ANTONIO CARROZA
CEO Alquiler Seguro

“El reto en el alquiler reside en aumentar la oferta”

Los acontecimientos que nos rodean, tanto externos como internos, están produciendo una situación de incertidumbre poco deseada para un mercado tan esencial como el residencial en España. No podemos obviar la ya evidente ralentización de las operaciones de compraventa entre particulares, así como la desconfianza que los inversores extranjeros empiezan a mostrar por miedo al intervencionismo anunciado en la nueva Ley de vivienda. Desde el subsector del alquiler residencial los principales retos para el 2023 pasan por la oferta; aumentar la oferta, bien desde los proyectos de 'build to rent', bien desde lograr sacar al mercado de alquiler vivienda usada. Aquellos proyectos que apuesten por alguno de estos retos, sin duda alcanzarán altas cotas de éxito, permitiendo a nuestro sector capear el temporal.



JAIME PASCUAL-SANCHIZ

CEO Savills España

“Hay que avanzar en educación y senior living”

El reto es gestionar la incertidumbre a través de datos e ir acompañando las decisiones en función de los acontecimientos. En 2023 vemos oportunidades y mucho por hacer en el parque inmobiliario español aprovechando los sólidos fundamentales, una demanda que se mantiene robusta marcando recorrido en todos los sectores frente a otros mercados y de nuevo con gran cantidad de capital levantado para invertir. Queda mucho trabajo en materia de financiación y refinanciación y la necesidad imperiosa de seguir avanzando en ESG por parte de todo el sector. Segmentos ya consolidados como BTR, logístico, oficinas y hoteles siguen demostrando su resiliencia y mejorando la calidad de la oferta. En otros nuevos, como educación y 'senior living', debemos aportar soluciones para avanzar en su desarrollo.



JOSÉ LUIS DEL VALLE

Pte. Consejo Lar España

“El 'retail' va a dar la sorpresa ante el e-commerce”

En España existen 570 centros comerciales, siendo Andalucía, con 116 y Comunidad de Madrid, con 104 las dos grandes comunidades autónomas que mayor número tienen. De forma directa e indirecta, el 'retail' genera 794.000 puestos de trabajo. Aporta el 1% del PIB español, y un 10,8% del total del sector servicios. Los signos de robustez del sector también alcanzan a los nuevos proyectos ya que en los próximos tres años serán 30 los que se pongan en marcha en todo el país. Creo que el 'retail' va a dar la sorpresa, después de haber estado bajo sospecha y haberse dado por superado ante el 'e-commerce'. No se puede negar la apuesta que las grandes marcas han hecho por las ventas digitales, pero, en paralelo, han buscado ampliar y modernizar sus grandes tiendas en los centros de referencia.



FRANCISCO ORDOÑEZ

CEO Acerta

“Hay una necesidad de gestionar proyectos eficientes”

Pensamos que en 2023 la actividad inmobiliaria va a seguir su nivel de actividad actual. Las expectativas de nuestros clientes son buenas: son pocos los que se plantean retrasar sus proyectos, y nuestros clientes nos siguen demandando los servicios de 'project management' (PM). El 'project' ha cambiado mucho. El cliente ya ha interiorizado este servicio para gestionar sus proyectos. Se trabaja introduciendo la figura del PM desde las fases iniciales y estratégicas del proyecto, y esto trae muchos beneficios. El PM proporciona las herramientas para evitar errores. Y, si los hay, que se pueda actuar con rapidez y eficacia. Además hay una necesidad de gestionar los proyectos de manera más eficiente: se habla cada vez más de criterios ESG y la descarbonización, algo que ya es una realidad y en lo que estamos trabajando.



DIEGO BESTARD

CEO Urbanitae

“Panorama favorable para que el 'crowdfunding' crezca”

El mercado inmobiliario se enfrenta a una prueba de fuego en los próximos meses, con un contexto económico poco favorable. La subida de los tipos de interés y su impacto en los créditos hipotecarios puede traducirse en un descenso en la compraventa de viviendas. Pero no olvidemos que acumulamos dos años de máximos históricos. En todo caso, con el desajuste entre la demanda y oferta de residencial, y con un stock de vivienda de alquiler un 50% inferior al de hace dos años, el escenario será de moderación. Hay un creciente interés inversor por el inmobiliario, así como posición activa por parte de la actividad promotora. Todo ello configura un panorama favorable para que el 'crowdfunding' inmobiliario siga creciendo y tenga una posición cada vez más destacada como modelo de financiación y de inversión.

■ EN PORTADA
reportaje



Llega la III Edición del Salón del Inversor ¡NO TE LO PIERDAS!

Un año más en Estrategias de Inversión queremos mostrar cuál ha sido la evolución en 2022 de las principales compañías cotizadas, cuáles son sus planes para este año 2023 y dónde están las oportunidades de inversión. Para ello, hemos lanzado la tercera edición del SALÓN DEL INVERSOR, en el que nuestros usuarios podrán ver encuentros y charlas con importantes compañías del mercado español que ofrecen buenas oportunidades de inversión.

POR **MARÍA MIRA** / DEPARTAMENTO DE ANÁLISIS

Empezamos por nuestro selectivo español. El IBEX 35 arrancaba 2022 en los 8.713 puntos y, en el momento de cerrar esta revista, se afana en consolidar los 8.300 puntos. No ha sido fácil, en un ejercicio en el que cuando parecía que el COVID -19 estaba ya superado, con el Ibex 35 marcando máximos anuales en torno a los 8.933 puntos, llegaba

la variante Ómicron, además de la invasión de Ucrania por parte de Rusia, la escalada en los precios de materias primas, energía, alimentos, cuellos de botella y una apremiante inflación que ha provocado un giro radical en la política monetaria de las autoridades de prácticamente todo el mundo, con escalada en tipos de interés desde la FED, BCE y las principales economías.

En el Ibex 35 hay una buena representación de los sectores de la economía. Hemos tenido la oportunidad de charlar sobre cambio climático, sobre la tecnología 5G y de otros muchos temas muy interesantes con las principales compañías de este país. **Es el caso por ejemplo de Telefónica, que hemos traído a nuestro SALÓN DEL INVERSOR de la mano de Leticia López Domingo, Experta en Movilidad Co-**

nectada, en Telefónica España. López nos ha comentado que la revolución de las redes móviles 5G está aún por llegar. El futuro de las redes 5G pasa por disponer de unas redes basadas en entornos cloud, automáticas, flexibles, programables y ciber seguras.

También Naturgy se ha acercado a La Bolsa de Madrid y ha sido Nieves Cifuentes Valero, Responsable Corporativa de Medioambiente de Naturgy quien nos ha puesto al día sobre la lucha contra el cambio climático, el nivel de emergencia en el que nos encontramos y los objetivos de Naturgy en materia de sostenibilidad.

El sector farma y biotecnología, representado en el Ibex 35 a través de Laboratorios ROVI, ha estado presente en nuestro PUNTO DE MIRA a través de Marta Campos, su Directora de Relación con Inversores, que nos ha contado cuáles han sido los principales hitos de ROVI en 2022, sus planes de crecimiento, el impulso a la capacidad de producción del laboratorio, sus inversiones en I+D, la ampliación del acuerdo con Moderna y el potencial de su tecnología ISM.

Otro gran sector y con un enorme potencial de cara a próximos ejercicios, es el de las energías renovables. Hemos tenido el placer de charlar con David Guengant, Director de Relación con Inversores de Solaria nos ha detallado cómo afronta la compañía la situación de inestabilidad sectorial actual y sus ambiciosos planes de inversión. Además nos ha puesto al día sobre el mix de deuda y capacidad de financiación del crecimiento de Solaria.

Sacyr, compañía que volvía al Ibex 35 en junio de 2022 por méritos propios, se ha acercado al SALÓN DEL INVERSOR con la participación de Alberto Gárgoles, responsable de relación con inversores de la compañía. Gárgoles nos ha hablado del mayor peso del negocio concesional en el Grupo Sacyr, de hasta el 80% actual y el objetivo incluso de reforzarlo.

El SALÓN DEL INVERSOR no se queda solo en los grandes valores del Ibex 35, sino que también buscamos acercar al inversor la amplitud del MERCADO CONTINUO, donde en-

En el Ibex 35 hay una buena representación de los sectores de la economía. Hemos tenido la oportunidad de charlar sobre cambio climático, sobre la tecnología 5G y de otros muchos temas muy interesantes con las principales compañías de este país

contramos compañías de gran capitalización que están a un paso de llegar al selectivo y compañías de mediana y pequeña capitalización a las que todavía le queda recorrido en este mercado. De este mercado se han acercado a nuestro Salón compañías que conocen bien el sector de las energías renovables y negocios tan disruptivos como la investigación médica y genética. Es el caso de Oryzon Genomics, biofarmacéutica de fase clínica que desarrolla medicinas personalizadas epigenéticas para pacientes con cáncer y enfermedades del sistema nervioso. Carlos Buesa, CEO y Co-Fundador de Oryzon ha participado en EL PUNTO DE MIRA, un encuentro en el que nos ha hablado del potencial de desarrollo de sus dos moléculas, Iadademstat (ORY-1001), y Vafidemstat (ORY-2001) y en el que ha detallado en qué momento se encuentra Oryzon respecto de la llegada al mercado de sus desarrollos clínicos, los esfuerzos de Oryzon en I+D y cuál es su mix de financiación.

No podía dejar de tener representación el sector inmobiliario, en medio de la escalada del Euribor y los tipos de interés. Para conocer la situación y perspectivas del inmobiliario, pueden ver un debate muy interesante con la participación de Franciso Pumar, Director General de Insur; Enrique Isidro, Vicepresidente de Inversa Prime Socimi; Hernán San Pedro, Director de Relaciones con Inversores y Comunicación Corporativa de LAR España; José María Cervera, Director General Corporativo de Renta Corporación y Juan Díaz De Bustamante, Director General de Silicius.

Antonio Cárcer, DIR de Prosegur y Miguel Bandrés, Director de Relación con Inversores de Prosegur

Cash han detallado el efecto que tiene la inflación en el negocio de Prosegur y su impacto positivo en las cuentas de la compañía. Nos han hablado de su diversificación geográfica, crecimiento, ciberseguridad, financiación, remuneración al accionista y como no, avances de Prosegur en materia ESG.

Por otro lado, José Elías, Presidente de Audax Renovables ha sido el encargado de representar al sector en este segmento. Audax es un grupo energético totalmente integrado verticalmente que genera y suministra electricidad 100% renovable y gas a clientes de 7 países europeos. El presidente de Audax nos ha detallado los planes de crecimiento de este grupo energético, cómo van a financiar su desarrollo, también nos ha dado su opinión sobre las posiciones cortas en el valor y qué puede esperar el inversor de Audax para 2023.

eDREAMS ODIGEO ha participado en nuestro SALÓN DEL INVERSOR con David Elizaga, CFO de la agencia de viajes en línea más importante del mundo nos detalla cómo ha conseguido superar todas las dificultades derivadas de los confinamientos y no movilidad durante el COVID19 en un negocio que se basa totalmente en eso, la movilidad de las personas.

Pero no termina aquí. En Estrategias de Inversión sabemos que el mercado es muy amplio y hay muy buenas oportunidades más allá de los *blue chips* o los *big cap*, por lo que le prestamos una especial atención al Mercado Alternativo BME GROWTH, un mercado orientado a empresas de reducida capitalización que buscan expandirse, con una regulación a medida, diseñada específicamente para ellas y unos costes y procesos adaptados a sus características. De todo esto hemos hablado»

EN PORTADA
reportaje



EL SALÓN DEL INVERSOR no se queda solo en los grandes valores del Ibex 35, sino que también buscamos acercar al inversor la amplitud del MERCADO CONTINUO

» en la Mesa BME Growth, Salir a bolsa, una estrategia de crecimiento, con BME Growth, Bankinter Investment, CNMV, IR Capital y VGM Advisor Partners. También hemos tenido la oportunidad de conocer tres Casos de éxito: EIDF Solar (Fernando Romero, CEO de EIDF), Gigas (Diego Cabezu-do, CEO y Co-Fundador de Gigas) e Izertis (Pablo Martín, Presidente y Fundador de Izertis), o conocer las impresiones de las Últimas salidas a bolsa de BME Growth, con Francisco Velázquez, Presidente Ejecutivo y Managing Partner de Axon Partners y Enrique Selva, CEO y Fundador de Umbrella Solar.

Tier1 ha querido presentar su Plan Estratégico en nuestro espacio para inversores y lo ha hecho de la mano de Eduardo Fuentesal, su Presidente Ejecutivo, que nos ha detallado el modelo de negocio de la compañía, dónde se sitúa Comerzzia en este modelo de negocio, cuáles son las líneas estratégicas de la compañía, su modelo de financiación y qué puede esperar el inversor de Tier1 para 2023.

El sector industrial está representado en el Growth y en el Salón del Inver-

sor con la participación de Luis María Pérez, Director General de Artech, una compañía que desarrolla equipos y soluciones para la industria de energía eléctrica. Pérez nos ha detallado las líneas de negocio de la compañía, ha enmarcado Artech en el mercado global y regional, sus principales clientes, las barreras de entrada de su actividad que les protegen de competidores, hemos comentado las perspectivas del sector energético en el marco del actual cambio estructural, la importancia del I+D en su negocio, perspectivas de crecimiento, inversiones y financiación.

En este mercado tenemos al único Club de fútbol cotizado en España, el CF Intercity. Esaú Rojo Director de inversiones y desarrollo de negocio de Intercity nos ha explicado cómo se organiza un Club de Fútbol que funciona como una empresa, sus objetivos a largo plazo, tanto financieros como deportivos, su proyecto de construcción de infraestructuras deportivas, financiación y hacia dónde quiere caminar Intercity a nivel deportivo y empresarial.

Un sector muy poco representado en nuestro mercado es el de la animación y videojuegos, que además tiene

fuerte potencial de crecimiento. Hemos tenido la participación de Mondo TV Studios con María Bonaria y Piergiacomo Pollonio, CEO y CFO de la compañía, respectivamente. Una empresa líder a nivel europeo en la producción y distribución de contenidos audiovisuales.

Clerhp Estructuras, compañía especializada y líder en ingeniería y construcción de estructuras también es otro de los negocios con potencial interesante. En una charla con Juan Andrés Romero, Presidente de Clerhp, hemos conocido de primera mano su mega proyecto en República Dominicana (Proyecto Larimar), sus proyecciones, lo que supone de transformacional para Clerhp este proyecto, como afronta la financiación del crecimiento, su transformación digital y qué puede esperar el inversor de Clerhp para el futuro.

En el SALÓN DEL INVERSOR tenemos también hueco para una compañía que merece nuestra atención especial pese a no estar cotizando. Se trata de VozTelecom, que a través de su CEO y Co-Fundador, Xavier Casajoana, nos ha acercado al sector de las comunicaciones empresariales, nos ha aclarado cómo están evolucionando los servicios tradicionales de telefonía en el ámbito de las TIC, qué son las soluciones de voz integradas, cómo funciona un sistema telefónico basado en la nube o cómo elegir la solución adecuada para su empresa.

Les invito a participar en todas nuestras charlas y encuentros con importantes compañías del Ibex 35, del Mercado Continuo y del BME Growth para encontrar buenas oportunidades de inversión de cara al 2023. ■



■ EN PORTADA



HERNÁN SAN PEDRO /
Director de Relaciones con Inversores y de
Comunicación Corporativa de Lar España

El retail inmobiliario como escudo ante la incertidumbre

La acelerada subida de los tipos de interés durante el segundo semestre de 2022 ha espoleado las dudas en torno a la evolución del consumo privado o incluso de la economía. Tanta incertidumbre ha aumentado el recelo en los mercados sobre el futuro del sector inmobiliario. Ahora que la rentabilidad de los bonos tiende a subir, hay quien piensa que los distintos segmentos inmobiliarios perderán buena parte de su atractivo inversor. Algunos añaden que, con tipos más altos y alzas bruscas del euríbor, la excelente actividad residencial de los dos últimos años podría resentirse. Y eso siempre despierta sospechas para el resto de segmentos, sean oficinas, naves, hoteles o centros comerciales.

La desconfianza hacia el inmobiliario pudo tener sentido ante la crisis económica global de 2008, pero 15 años después carece absolutamente de argumentos. En esta década y media, el conjunto del sector se ha profesionalizado, innovado, diversificado y convertido en una actividad industrial eficiente, con estructuras de financiación muy ortodoxas y poco apalancadas. Ha concitado además el interés inversor internacional, se siguen cerrando operaciones muy cualificadas y, en general, supone un excelente refugio para los inversores con vocación de permanencia a largo plazo. Son fortalezas importantes ante una etapa como la actual donde apenas hay certezas sobre la evolución de los precios, la marcha de la economía o el consumo de las familias.

Si bien segmentos como las oficinas, la logística o los hoteles mantienen ese atractivo inversor, con una rentabilidad razonablemente superior a la de los bonos, sin duda es el retail, y en especial los centros y parques comerciales, el segmento que ha acreditado la mayor resiliencia y rentabilidad de todos los sectores inmobiliarios terciarios. De entrada, todo hace indicar que en 2022 aumentarán significativamente los 1.520 millones de visitas que los 570 centros españoles recibieron en 2021. Si aceptamos una población en España de 47 millones de personas, sale que cada uno de nosotros visitamos unas 32 veces de media un centro o parque comercial en un año. Y en conjunto gastamos anualmente en ellos más de 40.000 millones de euros.

La pandemia y luego las incertidumbres económicas y la inflación pueden haber cambiado nuestros hábitos

de consumo y tiempo libre, pero los centros y parques comerciales se han consolidado también en este tiempo como la opción preferida por los consumidores españoles. Esa fidelidad del consumidor español a sus centros comerciales de confianza nos ha proporcionado a las empresas del sector una resiliencia y una solidez estimables. Como es lógico, la calidad de los activos siempre será determinante para calibrar cada compañía. Si hablamos de retail, cuando se trata de centros y parques dominantes en su área de influencia, su firmeza comercial y la resiliencia de ingresos han quedado demostradas durante cada una de las crisis anteriores, y muy probablemente volverán a ratificarla cuando la actual incertidumbre quede atrás.

El buen retail siempre responde. Nuestro sector sigue contando con sólidos fundamentales, que continúan generando ingresos recurrentes y mantienen rentas significativas. Los mejores centros preservan tasas de ocupación altas y sobre todo ventas día a día incluso superiores a las del precovid. Al hablar de retail, la calidad de los activos, la gestión operativa y financiera y la excelencia del servicio siempre conducen al éxito. Incluso si a corto o medio plazo se produjera ocasionalmente una fase de recesión, la actividad de los centros podría soportar mejor esa tensión, por cuanto sus tickets promedio de compra son medios o bajos, lo que les aporta una especial recurrencia con independencia del momento concreto del ciclo económico.

Además, la tecnología está disparando la capacidad de predicción e impulso comercial presencial que aportan los centros. Propietarios e inquilinos se han asociado para fidelizar mejor a sus clientes finales y generar en los centros experiencias de compra eficaces y ligadas a los valores intrínsecos de cada marca. Lejos de ser polos opuestos, el e-commerce y los parques y centros comerciales se complementan. Para ambas partes la omnicanalidad y la interrelación mutua son sus principales apuestas de futuro. Con esa fortaleza, y esa capacidad creciente de obtener comprar recurrentes y fidelizar clientes finales, parece claro que el retail está en condiciones de convertirse en la gran sorpresa inversora para este 2023 que ya está listo para echar a andar. ■

Exposición

As Termas acoge la exposición «Art of Dent»

El Centro Comercial **As Termas** acoge durante todo el mes de enero una exposición sobre el proyecto «Art for Dent», ganador de la II edición de la iniciativa **As Termas Suma**. Se trata de una exposición itinerante, que consta de cuatro cubos, con información en cada uno de sus laterales sobre la enfermedad, la Asociación y todas las acciones que se están llevando a cabo con el objetivo de visibilizar la enfermedad y captar fondos para su investigación.

As Termas mantiene en enero la muestra 'Art for Dent'

El centro comercial As Termas acoge durante todo el mes de enero una exposición sobre el proyecto 'Art for Dent', ganador de la II edición de As Termas Suma. Se trata de una exposición itinerante, que consta de cuatro cubos, con información en cada uno de sus laterales sobre la enfermedad y todas las acciones para hacer visible la enfermedad de Dent.



Los tres mejores valores del Mercado Continuo para invertir por rentabilidad dividendo

María Mira • original



Rentabilidad dividend-yield del 15%, del 19% y hasta del 25%

Estoy segura de que más de uno dudará de lo que voy a indicar, pero les aseguro que son datos contrastados, revisados y confirmados. [Metrovacesa](#), [Aedas Homes](#) y [Naturhouse](#) han cerrado 2022 con una rentabilidad sobre dividendo-Yield superior al 15%. Es más, los accionistas que han mantenido los títulos de Metrovacesa en cartera el pasado año, han recibido una rentabilidad dividendo-Yield de nada menos que el 25,9%, los accionistas de Naturhouse un 19% y los que han tenido en cartera Aedas Homes en 2022 un 15,16%. Ciertamente no solo de dividendos vive el inversor, pero vaya, con esta rentabilidad tan elevada protegiendo nuestra inversión ya duerme uno más tranquilo.

Efectivamente, veamos la rentabilidad vía precio de la acción. En el caso de Metrovacesa la cosa todavía mejora, y es que en 2022 sus títulos se han revalorizado un 13%, por tanto, de haber comprado el 1 de enero de 2022, haber recibido los dividendos de 0,60/acción en mayo y 1,05/acción en diciembre y haber vendido el 31 de diciembre, en total, habríamos acumulado ganancias del 59,85% en esta inmobiliaria.

Si hacemos el cálculo para Naturhouse, a la rentabilidad del 19% vía dividendos, habría que restarle en este caso, la depreciación de la acción de hasta un 13%, y por tanto, en neto, la rentabilidad en 2022 de los títulos de Naturhouse, incluyendo el pago de dividendo en marzo y septiembre, habría sido del +4,5%, nada mal si comparamos con el mercado en su conjunto. En el caso de Aedas Homes el pago de 0,82/acción en marzo y 1,34/acción en julio no habría compensado la pérdida de valor vía precio de la acción, que se ha contraído un 37% en 2022. En neto, teniendo en cuenta tanto dividendos cobrados como evolución de la cotización, el saldo a 31 de diciembre de 2022 ha sido de -30%.

Por el momento y salvo que indiquen lo contrario, parece que el dividendo pagado por estas compañías en 2022 se repetirá en 2023. Insisto, no es algo seguro, al no estar todavía aprobado en Junta de Accionistas, pero todo apunta a que así será. Para recibir la rentabilidad sobre dividendo-Yield completa, el inversor tendrá que mantener las acciones en cartera el ciclo completo de pago de dividendo. En el caso de estas tres compañías y también, salvo cambios todavía no indicados, el pago está repartido en dos fechas, a saber, para Metrovacesa en mayo y diciembre, Naturhouse en marzo y septiembre y Aedas en marzo y julio.

En mi opinión la rentabilidad-dividendo-Yield es una buena estrategia de inversión para inversores conservadores, pero siempre teniendo en cuenta también otros indicadores. Los

más importantes serán una solvencia robusta de balance para poder dar consistencia a la continuidad en el pago del dividendo y múltiplos de valoración no excesivos, es decir, que no estén sobrevaloradas o caras las compañías en el mercado.

En este sentido, Metrovacesa, valorada con el múltiplo precio sobre el NAV (el habitual en inmobiliarias y Socimis) cotiza con descuento, con P/NAV de 0,50v; su balance, absolutamente robusto, con un LTV (deuda sobre valor de activos) en tan solo el 6% a septiembre d 2022 y estimado para el cierre de 2022 en torno al 11%, frente a una media para competidoras superior al 25%.

Naturhouse cotiza con un PER inferior a 7,5v, con margen de crecimiento frente al múltiplo medio del mercado y de competidores; también descuento por EV/EBITDA, inferior a 4,5v y un balance más que sano, con caja neta positiva, es decir, más caja que deuda.

AEDAS Homes, la que ha mostrado peor evolución en el mercado en 2022, en mi opinión está infravalorada; quizá no tanto como Metrovacesa pero sí cotiza con descuento. El P/NAV es de 0,68v y su LTV controlado en el 22,7%. AEDAS Homes además de pagar dividendo tiene en marcha un plan de recompra de acciones propias que mejora todavía más la rentabilidad al accionista.

LISTADO DE COMPONENTES

Hoy Sop./Resist. Semana 1M 3M 6M Interanual Fundamentales							
Nombre ↕	Año	PER ↕	PVC ↕	PEG ↕	Dividendo ▼	Puntuación ↕	
METROVACESA	2023e	24,98	0,52	0,84	25,42%	■■■■■■	
NATURHOUSE	2023e	7,38	3	0,88	18,75%	■■■■■■	
AEDAS HOMES	2023e	5,95	0,65	-	15,17%	■■■■■■	
ENAGAS	2023e	15,13	1,75	-	10,84%	■■■■■■	
TELEFONICA	2023e	10,72	0,8	-	8,69%	■■■■■■	
ACS	2023e	14,29	2,18	0,89	8,54%	■■■■■■	
LAR ESPANA	2023e	8,32	0,4	0,31	8,38%	■■■■■■	
MAPFRE	2023e	7,66	0,65	0,71	8,13%	■■■■■■	
ENDESA	2023e	10,45	3,1	7,52	7,22%	■■■■■■	
BANCO SANTANDER	2023e	5,48	0,48	-	7,21%	■■■■■■	
R PROSEGUR	2023e	9,28	1,47	0,34	6,55%	■■■■■■	
APERAM	2023e	5,32	0,76	-	6,53%	■■■■■■	
PROSEGUR CASH	2023e	7,48	4,28	0,28	6,44%	■■■■■■	
ACERINOX	2023e	7,92	0,84	-	6,24%	■■■■■■	
FLUIDRA	2023e	11,78	1,65	-	6,23%	■■■■■■	
ENCE	2023e	10,78	1,26	-	6,18%	■■■■■■	

Rentabilidad dividend-yield del 15%, del 19% y hasta del 25%

Otras compañías muy a tener en cuenta bajo estrategias de inversión vía dividendos son en el Ibex 35, **Enagas** (dividend-yield 10,84% a precios de este informe), **Telefonica** (8,7%), **ACS** (8,5%), **Mapfre** (8,13%), **Endesaa** (7,22%), **Banco Santander** (7,21%), **Acerinox** (6,24%), **Fluidra** (6,23%) y **Redeia (REE)** (6%); fuera del Ibex 35 destaca también **Lar Espana** con un dividendo-Yield del 8,38% a precios de este informe, **Prosegur** 6,55%, **Aperam** 6,53%, **Prosegur Cash** 6,44% y **ENCE** 6,18%.

DISCLAIMER

Los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidos en este informe han sido elaborados por Estrategias de inversión y sus colaboradores con el objetivo de proporcionar a sus usuarios información sobre compañías, sectores y mercados financieros, sin que estas impliquen ni directa ni indirectamente una recomendación personalizada de la compañía o activos analizados a efectos de constituir un asesoramiento personalizado en materia de inversión. El análisis se basa en la elaboración de proyecciones financieras detalladas a partir de información pública y siguiendo la metodología del análisis fundamental tradicional. Dichos parámetros representan la opinión o estimación personal del analista. La persona que reciba este análisis deberá aplicar su propio juicio a la hora de utilizar dichos parámetros, y deberá considerarlos un elemento más en su proceso de decisión en materia de inversión. Esos parámetros no constituyen una recomendación personalizada de inversión



Rentabilidad dividend-yield del 15%, del 19% y hasta del 25%

Así han impactado la pandemia, la inflación y la guerra en el mapa de las socimis españolas

Ruth Ugalde • [original](#)

Por

[R. Ugalde](#)

04/01/2023 - 05:00

EC EXCLUSIVO Artículo solo para suscriptores

Este 2023 que acabamos de estrenar, las [socimis](#) cumplen su primera década de vida en España, un periodo en el que se han consolidado como **vehículo de inversión de referencia en el sector inmobiliario** y como jugadores relevantes del mercado bursátil, tanto del Continuo como de BME Growth o Euronext.

De hecho, en estos 10 años, el número de socimis que han dado el salto al parqué **ha pasado de tres a 112 entidades**, con una capitalización bursátil conjunta que supera los 23.000 millones de euros y un valor de mercado de sus activos cercano a los 52.500 millones, según los datos recogidos por [JLL](#) en su informe anual de socimis.

["En diez años, todas las grandes socimis que hoy conocemos estarán en el Ibex 35"](#)

E. Sanz R. Ugalde

En el mismo, la consultora inmobiliaria recoge los datos tanto de negocio como de mercado de estas sociedades en los años 2019, 2020, 2021 y en los tres primeros trimestres de 2022, **un periodo marcado primero por la pandemia** y, después, por el [cambio de tercio que han supuesto la disparada inflación, el cierre de China y la invasión rusa de Ucrania](#).

Estos vehículos, como todos los sectores, se han visto golpeados por estos **excepcionales acontecimientos**, lo que ha quedado recogido tanto en sus cifras de negocio como en su valor en bolsa. A septiembre de 2022, la [capitalización de las socimis alcanzaba los 23.520 millones](#) de euros, cifra ligeramente inferior a los 23.858 millones al cierre de 2021, lo que supone una disminución de 340 millones o un 1,4% menos.

La socimi Ibervalles se ha incorporado este año a bolsa.

"La causa fundamental de esta disminución la podemos encontrar en el **empeoramiento de las perspectivas macroeconómicas** para el final del año a causa del aumento significativo de los niveles de precios globalmente, así como las políticas restrictivas anunciadas por [los bancos centrales de distintos países](#) para **atajar la inflación**", señalan [los expertos de JLL](#).

Si se echa la vista más para atrás, vemos que la **capitalización** bursátil de las socimis ha **disminuido en promedio un 2,1% anualmente entre 2019 y 2021**, aunque la radiografía de un año a otro varía completamente, al estar condicionada por los factores excepcionales citados anteriormente.

Así, la **pandemia cercenó un 16,8% el valor en bolsa de estas empresas entre 2019 y 2020**; la paulatina recuperación de la crisis sanitaria se tradujo en un aumento de la capitalización del 15,3% entre 2020 y 2021, aunque seguía sumando 1.000 millones menos que antes de la pandemia. Una brecha que se ha ampliado en otros 539 millones en [este ejercicio, marcado por el alza de la inflación](#), de los tipos de interés para tratar de controlarla y la invasión de Ucrania.

En 10 años, 112 socimis han dado el salto al parqué, la mayoría a BME Growth y Euronext

Este [impacto en las cotizaciones es todavía más relevante](#) cuando se recuerda que **el número de socimis en los parqués ha ido creciendo año a año**. Pero, y este es un matiz importante, se

trata de pequeñas entidades que se listan en BME Growth o Euronext para cumplir el requisito de ser cotizadas, pero que **carecen de verdadera liquidez** y, por tanto, su análisis dista mucho del que puede hacerse con las grandes socimis del Continuo.

Entre el cierre de 2021 y septiembre de 2022, las cuatro mayores socimis cotizadas de la bolsa española Merlín, Colonial, [Lar](https://www.elconfidencial.com/tags/personajes/grupo-lar-14598/) y Árima perdieron cerca de 1.800 millones en capitalización, o lo que es lo mismo, sufrieron un recorte del 18,5%. En ese mismo periodo, **cuatro nuevos vehículos se incorporaron a BME Growth** Ibervalles, Ibi Lion, Inhome Prime Properties y Matritense Real Estate, **por solo dos que se excluyeron** Domo Activos y Mansfield Invest, y **otros dos saltaron al parqué de Euronext** Promontoria MACC 1x1 y Sagax Real Estate.

A pesar de su consolidación, la inmensa mayoría de estos vehículos carece de verdadera liquidez

Este incremento del número de vehículos cotizados en mercados para pymes explica que la capitalización de las socimis presentes en BME Growth haya aumentado en valor absoluto aproximadamente 900 millones de euros, **hasta 13.898 millones** (7,1% de incremento), y en Euronex, 510 millones de euros, hasta 1.820 millones, lo que significa un crecimiento del 38,9%. Además, su **falta de liquidez impide a los inversores ajustar el valor de las acciones**, como ocurre en el Continuo.

La **corrección de valor aplicada por los inversores** en bolsa en las cuatro grandes socimis cotizadas españolas, y en todo el sector europeo, no tiene reflejo en el valor de mercado de los activos inmobiliarios o Gross Asset Value (**GAV**), que determina un experto independiente al que las propias compañías encargan valorar sus inmuebles.

[El impuesto a las socimis salda su primer año sin apenas impacto en las cuentas públicas](#)

Ruth Ugalde

A cierre de 2021, último ejercicio completo con valoraciones oficiales, y a pesar del golpe que supuso la pandemia para muchas de estas compañías, su **GAV conjunto se ha disparado un 63,1% respecto a 2019**, justo antes de estallar la crisis del covid. En concreto, entre 2019 y 2020, el valor de activos de [las socimis españolas cotizadas](#) se incrementó en cerca de 1.500 millones de euros, mientras que entre 2020 y 2021 la mejora fue de 1.000 millones de euros. "Dicho aumento, no obstante, se debió, fundamentalmente, a la incorporación de nuevos vehículos al mercado, más que a la revalorización de los activos de las socimis preexistentes", explican los expertos de JLL.

Donde sí ha tenido reflejo la pandemia ha sido en la cuenta de resultados de estas empresas, que a pesar de haber salvado el nivel de ingresos, al haber cerrado 2021 con las mismas cifras que 2019, sí ha sufrido una caída del 17,2% en el resultado de explotación y del 16,7% del ebitda (beneficio bruto operativo), mientras que el neto se ha desplomado un 37,6% y la deuda financiera neta se ha recortado un 3,8%.

Tras la digestión de la pandemia, ahora, la gran pregunta es **cómo van a sortear la desaceleración económica** prevista para el próximo año. Como señala [Enrique Losantos, CEO de JLL España](#), "estas cuestiones se pueden sintetizar en las siguientes: **endeudamiento**: cómo van a afrontar los actores del mercado las refinanciaciones en un entorno de subida de tipos de interés; **inflación**: de qué manera van a poder trasladar los vehículos los incrementos de precios observados y si la inflación va a afectar de manera significativa los resultados de las socimis en cuanto a rentabilidad; **tamaño de los vehículos**: el mercado de las socimis presenta una elevada concentración y heterogeneidad, de manera que vehículos de gran tamaño conviven con otros cuyo peso es limitado. En este sentido, cabe plantearse si en aras de la eficiencia se producirán movimientos de consolidación en el sector a través de la adquisición de vehículos de menor tamaño por parte de los líderes del mercado".

Este 2023 que acabamos de estrenar, las [socimis](#) cumplen su primera década de vida en España, un periodo en el que se han consolidado como **vehículo de inversión de referencia en**

el **sector inmobiliario** y como jugadores relevantes del mercado bursátil, tanto del Continuo como de BME Growth o Euronext.



Después de 10 años, las socimis se han convertido en el vehículo de inversión inmobiliaria de referencia en España.

El Rosal llena de grandes iniciativas lo que queda de Navidad

DL | PONFERRADA

■ El Centro Comercial El Rosal, propiedad de Lar España Real Estate Socimi y gestionado por Grupo Lar a través de Gentalia, mantiene estas Navidades una propuesta de ambientación y ocio que incluye numerosas actividades, para hacer de la visita al centro comercial una experiencia muy especial para todos sus clientes.

Una de las actividades más emocionantes para los niños es El Tren Disfrutón de la Navidad, que ya está circulando por El Rosal, y que guía a los más pequeños en un trayecto ambientado con música y sonidos navideños, y del que se podrá disfrutar hasta el 8 de enero.

Otro de los clásicos más entrañables de la Navidad de El Rosal es el Belén artesano de Macario. Como cada año, este montaje repleto de figuras articuladas en movimiento recrea muchas escenas navideñas y del El Bierzo.

Para animar aún más la Navidad no faltarán en El Rosal las visitas de los personajes más emblemáticos de estas fechas, que estarán acompañando y escuchando la lista de deseos y regalos de todos los niños. Hasta el día 5 de enero uno de los tres Reyes Magos de Oriente será quien espere a los pequeños para recibirles y recoger sus cartas.

Los visitantes de El Rosal ya pueden disfrutar también de la iluminación navideña que adorna todos sus espacios. Este año, siguiendo la política de responsabilidad corporativa en el ámbito del ahorro energético, el centro comercial optó por retrasar unos días el encendido de las luces. Además, todas las figuras y guirnaldas de esta decoración lumínica se realiza con bombillas LED eficientes y de bajo consumo, lo que permite mantener la línea de sostenibilidad ambiental con la que El Rosal está altamente comprometido. Para facilitar tanto las compras como el disfrute de toda la época navideña, el centro comercial abre todas sus tiendas dos festivos: el 2 y el 8 de enero.