

## “El retail, solo ante el peligro”

Tribuna de opinión de **Hernán San Pedro**, director de Relaciones con Inversores y de Comunicación Corporativa de **Lar España**.

Es probable que los últimos diez años hayan sido más trascendentes para el sector inmobiliario en España que los treinta anteriores. Es sabido que la primera etapa, desde los años ochenta hasta la crisis económica mundial de 2008, provocó el desplome casi íntegro del sector residencial, y por extensión, del inmobiliario. Las cosas han mejorado sustancialmente desde entonces, aunque quienes trabajan en el sector siguen sintiendo como el sheriff Will Kane, el personaje de Gary Cooper en ‘Solo ante el peligro’, un tanto aislados ante la desconfianza y el excesivo descuento con que se les sigue valorando en los mercados. Sin embargo, los diez años transcurridos desde 2013 hasta ahora han sido los de la reinversión y consolidación del modelo inmobiliario en España. Se ha asistido en este periodo a la profesionalización del sector, al desembarco de grandes inversores institucionales extranjeros, o a la segmentación de las compañías. También a la generalización de los criterios más exigentes de gestión y gobernanza, así como a la plena homologación del sector entre los grandes modelos de inversión inmobiliaria existentes en la inmensa mayoría de países occidentales.

**“Si se habla de las SOCIMIs cotizadas del Mercado Continuo, han democratizado además la inversión inmobiliaria no residencial”.**

Los diez años han sido también los de la consolidación de las sociedades anónimas cotizadas de inversión inmobiliaria, las SOCIMIs, que han atraído a España a un inversor institucional a largo plazo, no especulativo. Si se habla de las SOCIMIs cotizadas del Mercado Continuo, han democratizado además la inversión inmobiliaria no residencial. Hasta su llegada, la entrada al mercado inmobiliario de un particular solo se podía hacer, casi de forma exclusiva, a través de la compra de un activo. Ahora la cotización en Bolsa de las SOCIMIs da la posibilidad al inversor minorista de participar en el capital de estas compañías. Las SOCIMIs aportan liquidez al mercado.

Facilitan tanto la ejecución de la inversión como su posterior venta. Además, garantizan a los particulares el acceso a unas rentabilidades por dividendos muy atractivos y predecibles. Todo ello en un mercado transparente y regulado donde se opera con los máximos estándares de Gobierno Corporativo. La salida a Bolsa de las principales promotoras residenciales replicó posteriormente ese modelo. Han privilegiado igualmente los criterios de gestión ESG, con un cuidado preferente por la sostenibilidad y el apoyo social en las comunidades donde operan. Se han evitado apalancamientos excesivos, las refinanciaciones han sido siempre modélicas y, en general, las grandes compañías del sector se han convertido en fuentes de estabilidad, creación de riqueza y estabilidad en los distintos momentos del ciclo económico.

### El refugio más resiliente

Si del inmobiliario en general pasan a centrarse en el sector del retail, la desconfianza del mercado respecto a centros y parques comerciales ha sido probablemente la mayor, por mucho que la realidad haya desmentido año a año ese generalizado recelo. Si en la película de Zinnemann todavía se daba alguna mínima opción al sheriff Kane, al retail se le lleva intentando enterrar desde hace diez años, por mucho que la salud de este segmento siga mejorando año a año. De hecho, se ha convertido en el refugio más resiliente y confortable del sector inmobiliario desde la pandemia hasta nuestros días.

**“El retail ha completado la recuperación más rápida y sólida del sector inmobiliario desde 2020”.**

Hace casi diez años desde que la crisis de los “malls” en Estados Unidos y el Reino Unido se intentó extrapolar a España. Se omitió que la superficie alquilable por mil habitantes en esos dos países era sustancialmente mayor que la española, cuyo volumen en realidad ha seguido aumentando, entre otras razones porque los centros españoles son muchísimo más modernos



Hernán San Pedro, director de Relaciones con Inversores y de Comunicación Corporativa de Lar España.

que sus pares anglosajones. Luego se reparó en que el e-commerce, era incompatible con los grandes parques y centros comerciales. Fue el tiempo del ‘e-pocalypse’ que, pandemia mediante, iba a acabar con buena parte del sector. Lejos de ser incompatibles, los dos modelos han establecido una estrecha alianza. De hecho, el retail ha completado la recuperación más rápida y sólida del sector inmobiliario desde 2020.

**“Las SOCIMIs, la profesionalización, la atracción de inversores y los mayores estándares de gestión están detrás de ese éxito”.**

En el sector se empiezan a reconocer esos méritos. Desde hace dos años, las superficies de alimentación son el principal activo refugio inmobiliario. Los inversores empezaron a darse cuenta de la oportunidad y la resiliencia de ese tipo de inmuebles. Los parques y centros comerciales han empezado a atraer este año parte de ese interés. A las compañías especializadas en retail no les va del todo mal en Bolsa. Después de una prolongada travesía del desierto, empiezan a sentirse como Gary Cooper en el último rollo de ‘Solo ante el peligro’. Las SOCIMIs, la profesionalización, la atracción de inversores y los mayores estándares de gestión están detrás de ese éxito. En unos meses las SOCIMIs empezaremos a celebrar nuestros décimos aniversarios. Cada una ha aportado su especialización y su saber hacer para convertir la antigua soledad inmobiliaria ante el peligro en el presente y futuro éxito de todos.