

El vistazo



ABC

Lagoh firma un convenio con Autismo Sevilla para adaptar el centro a personas con TEA

El centro comercial y de ocio **Lagoh** ha firmado un convenio de colaboración con la Asociación Autismo Sevilla por el que se adoptarán distintas medidas para que el centro comercial sea un espacio accesible física y cognitivamente. Mediante este convenio, la Asociación Autismo Sevilla ofrece a **Lagoh** un programa de acción liderado por un equipo de expertos que asesorará al personal del centro comercial de cara a mejorar la accesibilidad cognitiva del centro y la gestión de situaciones con personas con Trastornos del Espectro Autista (TEA), con el objetivo de hacerles la estancia en el centro más amigable junto a sus familias. En la imagen, el gerente de **Lagoh**, Carlos Fita, y la presidenta de Autismo Sevilla, Mercedes Molina.

■ EN PORTADA
firmas



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

Deuda y gobernanza en el escaparate

La volatilidad y las incertidumbres macroeconómicas han hecho que los mercados cambien el paso. Cuando una parte relevante de los inversores analiza ahora las cifras de una cotizada, en primer lugar, tienden a revisar en profundidad la estructura de su deuda. Quienes marquen en verde ese epígrafe pasarán a estudiar la estructura de buen gobierno y las decisiones del Consejo. De ahí buscarán opiniones de analistas y proxy advisors. Procurarán documentarse al máximo y, sólo después, para corroborar esas primeras impresiones, analizarán las cuentas, la recurrencia de los ingresos, el resto de las actividades y los planes corporativos a medio y largo plazo.

Esta especie de mundo al revés es consecuencia de lo que ha dado en llamarse actitud de “esperar y ver”. Si el mercado experimenta a menudo cierta aversión al riesgo, en el último año y medio la cautela se ha convertido en la única unidad de medida para todas las decisiones corporativas. Primero fue por la pandemia, luego por la crisis de suministros, por la súbita invasión rusa de Ucrania y por el riesgo de desabastecimiento energético. En paralelo se ha sufrido una subida de tipos que, si bien se mantienen en niveles todavía habituales para otras épocas, esta vez han experimentado un alza demasiado brusca y que además sólo ha servido para contener la inflación a tirones. Demasiadas emociones para unos inversores que han preferido volver a los clásicos y limitarse a estudiar, casi al microscopio, cómo está gestionando cada empresa cotizada una situación exógena con un viento absolutamente en contra.

La refinanciación de la deuda ha sido probablemente la medida más ensalzada por los inversores en estos últimos dos años. Hay un recelo generalizado ante el encarecimiento en la financiación de aquellas compañías que necesitan invertir, o cuyas estructuras de deuda simplemente se aproximan al vencimiento. En estos dos casos corresponde hablar de Lar España, porque en 2021 fue una de las primeras cotizadas que decidió reestructurar su deuda mediante la emisión de dos bonos verdes sénior con vencimientos en 2026 y 2028 y un tipo de interés fijo del 1,8%. Además, ya en enero de 2023 la socimi los recompró parcialmente por un total nominal de 110 millones de euros y un precio final total de 90,5 millones de euros, equivalente a un descuento del 18%. En un contexto de

falta de visibilidad sectorial, la recompra ha permitido optimizar el sobrante de caja, rebajar el endeudamiento y generar un impacto positivo de unos 20 millones de euros en los resultados de este ejercicio.

Si la adecuada financiación representa una evidente exigencia, no lo es menos el cumplimiento de los criterios ESG. Hace tiempo que, en la fórmula de la sostenibilidad, mantengo la conveniencia de duplicar la dosis de gobernanza, de manera que por cada parte medioambiental y social debería de haber, al menos, dos partes de buen gobierno corporativo. Creo que esa gobernanza reforzada es especialmente necesaria en las cotizadas inmobiliarias. Una mayoría de consejeros independientes, o el compromiso y profundidad de las comisiones sobre auditoría, nombramientos o retribuciones son méritos obligados, pero ni siquiera suficientes. La transparencia y simetría de la información financiera, la profundidad de campo en la política de comunicación corporativa o la accesibilidad y actualización de la web y redes sociales también son indispensables. Todo suma y, si se me permite volver a citar el propio ejemplo, cuando los proxy advisors ISS y Glass Lewis llevan ocho años seguidos recomendando votar a favor todos los puntos del día de las Juntas de Accionistas de Lar España, es que algo debemos valorar adecuadamente en ese capítulo.

A la larga, reforzar ese doble ámbito corporativo ayudará a mantener la atención de los distintos grupos de interés sobre la compañía. Desde los inversores institucionales hasta los minoristas, pasando por los inquilinos o los clientes finales. Con todos ellos es posible completar un círculo virtuoso, para lo que, de nuevo en el caso de una socimi, una generosa política de dividendos resulta aconsejable. Cuando esos requisitos se consiguen, resulta más sencillo modernizar los portafolios sin elevar el endeudamiento ni recurrir a ampliaciones de capital; realizar inversiones muy cualificadas y a la vez una política activa de rotación de los activos menos estratégicos, e intensificar la política de innovación y digitalización siempre sobre criterios de rentabilidad. En suma, cuando finalice el tiempo de esperar y ver y se encienda la luz verde del semáforo, quienes arranquen con los deberes hechos llegarán al destino más rápido y con mayor seguridad. Esperemos estar en ese grupo. ■

Merlin, Colonial y Lar aceleran la venta de activos **P2y3**

Merlin, Colonial y Lar aceleran la venta de activos por 3.000 millones

MEJOR APALANCAMIENTO/ La venta de inmuebles no estratégicos de Merlin, el plan de desinversión de Colonial y la rotación de activos prevista por Lar les permite proteger su balance de la subida de tipos.

Rebeca Arroyo, Madrid
La desaceleración en la inversión no ha desanimado a las grandes Socimis que pese al contexto han sabido rotar activos con notable éxito. En el último año Merlin, Colonial y Lar han vendido o colocado en su balance como activos en desconsolidación inmuebles por más de 3.000 millones lo que les ha permitido reducir deuda, hacer caja y centrarse en negocios más estratégicos.

El pistoletazo de salida dio Merlin hace apenas un año tras formalizar la venta a BBVA de la cartera Tree, sociedad que integra 659 sucursales y tres oficinas, originalmente propiedad del banco, por 1.987 millones de euros. Estas oficinas estaban arrendadas íntegramente a BBVA con vencimientos a 2039. Merlin supo anticiparse al endurecimiento del mercado de capitales que ha penalizado la inversión en el último año.

Adicionalmente la Socimi vendió 112,6 millones en activos no estratégicos, incluyendo cuatro edificios de oficinas y una participación minoritaria en otro inmueble también de oficinas y dos locales comerciales. Operaciones a las que se sumó, en mayo de este año, el traspaso del centro comercial Bonaire (Valencia) y Vilamarina (Viladecans, Barcelona) por 22 millones al fondo inmobiliario húngaro Indotek.

Estas desinversiones, sobre todo las de la cartera de Tree, han servido a Merlin para pagar a los accionistas un dividendo de 350 millones y reducir su deuda. De acuerdo con los últimos datos disponibles, la cartera de Merlin cuenta con un valor bruto de 11.381 millones, mientras que su deuda neta asciende a 3.792 millones.

Nuevas operaciones

También se ha posicionado en el lado vendedor Colonial, que el pasado 15 de junio anunció que ha ingresado más de 500 millones de euros con el programa de venta de inmuebles que inició a finales del pasado año. Del total del plan de desinversiones, por volumen, más del 80% de las



Ismael Clemente, consejero delegado de Merlin.

Colonial prepara una nueva oleada de desinversiones

En el corto plazo Colonial se ve más como vendedor de activos que como comprador. Así lo explicó Pere Viñolas en la última junta de accionistas del grupo, en la que anticipó una segunda oleada de ventas en el segundo semestre de este año, sin precisar la cifra que espera alcanzar con estas operaciones. Con su programa de desinversiones Colonial pretende traspasar productos maduros, no estratégicos, o en zonas alejadas del centro de negocios para buscar nuevas oportunidades. Con presencia en Madrid, Barcelona y París, Colonial se centra en el negocio de oficinas y en ubicaciones 'prime' de las grandes ciudades.



José Luis del Valle, presidente de Lar España.

transacciones se han cerrado este año en un entorno de ciclo muy complicado. La Socimi prepara además una segunda oleada de desinversiones para el segundo semestre de este año.

El programa de desinversiones de Colonial incluye diez activos con una superficie total de 98.215m², un 27% corresponde a suelos y activos no estratégicos con eleva-

dos niveles de desocupación, otro 35% a inmuebles en ubicaciones secundarias y, el resto, a activos maduros sin potencial de creación de valor a largo plazo. Así, entre las desinversiones cerradas por la Socimi destacan los tres edificios de oficinas adquiridos por el empresario Rafael González-Vallinas en las calle Almagro, José Abascal y Miguel Ángel, en Madrid, por 300

Merlin centra su crecimiento en logística y centros de datos

La Socimi liderada por Ismael Clemente centrará su crecimiento en activos vinculados a la economía digital del futuro. Para compensar el impacto que ocasionará en rentas la venta de sucursales a BBVA Merlin tiene previsto impulsar a corto plazo proyectos logísticos estancados durante el Covid por 180.000 metros cuadrados y avanzar en el desarrollo de sus centros de datos. Así sus esfuerzos en capex se focalizarán en los planes 'Best II' y 'Best III', para el desarrollo de nuevas plantas logísticas, y en el plan 'Mega' con la construcción de cuatro centros de datos en Bilbao-Arasar, Madrid-Getafe, Barcelona-PLZF y Lisboa.



Pere Viñolas, consejero delegado de Colonial.

Lar busca una inyección para desarrollar nuevos proyectos

La Socimi especializada en 'retail' anunció el pasado año su nuevo plan estratégico, que pasa por invertir 500 millones hasta 2025 en nuevos centros comerciales y vender un 30% de sus activos. Como punto de partida de esta estrategia de rotación de activos, la empresa ha colocado cuatro parques comerciales valorados en unos 275 millones de euros a la venta. Lar España cuenta actualmente con nueve centros y cinco parques comerciales, que suman una superficie de más de 550.000 metros cuadrados repartidos por España y un valor bruto de 1.474 millones de euros.

millones. Además en abril de este año vendió el parque comercial Viapark en las afueras de Vicar (Almería).

Estas ventas han permitido a Colonial recortar su deuda neta en 421 millones, hasta situarla en 4.934 millones con una liquidez de 2.645 millones. Según la última valoración, Colonial cuenta con 13.005 millones en inmuebles, siendo la mayor Socimi

española por volumen.

La otra Socimi del Mercado Continuo que ha activado un plan de desinversiones pese al contexto incierto es Lar. La empresa participada por el fondo sudamericano Vukile ha colocado en su balance como disponibles para la venta cuatro parques de medianas en España valorados en 275 millones con el objetivo de venderlos este año o princi-

Gran diferencial entre cotización y valoraciones

Uno de los grandes problemas a los que se enfrentan las compañías inmobiliarias cotizadas responde al enorme diferencial existente entre la cotización de sus activos y su valoración en Bolsa. En el caso de Colonial el valor neto de sus activos a 31 de diciembre de 2022 (última revisión) ascendía a 6.384 millones de euros correspondiente a 11,83 euros por acción. Incluyendo el dividendo pagado de 0,24 euros por acción, el valor neto de activos total para el accionista de Colonial ha sido de 12,07 euros por acción, mientras que sus acciones cerraron el viernes a 5,54 euros por acción con una capitalización de casi 3.000 millones. El valor neto de activos total de Merlin, por su parte, se sitúa en los 7.432 millones, es decir, 15,82 euros por acción, mientras que sus acciones en Bolsa finalizaron la sesión el viernes a 7,84 euros por acción con una capitalización de 3.683 millones. En el caso de Merlin, pese a la importante expansión de yields la Socimi registró un ligero impacto del 1,5% en su valor bruto de activos. También es muy amplia la distancia entre el valor neto total de los activos de Lar España, que ascendía a cierre de 2022 en 914 millones, unos 10,93 euros por acción, y su cotización en Bolsa. Las acciones de Lar valen en Bolsa 5,46 euros, lo que supone una capitalización de 457 millones, es decir, la mitad del valor de sus activos en balance.

pios del que viene. En concreto, los activos a traspasar son el Parque Comercial Abadía (Toledo), Vistahermosa (Alicante), Rivas Futura y Vidanova Parc (Sagunto). Quedaría fuera Megapark, en Barakaldo. Lar España cuenta con una cartera de activos valorada en 1.474 millones y una deuda neta de 525,6 millones.

LAR España consigue las certificaciones de gestión medioambiental y prevención de seguridad y salud en sus centros comerciales

Redacción / Estrategias de Inversión • original



La socimi **Lar España**, única compañía española del Mercado Continuo especializada en retail, ha completado en diez de sus centros y parques comerciales las certificaciones de gestión medioambiental y prevención de seguridad y salud de acuerdo a las normas ISO 14001:2015 e ISO 45001:2018, principales estándares de certificación en estas materias.

Las diez certificaciones han sido concedidas por Bureau Veritas, líder en España y en otros sesenta países en servicios independientes de certificación y auditoría en calidad, salud, seguridad, medio ambiente, transporte, seguridad de la información o responsabilidad social, entre otras áreas.

Los sistemas integrados de gestión de la salud, la seguridad y el medio ambiente se han concedido ahora a diez centros y parques comerciales del porfolio de **Lar España**, en concreto a Parque Abadía, en Toledo; **Albacenter**, en Albacete; **Aneclau**, en Castelldefels (Barcelona); **El Rosal**, en Ponferrada (León); **Gran Vía de Vigo**; **Lagoh**, en Sevilla; **Portal de la Marina**, en Ondara (Alicante); **Rivas Futura**, en la provincia de Madrid; **VidaNova Parc**, en Sagunto (Valencia), y **Vistahermosa**, en la provincia de Alicante.

La ISO 14001 reconoce el compromiso de **Lar España** con el medio ambiente, ya que promueve la sostenibilidad a nivel interno y externo, de forma especialmente ligada a los valores corporativos de **Lar España**, lo que le convierte en un promotor centrado en mejorar sus actividades de gestión de centros comerciales medioambientalmente sostenibles. Asimismo, a través de la ISO 45001, **Lar España** ha sido reconocida por su sistema para garantizar una cultura de seguridad, centrada en la protección de las personas dentro de todos sus Centros Comerciales, en los que crea espacios de trabajo seguros y saludables.

Jon Armentia, director corporativo y CFO de **Lar España**, ha destacado el importante avance que suponen las nuevas certificaciones. Bureau Veritas avala la máxima calidad en materia de seguridad, salud y gestión medioambiental de diez de nuestros activos. Amplifica y refuerza así la certificación previa en sostenibilidad que BREEAM realizó de todos nuestros activos, lo que nos ratifica como compañía sostenible gestionada de forma especialmente responsable y eficiente con un fuerte compromiso ambiental, social y de gobernanza..

Responsables de Bureau Veritas han expresado que en la compañía estamos muy orgullosos de poder otorgar estas certificaciones, que demuestran el compromiso de **Lar España** con el Medio Ambiente y la Seguridad y Salud de sus Centros Comerciales. Deseamos seguir siendo un proveedor de referencia para ellos en cualquier otra necesidad que puedan tener en un futuro.

Lagoh y Autismo Sevilla trabajarán en medidas para mejorar la "accesibilidad cognitiva" del complejo comercial

original



SEVILLA, 3 Jul. (EUROPA PRESS) -

El complejo comercial y de ocio **Lagoh**, propiedad de Lar España Real Estate Socimi y gestionado por Grupo Lar a través de Gentalia, ha firmado un convenio de colaboración con la Asociación Autismo Sevilla por el que "se adoptarán distintas medidas para que el centro comercial sea un espacio accesible no solo física, sino también cognitivamente".

Mediante este convenio, la Asociación Autismo Sevilla ofrece a **Lagoh** un programa liderado por un equipo de expertos que asesorará al personal del centro comercial para mejorar la "accesibilidad cognitiva" del centro y la gestión de situaciones con personas con Trastornos del Espectro Autista (TEA), con el objetivo de hacerles la estancia en el centro "más amigable" junto a sus familias.

Carlos Fita, gerente de **Lagoh**, ha destacado que con la firma de este convenio "queremos seguir demostrando el fuerte compromiso con Sevilla y con su ciudadanía, tomando parte en iniciativas como ésta, con la que nos comprometemos a contribuir activamente con la mejora de la calidad de vida y visita al centro comercial de personas con Trastorno del Espectro Autista y sus familias".

Para conseguirlo de la forma "más eficiente", la responsable de incidencia social y captación de recursos de Autismo Sevilla, Beatriz Bonilla, ha agradecido "la gran colaboración de **Lagoh** para la inclusión de personas con TEA. Hemos realizado una auditoría previa y elaborado un informe sobre accesibilidad cognitiva, con el fin de que se puedan adoptar las medidas necesarias".

Autismo Sevilla se ha encargado de realizar una auditoría "exhaustiva" para la que se ha contado con la ayuda de un grupo formado por personal especialista y varios chicos con TEA de la propia asociación. Para ello, han auditado la accesibilidad cognitiva del centro, aportando su experiencia para ofrecer puntos de mejora y valorando, en general de forma muy positiva, la accesibilidad del centro.

El inmobiliario ignora la tendencia alcista de la bolsa y cierra plano en junio

Las inmobiliarias presentes en el mercado continuo de la bolsa española incrementaron un tímido 0,6% su valor entre abril y junio. En el mismo periodo, el selectivo Ibex 35 avanzó un 6%. Las inmobiliarias cotizadas españolas tuvieron en el segundo trimestre un desempeño prácticamente plano. Los grupos cotizados en el mercado continuo de la bolsa de Madrid cerraron el periodo de abril a junio con un incremento del 0,6% respecto al trimestre anterior, frente al alza del 6% de las empresas agrupadas en el selectivo Ibex 35.

Por Abel Pujol • original

Las inmobiliarias presentes en el mercado continuo de la bolsa española incrementaron un tímido 0,6% su valor entre abril y junio. En el mismo periodo, el selectivo Ibex 35 avanzó un 6%.



Las inmobiliarias cotizadas españolas tuvieron en el segundo trimestre un desempeño prácticamente plano. Los grupos cotizados en el mercado continuo de la bolsa de Madrid **cerraron el periodo de abril a junio con un incremento del 0,6% respecto al trimestre anterior**, frente al alza del 6% de las empresas agrupadas en el selectivo Ibex 35.

El cálculo realizado por EjePrime incluye las doce principales inmobiliarias españolas que cotizan en el mercado continuo: Merlin Properties, Colonial, Aedas, Lar España, Neinor, Metrovacesa, Realia, Insur, Renta Corporación, Montebalito, Cevasa y Arima.

Las inmobiliarias han continuado afectadas por la política de aumento de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo. De hecho, **en el primer trimestre, las cotizadas del real estate anotaron una caída de valor del 1,05%**, en contraste con el avance del 12,2% de las empresas agrupadas en el selectivo Ibex 35 en el mismo periodo.

Las inmobiliarias han continuado afectadas por la política de aumento de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo

Merlin y Colonial, las dos mayores inmobiliarias de la Bolsa de Madrid, han visto cómo de abril a junio sus cotizaciones cedían un 2,7% y un 4,7%, respectivamente. Además, al ser los grupos con mayor peso dentro del cómputo general por su tamaño y capitalización, han supuesto un lastre para el cómputo general.

El descenso en la cotización de Merlin durante el periodo es menor respecto la caída del primer trimestre, del 8%, mientras que **Colonial supera en el segundo semestre el descenso registrado en los tres primeros meses del año**, que cerró con un retroceso de la cotización del 3%.

Por el contrario, la **socimi Lar** España, especializada en centros comerciales, sí que se ha unido a la espiral alcista de la bolsa española, **remontando su cotización en un 11% de abril a junio, hasta 5,46 euros por título.**

Lar España ha remontado su cotización en un 11% de abril a junio, hasta 5,46 euros por título

En el primer trimestre del año, en contraste con el pobre desempeño de las grandes inmobiliarias, las cotizaciones de las promotoras residenciales cotizadas avanzaron con fuerza, pero **esta dinámica no se ha repercutido en el segundo trimestre de forma generalizada.**

Metrovacesa se revalorizó un 13% de enero a marzo, pero de abril a junio ha caído un 0,56%.

La misma inercia ha seguido Neinor Homes, que en el segundo trimestre se ha revalorizado un 1,88% frente al avance del 10,7% del primer trimestre.

Sin embargo, Aedas, que en el primer trimestre registró un discreto avance del 2,3%, **se ha erigido como la cotizada del real estate con mejor desempeño de abril a junio, revalorizándose un 38,5%**, hasta alcanzar 18 euros por acción.

El resto de las compañías inmobiliarias cotizadas han registrado evoluciones más bien planas. Realia ha remontado un 1,47%; Insur, un 4,23%; Montebalito ha caído un 0,74%, mientras que Cevasa ha avanzado un 1,48%. Por último, Árima se ha desmarcado del ritmo somnoliento general, con una revalorización del 8,18%.

MERCADO

Los gigantes inmobiliarios caen en bolsa y las promotoras suben

Merlin Properties y Colonial sufren caídas en su cotización del 10,5% y 7,7%, respectivamente, en el primer semestre ■ Aedas Homes se ha revalorizado un 30%

GABRIEL SANTAMARINA
Madrid

Los primeros seis meses del año han sido buenos para la bolsa española. El Ibex-35, el índice que aglutina a las 35 mayores empresas españolas por capitalización bursátil, se ha revalorizado un 16,5% durante el primer semestre, desde los 8.229 puntos básicos, hasta los 9.593. Las inmobiliarias cotizadas han registrado un comportamiento dispar: caídas en las mayores socimis (firmas propietarias de activos en alquiler) e importantes revalorizaciones de las promotoras; aunque la tendencia de fondo es que, desde el estallido de la pandemia, han registrado caídas.

Colonial y Merlin Properties, las dos mayores socimis, propietarias de edificios de oficinas, la primera, y de naves logísticas, centros comerciales y también oficinas, la segunda, han sufrido caídas. Colonial ha retrocedido un 7,7%; mientras Merlin ha cedido un 10,5%, aunque ha repartido un dividendo de 0,24

euros por cada participación.

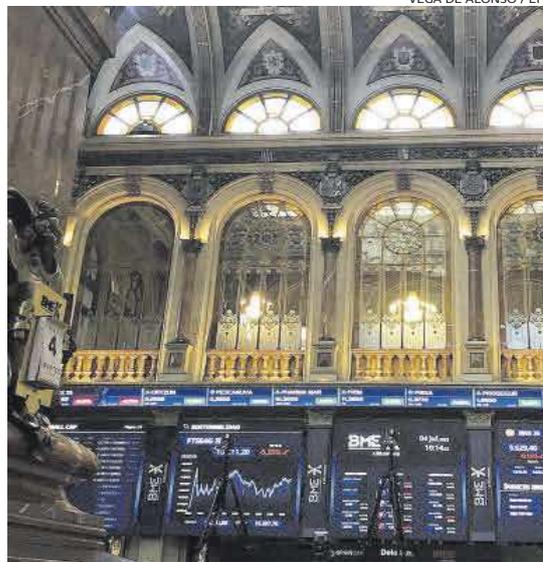
En este entorno macroeconómico, estas dos compañías son las más perjudicadas. La subida de tipos de interés está correlacionada con el valor de los activos inmobiliarios y esto impacta en las socimis patrimonialistas. Por el momento, esta incidencia no se ha materializado en grandes caídas de valor de los activos de Merlin y Colonial porque están siendo capaces de trasladar la inflación a las rentas que cobran a sus inquilinos, pero pese a ello, el mercado anticipa que los retrocesos pueden llegar en cualquier momento. Durante la última Junta de Accionistas de Merlin, su consejero delegado, Ismael Clemente, aseguró que «el mercado a veces sobrereacciona y estamos en uno de los ciclos históricos donde esto ocurre», instando a sus accionistas a «mantener la calma porque la compañía a nivel operativo está en una situación óptima».

La tercera socimi más importante por liquidez en bolsa, Lar España, sí ha experimentado una im-

portante subida en sus acciones. La compañía capitaneada por la gestora Grupo Lar se ha revalorizado un 29,2%, casi el doble que el Ibex-35. La firma especializada en centros comerciales, durante el primer semestre del año, repartió 59 céntimos por acción en dividendos con sus accionistas. En el caso de Lar España, el mercado no está castigándole igual que a Merlin o Colonial porque la mala tendencia de los centros comerciales es anterior y, ahora, empiezan a despertar el interés de los inversores, una vez se ha consolidado el comercio electrónico y este no ha acabado con el físico.

Las promotoras

A pesar de que Lar España ha experimentado una de las mayores subidas de todo el sector inmobiliario, fue superada por la promotora Aedas Homes, cuyas participaciones subieron un 30,6%, aupadas por la información publicada por *El Economista* de que su máximo accionista, el fondo norteamericano Castlake, está sondeando lanzar una oferta pública de exclusión de la empresa. Las acciones de Aedas se han revalorizado más de un 50% desde sus últimos mínimos registrados en marzo de este año, aunque aún se sitúan un 40% por debajo de su precio de salida a bolsa. Además, la compañía liderada por David Martínez entregó un euro vía dividendo a sus partícipes, por lo que la revalorización, incluyendo esta remuneración al accionista, es del 37,8%, solo durante los primeros seis meses del año. Las otras promotoras cotizadas, Neinor Homes y Metrovacesa, también han subido en bolsa, ambas más de un 12%. ■



Vista general de los paneles del Ibex 35, ayer en la Bolsa en Madrid.

La Entrevista Miguel Pereda,
presidente del Grupo **Lar**, líder
de los centros comerciales **P.10**

“Los centros comerciales ya ingresan más que en el 2019”

Entrevista
Iñaki de las Heras

“ Miguel Pereda (Madrid, 1963) lleva varias décadas auscultando el mercado inmobiliario y sus ciclos. Lo hace como presidente del grupo inmobiliario Lar y también como vicepresidente de la socimi Lar, la mayor en España en centros comerciales, con 14 activos valorados en cerca de 1.500 millones de euros. **¿Se encuentra revuelto el mercado inmobiliario?**

Hemos visto en el 2022 y en el inicio del 2023 una disociación bastante grande. Los fundamentales están bien: la vivienda se vende y alquila bien, y los centros comerciales se comportan de forma extraordinaria. Sin embargo, los cambios macro hacen que el sector se ralentice y que gran parte del capital reconsidere sus hipótesis.

¿Desde cuándo ocurre eso?
Desde la guerra de Ucrania. Teníamos la esperanza de que, salidos de la covid y con la parte operativa normalizada, hubiera una recuperación más clara, que no se ha producido.

¿Cómo se encuentran ahora las distintas categorías inmobiliarias?

En vivienda, hay una necesidad creciente en todos los ámbitos. La oferta no es suficiente y los precios van al alza. En los centros comerciales ya se ingresa más que antes de la pandemia. En oficinas, los expertos son optimistas en cuanto a los niveles de ocupación y ventas en las ubicaciones más core. Y en logística, el apetito es francamente sano. Son parámetros para ser optimistas.

¿Qué efectos tienen la inflación y las subidas de tipos?

Principalmente, dos. El primero es que la capacidad de compra de al-

gunos clientes se resiente. La cuota que puedes pagar es menor y eso hace que se desplace más gente de la compra al alquiler. El segundo se refiere al inversor, para quien las dudas tienen que ver con cómo afecta el coste financiero a los activos apalancados y cuál va a ser el valor de los activos en términos de tasas de rentabilidad de inversión a futuro. Eso hace que haya una cierta incertidumbre sobre los valores de los activos y que el mercado se ralentice.

¿Cómo afecta esta coyuntura a la socimi Lar?

Nosotros el primer vencimiento de deuda lo tenemos en el 2026 y el coste financiero es fijo al 1,8%. El riesgo de financiación y el coste financiero son muy bajos.

¿Los centros comerciales han sufrido mucho con el comercio electrónico?

El comercio electrónico tuvo un pico en la pandemia y luego se ha estabilizado. Puede crecer más en el futuro, aunque afecta de forma distinta a cada categoría. No es lo mismo vender pescado que calculadoras. ¿A quién perjudica más? A los centros más débiles. Aquellos centros en los que la única razón para elegir es el hecho de comprar sufre más con el comercio electrónico, que es una competencia clara para ellos.

¿Ya ha barrido entonces todo lo que tenía que barrer?

No creo que sea una amenaza para el sector. Es una amenaza para algunos centros comerciales débiles, pero hoy el comercio electrónico se ha convertido en un complemento. Las tiendas tienen que aprender a vivir con un doble canal, el físico y el digital.

Durante la pandemia, ¿alguna vez pensó que había llegado el fin de los centros comerciales?

Nunca. Sí pensamos que lo que sí iba a hacer la pandemia era acelerar

comportamientos que iban a pasar en cualquier caso.

¿Cómo se encuentran ahora los locales comerciales en términos de ocupación y rentas?

En visitas estamos prácticamente igual que los niveles prepandemia, mientras que en ventas estamos sustancialmente por encima. En ocupación, nos encontramos al

96%. Los comerciantes pagan además las rentas. El nivel de impagos es bajísimo. En suma, los datos son muy positivos.

¿Por qué fracasan los centros comerciales?

Cómo compite y cómo se acopla un centro comercial al comercio local y a la forma de vivir de las ciudades es clave. Un centro comercial en el

sur de España funciona de una forma diferente a la del norte. Si baja de determinado nivel, la recuperación es muy complicada.

¿Y cuáles son las claves del éxito? ¿Que haya un Zara?

En parte sí. Primero, que esté en un sitio adecuado y esté dimensionado de la manera adecuada. Y luego, quién está dentro. Si no está bien ubicado y dimensionado, el operador no quiere ir. Planificar el mix comercial es clave. Nosotros hacemos un ranking acerca de qué superficie está ocupada por cadenas internacionales o nacionales de primer nivel. Eso hace que el centro tenga debilidades muy distintas.

¿Se van a construir más centros o ya son suficientes?

Creo que hay suficientes y que no tenemos un problema de capacidad. Unos podrán cerrar y otros abrir, pero no hacen falta más.

¿Cómo es la estrategia de Lar?

Primero, tenemos una cartera de activos ganadores, que son 14. No tenemos centros perdedores. Segundo, tenemos un pasivo muy bien armado, con una deuda larga y barata de bonos verdes. Tercero, tenemos una plataforma de gestión extraordinaria. Vamos a explotar los activos de la mejor manera. Y también hacer una rotación selectiva para replicar el modelo en otras ubicaciones.

¿Limitar las rentas del alquiler como ha hecho el Gobierno es una buena solución?

Limitar las rentas con carácter general para a mí es un error gravísimo. Creo que es grave, que va contra lo que es la propia esencia de lo que es una economía de mercado. Hay colectivos que requieren ayudas especiales a los que hay que atender, pero, la medida va a tener probablemente los efectos contrarios a los deseados. No puedo estar más en contra de ella.

¿Cuál es su receta para solucionar el problema de la vivienda?

Se ha ido o se va a un modelo de restringir, cuando la única receta probada en todo el mundo para mejorar la calidad y el precio de la solución habitacional es flexibilidad y es aumentar la oferta. Sería mejor que hubiera seguridad jurídica, que haya más gente que dedique su actividad y su capital a generar este tipo de producto. Eso es lo que genera competencia en calidad y en precio.

Miguel Pereda
Presidente del Grupo Lar

El grupo gestiona también la socimi del mismo nombre, líder de los centros comerciales en España



EMILIA GUTIÉRREZ