

Las inmobiliarias entran en 'números rojos' por los tipos

Las socimis suman 374 millones en pérdidas y las promotoras 20,9 millones

El escenario de incertidumbre y especialmente la subida de los tipos ha dejado ya su primer impacto en la cuenta de resultados de las grandes inmobiliarias españolas, que entran en *números rojos*. En el caso de

las socimis firmas patrimonialistas) las pérdidas totales ascienden a 374 millones de euros al cierre de junio, frente a unas ganancias de 924 millones en el mismo periodo de 2022. Este cambio de tercio se debe prin-

cialmente al ajuste en el valor de sus activos que tiene impacto directo en sus beneficios, sin que esto afecte a la caja. Las otras protagonistas del sector son las promotoras, que en el cómputo total acumu-

lan unas pérdidas de 20,92 millones de euros, frente a las ganancias de 111 millones al cierre de junio del año pasado. Estas firmas esperan recuperar la situación en la segunda mitad del año. **PÁG. 5**

Promotoras y socimís entran en 'números rojos' en plena subida de tipos

El ajuste del valor de los activos lleva a las patrimonialistas a unas pérdidas de 374 millones

Los ingresos de las firmas residenciales caen un 8%, pero esperan recuperar al cierre del año

Alba Brualla MADRID.

El escenario de incertidumbre y especialmente la subida de los tipos ha dejado ya su primer impacto en la cuenta de resultados de las grandes inmobiliarias españolas, que entran en números rojos. En el caso de las socimís (firmas patrimonialistas) las pérdidas totales ascienden a 374 millones de euros al cierre de junio, frente a unas ganancias de 924 millones en el mismo periodo de 2022. Esta caída en el beneficio responde más bien a un tema contable que operativo, ya que las socimís deben registrar en su cuenta de resultados la caída de valor de los activos, de igual forma que también se apuntan las revalorizaciones. Así, los ingresos de estas compañías han crecido un 8%, hasta los 479 millones, pero en un entorno de encarecimiento de la financiación, el ajuste en el valor de sus inmuebles ha llevado a la mayoría de ellas a entrar en pérdidas.

Colonial es la socimi que se anota unas mayores pérdidas, con 347 millones en negativo. En el caso de la compañía que lidera Pere Viñolas, el impacto no llegó solo del ajuste en el valor de su cartera, que fue del 3%, sino también por las desinversiones que ha realizado por valor de 550 millones de euros. Frente a estas cifras, la socimi especializada en oficinas prime logró en cambio aumentar un 764% sus ingresos por rentas.

Por su parte, Merlin, que cuenta con oficinas, retail, logística y data center, cerró junio con unas pérdidas contables de 47,5 millones, frente al beneficio de 492 millones del mismo periodo del año anterior, el ajuste en la valoración de sus activos fue de un 1,4%, llevando la cartera hasta los 11.301 millones. Los ingresos de la socimi en este periodo fueron de 243,4 millones de euros, un 74% superiores.

El 'retail' resiste

Lar, especializada en centros comerciales, ha sido la única de las grandes socimís que ha logrado mantenerse con beneficios. Concretamente, la compañía que capitanea Miguel Pereda ha cerrado junio con un beneficio neto de 35,1 millones de euros, lo que supone un descenso de casi el 36% respecto a las ganancias de 54,9 millones de euros registradas en el mismo periodo del año pasado. Así, la firma logró aumentar sus ingresos un 174% hasta los 48,9 millones.



ISTOCK

Las cifras de las grandes inmobiliarias

Promotoras

Las seis grandes firmas cotizadas suman pérdidas por 20 millones

Compañía	Beneficio			Ingresos		
	1Sem. 2022	1Sem. 2023	Diferencia (%)	1Sem. 2022	1Sem. 2023	Diferencia (%)
Aedas*	-	-	-	460	675,4	46,82
Inmobiliaria del Sur	11,49	7,03	-38,81	41,75	45,73	9,53
Renta Corporación	4,4	-3,1	-	40,7	30,6	-24,81
Metrovacesa	12	-35,3	-	246,6	165,1	-33,04
Realia	42,86	6,01	-85,97	68,78	43,95	-36,10
Montebalito	3,2	-0,261	-	11,3	5,7	-49,55
Neinor	37,3	4,7	-87,39	389,4	180,5	-53,64
Total	111,25	-20,92	-	1.258,53	1.146,98	-8,86

Socimís

El buen funcionamiento operativo eleva sus ingresos un 8%

Compañía	Beneficio			Ingresos		
	1Sem. 2022	1Sem. 2023	Diferencia (%)	1Sem. 2022	1Sem. 2023	Diferencia (%)
Lar España	54,90	35,10	-36,07	42,10	48,90	16,15
Colonial	355,00	-347,00	-	170,00	183,00	7,65
Merlin	491,60	-47,50	-	226,60	243,40	7,41
Arima RE	22,54	-14,79	-	4,10	4,40	7,30
Total	924,04	-374,19	-	442,80	479,70	8,33

* Aedas, que cuenta con su año fiscal de abril a marzo, no ha presentado los datos de beneficio hasta junio.

Fuente: CNMV.

elEconomista

En el otro lado de la balanza están las grandes promotoras residenciales, que a diferencia de las socimís han registrado un ajuste en sus ingresos del 8,8% hasta los 585 millones de euros. En este caso, el descenso no está tan relacionado con el escenario de subida de tipos, más bien responde a un efecto colateral del

Covid que llevó a las compañías a retrasar y reducir la producción de viviendas y a una mayor acumulación de entregas para el segundo semestre del año.

Los ingresos por ventas de estas compañías se producen cuando entregan las distintas promociones, por lo que sus cifras responden a la ac-

tividad comercial y lanzamiento de proyectos de hace año y medio o incluso dos años. Si bien, esta caída de los ingresos ha impactado en el resultado de las promotoras, que en el cómputo total suman unas pérdidas de 20,92 millones, frente a las ganancias de 111,25 millones del mismo periodo de 2022.

En el caso de Neinor, que ha registrado un ajuste de los ingresos del 53%, hasta los 180 millones, con un ajuste en el beneficio del 87% que alcanza los 4,7 millones, la compañía ha explicado que el descenso se debe a que no ha incluido aún en sus cuentas consolidadas la venta de varios activos, lo que hará en el próximo semestre. Si se incluyeran, el beneficio neto sería de 30 millones de euros, un 196% menos. A nivel comercial, Neinor vendió 1.004 viviendas, un 3% más que en el mismo periodo de 2022.

Por su parte, Metrovacesa ha reducido sus ingresos un 33%, hasta los 165,1 millones de euros. Desde la promotora apuntan que esta cifra está en línea con los objetivos internos y el plan de negocio de la compañía, puesto que se prevé que "el grueso de las entregas de viviendas en 2023 se produzca durante la segunda parte del ejercicio".

En su caso, Metrovacesa destaca que el segundo trimestre las preventas crecieron un 14% respecto al mismo periodo del año anterior. Además, la compañía que cuenta con una parte de negocio patrimonialista, ha sufrido un deterioro del valor de sus activos de 34,4 millones.

Entre todas las promotoras destaca Aedas Homes, que aunque no ha presentado beneficios al cierre de junio ya que cuenta con su propio ejercicio fiscal (abril-marzo) y no da resultados en los que son sus nueve meses, sí ha anunciado sus ingresos. Concretamente, la firma que lidera David Martínez, se encuentra en pleno crecimiento y ha logrado unos ingresos de 675 millones, lo que supone un aumento del 46%.

“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.

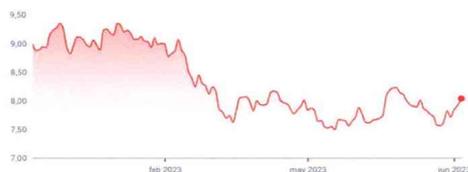
que sus pares anglosajones. Luego se reparó en que el e-commerce, era incompatible con los grandes parques y centros comerciales. Fue el tiempo del ‘e-pocalypse’ que, pandemia mediante, iba a acabar con buena parte del sector. Lejos de ser incompatibles, los dos modelos han establecido una estrecha alianza. 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.

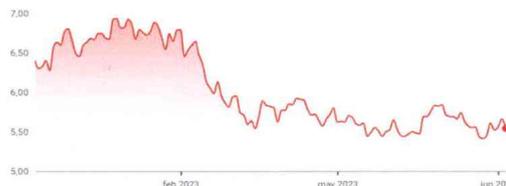
Evolución en Bolsa de las SOCIMIs en el primer semestre

MERLIN PROPERTIES



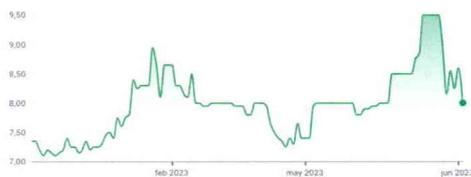
El intervalo anual del precio por acción de **Merlin Properties**, a 4 de julio de 2023, es dispar, situándose entre los 7,24 y los 10,52 euros por acción. El máximo del semestre lo registró el 8 de febrero, con 9,35 euros por acción, frente a los 8,05 actuales. Aun así, muestra una recuperación tras los 7,49 euros por acción del 12 de mayo, que ha sido el mínimo de los últimos seis meses.

COLONIAL



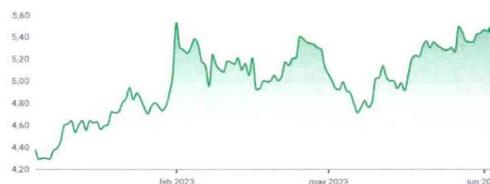
Colonial tiene a 4 de julio de 2023 un precio por acción de 5,55 euros. La SOCIMI empezó con más fuerza el año pero ha decrecido con el paso de los meses, alcanzando su máximo del semestre el 3 de febrero, con 6,93 euros por acción. Su intervalo anual se ha situado entre los 4,50 y los 7,01 euros. Desde los 5,54 euros del 28 de marzo, no ha variado en demasía el valor de sus acciones.

ÁRIMA



La SOCIMI **Árima** presenta un precio por acción de 8 euros a 4 de julio de 2023, lo que representa un crecimiento significativo respecto a los 7,35 euros registrados el 4 de enero de este año. Su precio máximo por acción, que fue de 9,50 euros, lo alcanzó durante cinco días seguidos, del 19 al 23 de junio. Su intervalo anual en el precio de las acciones se ha situado entre los 6,80 y los 9,50 euros por acción.

LAR ESPAÑA



A fecha de 4 de julio de 2023, **Lar España** presenta un precio por acción de 5,46 euros. La SOCIMI muestra un crecimiento bastante positivo desde el comienzo del año hasta el ecuador de 2023, distanciándose de su mínimo de 4,29 euros por acción registrado el 10 de enero. Actualmente, su rentabilidad por dividendo es del 10,94%, según los datos ofrecidos por la Bolsa y Mercados Españoles.

El centro comercial **Lagoh** se suma a la iniciativa urbanística "Sevilla City One"

original



El centro comercial **Lagoh** se suma a la iniciativa urbanística "Sevilla City One"

SEVILLA, 9 Ago. (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, se ha unido a la iniciativa de desarrollo urbanístico 'Sevilla City One, Metrópolis del Sur'. Se trata, según los promotores de la iniciativa, de la primera empresa del sector retail de Sevilla que se suma al proyecto.

El director de **Lagoh**, Carlos Fita, ha calificado de muy positiva esta adhesión ya que entiende que es una "clara y necesaria iniciativa que confirma la declaración de la oportunidad que es Sevilla en estos momentos en términos de inversión".

El coordinador de Sevilla City One, Pedro Salvador, ha querido destacar que "para Sevilla City One es un gran privilegio contar con el apoyo de **Lagoh**, una empresa de referencia que sin duda aportará fuerza y apoyo al proyecto. Estamos muy contentos de que quieran ser partícipes de esta iniciativa que pretende convertir a Sevilla en un referente internacional", dado que su principal objetivo es visibilizar el potencial de Sevilla y su área metropolitana en materia de inversiones, en colaboración con el Ayuntamiento de Sevilla y la Junta de Andalucía.

La I Jornada Internacional Sevilla City One, Metrópolis del Sur está prevista para el 31 de octubre en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla (FIBES), tras la fecha inicialmente barajada para el evento, para "dar voz a los principales protagonistas de los procesos de transformación urbana de Sevilla ante "operadores nacionales e internacionales".

Las socimis brillan entre las empresas del Continuo con más dividendo

María Gómez Silva María Gómez Silva María Gómez Silva Celia Amayuelas Díaz José Jiménez Ismael García Villarejo José Jiménez Ismael

García Villarejo Ismael García Villarejo María Gómez Silva • original

Las socimis y las promotoras inmobiliarias brillan entre las empresas del mercado continuo con **mayores rentabilidades por dividendo**.

Específicamente, Neinor Homes, Aedas Homes, Metrovacesa, **Lar** España Real Estate Socimi y Renta Corporación Real Estate se sitúan en lo alto de la lista de las diez compañías con mayor rentabilidad por dividendo, según los datos recopilados por Bloomberg.

Todas ellas acumulan **rentabilidades por dividendo superiores al 10 por ciento**.

En concreto, **Neinor Homes presenta una rentabilidad por dividendo del 18,5 por ciento**; mientras que Aedas Homes le sigue con un 12,58 por ciento; Metrovacesa, con un 11,92 por ciento; **Lar** España Real Estate Socimi, con un 11,31 por ciento; y Renta Corporación Real Estate, con un 11,02 por ciento.

Solo les superan en esta métrica Ercros, con una rentabilidad por dividendo del 154,27 por ciento, según Bloomberg; y el grupo de medios de comunicación Vocento, con un 28,60 por ciento.

En realidad, es lógico que las socimis brillen en rentabilidad por dividendo, pues su modelo se basa precisamente en una política de reparto de dividendos constante (del flujo que obtienen a través de los alquileres de los activos inmobiliarios).

Asimismo, la caída de estos valores en bolsa ha motivado la subida de este ratio.

Y es que, aunque algunos de ellos han recuperado este 2023, si se mira su evolución desde el 1 de enero de 2022, siguen arrojando minusvalías.

Así, desde esa fecha, Aedas Homes y Renta Corporación Real Estate Socimi se dejan un 31 por ciento de su capitalización en bolsa; mientras que Neinor Homes cae un 15 por ciento (aunque Metrovacesa y **Lar** sí suben en ese periodo, un 0,6 y un 15 por ciento, respectivamente).

Además de la elevada rentabilidad por dividendo, estas compañías tienen otros puntos a favor, como los sólidos beneficios operativos que han presentado en la última temporada de resultados, según ha escrito Javier Díaz Izquierdo, el analista de Renta 4 que sigue el sector.

Sólidos resultados desde el punto de vista operativo, registrando elevados niveles de ocupación en todos sus segmentos, y beneficiándose en términos de rentas del positivo efecto derivado de la indexación de los contratos (crecimiento de rentas 'like for like' en todos los subsectores), así como de la firma de nuevas rentas a mercado, ha apuntado.

En el lado negativo, **hay que tener cuidado con el entorno de tipos al alza, que ha perjudicado la valoración de sus activos, lo que podría provocar correcciones de valoración**, en su opinión.

Las campeonas del IBEX 35 en rentabilidad por dividendo

Si esta noticia ha sido útil para ti, [apúntate a nuestros boletines](#) ¡No te decepcionaremos! También puedes añadir las alertas de **finanzas.com** a tus redes y apps: [Twitter](#) | [Facebook](#) | [LinkedIn](#) | [Flipboard](#). Y sigue los mejores videos financieros de [Youtube](#).

María Gómez Silva es licenciada en periodismo por la Universidad Complutense de Madrid. Además, realizó el máster de periodismo del diario 'El País' y cuenta con un posgrado en periodismo económico de la Universidad de Zaragoza. Antes de unirse a la revista Inversión y al equipo de finanzas.com, fue corresponsal de EFE en el sudeste asiático y en Bruselas, donde era responsable de la información económica. También informó a través de 'Cinco Días'

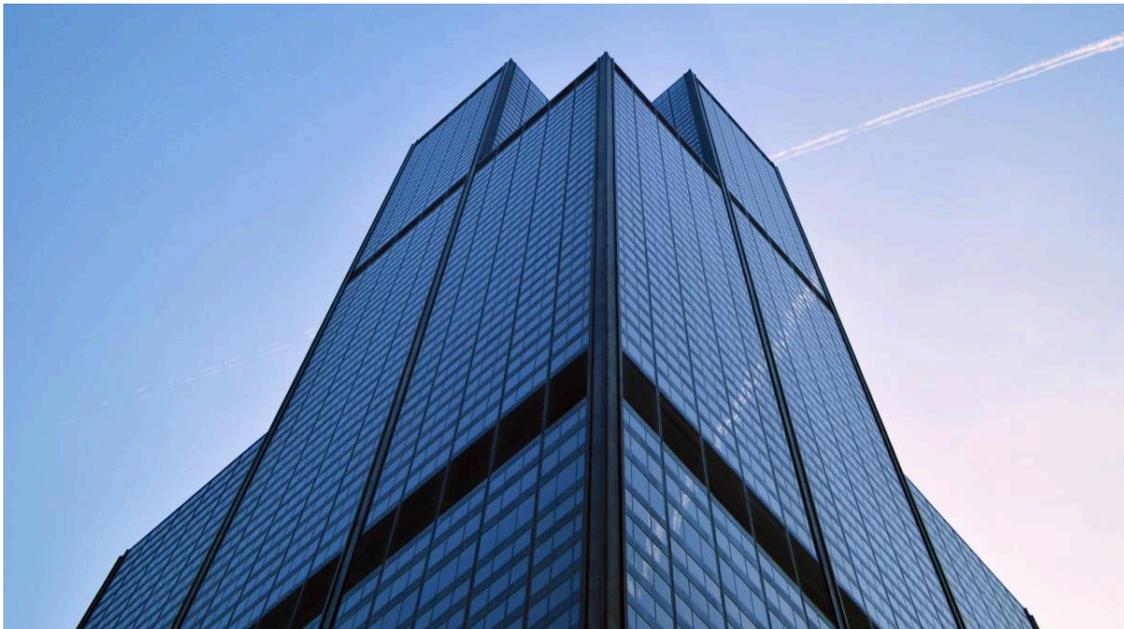
y 'ABC'.



Las cinco noticias inmobiliarias más destacadas de la semana

1 **LAR** España vende los parques comerciales Rivas Futura y Vistahermosa por 129,1 millones de euros. 2 Intrum recibe el okay de la CNMC para comprar Haya RE por 140 millones. 3 Aedas Homes presenta cinco proyectos en Barcelona, con un total de 412 viviendas. 4 Urbania y Visoren construirán y gestionarán 1.101 VPOs en la Comunidad Valenciana.

original



Esta semana, destaca la actividad de firmas como **LAR** España, Intrum, Aedas Homes, Urbania y Visoren o Limehome.

1 **LAR** España vende los parques comerciales Rivas Futura y Vistahermosa por 129,1 millones de euros



LAR España vende los parques comerciales Rivas Futura y Vistahermosa por 129,1 millones de euros

AEW, gestor de activos inmobiliarios, ha adquirido estos parques comerciales ubicados en Rivas Vaciamadrid y Alicante.



Copia y pega esta URL en tu sitio WordPress para incrustarlo

Copia y pega este código en tu sitio para incrustarlo

2 Intrum recibe el okay de la CNMC para comprar Haya RE por 140 millones



3 Aedas Homes presenta cinco proyectos en Barcelona, con un total de 412 viviendas



Aedas Homes presenta cinco proyectos en Barcelona, con un total de 412 viviendas

Las promociones se encuentran en Barcelona, Badalona, Vilanova i la Geltrú y LHospitalet de Llobregat.



Copia y pega esta URL en tu sitio WordPress para incrustarlo

Copia y pega este código en tu sitio para incrustarlo

4 Urbania y Visoren construirán y gestionarán 1.101 VPOs en la Comunidad Valenciana



Urbania y Visoren construirán y gestionarán 1.101 VPOs en la Comunidad Valenciana

El proyecto supone la construcción de más de 106.000 m2 de techo y una inversión total por encima de 185 millones.



Copia y pega esta URL en tu sitio WordPress para incrustarlo

Copia y pega este código en tu sitio para incrustarlo

5 Limehome suma 116 apartamentos en Madrid, convirtiendo a la capital en la segunda ciudad de la cartera de la compañía



Limehome suma 116 apartamentos en Madrid, convirtiendo a la capital en la segunda ciudad de la cartera de la compañía

La empresa de tecnología hotelera tiene proyectos firmados en nueve comunidades y se ubica en 17 ciudades del territorio español.



Medio	brainsre.news	Fecha	05/08/2023
Soporte	Prensa Digital	País	España
U. únicos	229	V. Comunicación	599 EUR (659 USD)
Pág. vistas	847	V. Publicitario	178 EUR (196 USD)

<https://brainsre.news/5-noticias-inmobiliarias-primera-semana-agosto-2023/>

Copia y pega esta URL en tu sitio WordPress para incrustarlo

Copia y pega este código en tu sitio para incrustarlo