

Hernán San Pedro (Lar España): «El retail y los centros comerciales prime pueden ser la gran sorpresa de 2023»

Brainsre.news pulsa la opinión de los principales actores del sector inmobiliario en la encrucijada de un 2022 de récord y un 2023 marcado por la incertidumbre de una situación económica de ralentización, recesión en algunos países de Europa, subida de tipos, alta inflación y guerra en Ucrania. ¿Cómo afronta cada uno el momento?

original



Brainsre.news pulsa la opinión de los principales actores del sector inmobiliario en la encrucijada de un 2022 de récord y un 2023 marcado por la incertidumbre de una situación económica de ralentización, recesión en algunos países de Europa, subida de tipos, alta inflación y guerra en Ucrania. ¿Cómo afronta cada uno el momento? **Hernán San Pedro**, director de Relaciones con Inversores y de Comunicación Corporativa de **Lar España**, hace balance del ejercicio que se acaba y apunta a lo que puede ocurrir durante el próximo.

Pregunta: ¿Cómo calificaría este 2022 para el sector inmobiliario?

Respuesta: Muy positivo en resultados para la práctica totalidad de compañías inmobiliarias, incluidas las de retail. En el caso de **Lar España** hemos respondido especialmente bien en recurrencia de ingresos y crecimiento de los beneficios. Esa **evolución sectorial notable o sobresaliente** no ha servido para superar la desconfianza del mercado respecto a las cotizaciones.



A tu lado en tu proyecto
más personal



P: ¿Qué espera del año 2023 en cuanto a impacto de la ralentización y duración e intensidad de una posible crisis?

R: En **Lar España** somos razonablemente optimistas para 2023. Somos propietarios al **100% de activos premium**, de gran calidad y muy dominantes en su área de influencia. No hemos comprado ningún portfolio. Solo compramos lo que pueda mejorar o igualar nuestro portfolio. Llevamos muchos trimestres consecutivos situando las principales cifras de actividad por encima de la media sectorial. A la vez, la recurrencia de los ingresos nos permite pagar dividendos siempre en la parte alta del mercado. Tenemos una deuda financiera cuyo LTV es tan solo del 38,9% y un coste de deuda de apenas el 1,8% sin vencimientos hasta 2026.

La totalidad de los activos de nuestra cartera han sido **reformados hace menos de tres años**. Tenemos acuerdos de alquiler a largo plazo suscritos con más de un millar de inquilinos y una sólida valoración independiente de los activos. Nuestros centros y parques comerciales se benefician de un ticket promedio de compra medio bajo o bajo, lo que les aporta una especial recurrencia de compras finales, con independencia del momento concreto del ciclo económico. Asimismo, las actividades esenciales, incluidas las del sector de la alimentación, suponen una cuarta parte de la superficie total en alquiler, y aportan un refuerzo significativo a la tradicional recurrencia y estabilidad de los ingresos, con independencia del ciclo económico en que estemos.

P: ¿Con qué herramientas afronta su empresa este panorama de incertidumbre?

R: Aportamos una orientación integral a los clientes finales, con un estudio permanente del *customer journey*. Colaboramos estrechamente con nuestros inquilinos, con estrategias conjuntas con nuestros inquilinos, con renegociaciones, acuerdos y alianzas beneficiosas para las dos partes. Además, hemos reforzado tanto la caja como la capacidad de respuesta financiera de la compañía. Entre julio y octubre de 2021 completamos sendas emisiones de **bonos verdes** senior no garantizados, por un importe total de **700 millones** y una sobredemanda de casi cinco veces en las dos ocasiones. Todo a un tipo fijo del 1,84% con vencimientos a más de cuatro años. Además, el endeudamiento se ha reducido al 38,9% del valor de los activos. Asimismo, mantenemos la transparencia y buena gobernanza de la sociedad en niveles máximos, para reivindicar los puntos fuertes de un modelo de retail que es el más seguro, el más innovador y el más resiliente para adaptarse a cada novedad que se ha producido o pueda producirse en el mercado.

P: ¿Qué segmentos del inmobiliario pueden sufrir más y cuáles resistirán mejor?

R: El retail puede ser la gran sorpresa de 2023. Los centros y parques comerciales prime, unos 75 del total de 570 existentes en España, suponen un valor refugio que aporta ingresos recurrentes y en la práctica plena ocupación. Los **14 activos de Lar España forman parte de ese círculo prime**. Esos mejores activos, modernos, con una amplia oferta de servicios, bien gestionados y con un mix comercial cualificado están perfectamente preparados para afrontar los retos del futuro.

P: Posición de España respecto a otros países.

R: Sigue en el grupo de cabeza y entre los destinos preferidos por los inversores. Una parte muy relevante del sector inmobiliario está formada por compañías consolidadas, sólidas y estables. Han demostrado ser un instrumento profesional y eficiente y además muy necesarias para la recuperación del tejido productivo de nuestro país. Hay especialistas en los distintos segmentos y los gestores acumulan una importante experiencia en cada uno de ellos.

Las compañías hemos sido capaces de acometer **proyectos emblemáticos**, reconocidos de forma unánime por su eficiencia, rentabilidad e innovación, habiendo conseguido además

canalizar hacia nuestro país gran cantidad de capital de todos los rincones del mundo. **Lar España** ha liderado uno de esos procesos, que ha sido la especialización en centros y parques comerciales. En nuestros ocho años de historia, hemos ido especializándonos en retail, desde la convicción que es ahí donde estamos en condiciones de aportar valor añadido a nuestros accionistas, y estamos convencidos de que vamos a seguir haciéndolo.



**A tu lado
en tu proyecto
más personal**