

## La guerra y el encarecimiento de las materias primas afectarán al sector inmobiliario



José Enrique Viniestra, director de negocio de Homeserve Asistencia, fue el moderador del debate.



Más de cien profesionales de la inversión se reunieron presencialmente en la Torre Foster de Madrid.

La influencia de la guerra de Ucrania en las inversiones internacionales, el impacto de la inflación y el encarecimiento de las materias primas en la oferta de vivienda nueva, y las nuevas tendencias en ESG (criterios ambientales, sociales y de buen gobierno) fueron algunos de los principales temas analizados en el coloquio que siguió a la mesa redonda desarrollada en el XIII Foro del Mercado Inmobiliario para Inversores, Fondos y Sociomis, organizado por Cesine Formación y la revista Metros<sup>2</sup>. El moderador, José Enrique Viniestra, director de negocio de Homeserve Asistencia, comenzó el debate con un primer bloque centrado en los fondos de inversión, en el que se refirió a las últimas noticias sobre la invasión rusa de Ucrania y planteó cómo esta situación podría afectar a las inversiones y si lo haría igual en distintos segmentos como el residencial y el retail. A lo que Antonio Fernández, presidente de Armanext, contestó señalando la complejidad de una situación como ésta. “Las operaciones de inversión abiertas suelen durar muchos meses, por lo que echar de mano de pronto el freno de mano resulta realmente complicado”. Fernández recordó la opinión que le dio un gestor de grandes patrimonios, cuya visión de negocio alcanzaba entre 10 y 15 años, y cuya estrategia se basaba en intentar medir lo mejor posible los riesgos que pudieran aparecer temporalmente. Pero, como muestra de la desinformación existente, también contó la anécdota de dos importantes inversores particulares mexicanos que habían parado sus inversiones en Europa porque consideraban al conjunto del continente como “zona de guerra”. Adolfo Favieres, managing partner de Nerberu Capital, apuntó dos aspectos del mercado inmobiliario que, a pesar del conflicto, se podrían ver favorecidos por la situación. “Por una parte, vamos a tener aún más inflación, y en cierto modo nuestro sector constituye

una cobertura ante ella, por lo que nos puede llegar más capital; y, por otra, probablemente se aleja la posibilidad de subidas de tipos, que también nos hacían bastante daño en nuestras valoraciones”.

### RETAIL, UNA INVERSIÓN CON FUTURO

Pedro Abella, managing director de Therus Invest, preguntó a Hernán San Pedro, director de relaciones con inversores y comunicación corporativa de Lar España Real Estate, sobre las perspectivas del retail. Abella dijo que es “un sector que parece que siempre se está reinventando, sobre todo a nivel comercial”; y recordó que “en España hemos visto como surgieron en un primer momento las galerías y después los zocos, los hipermercados, los moles y todas las actividades de ocio”.

Con estos antecedentes, planteó cuál será el futuro de este segmento. San Pedro calificó la pregunta de “interesante, pertinente y complicada de contestar”. Y comenzó a hacerlo afirmando que el retail ha ido siempre allí donde el cliente final lo marcaba. “Con la explosión de las nuevas tecnologías esto se ha exacerbado todavía mucho más, porque la disrupción tecnológica ha generado comportamientos absolutamente diferentes de los de hace 20 o 30 años, que eran mucho más homogéneos”. Y puso un ejemplo: “una persona de 14 años no suele tener tarjeta de crédito, por lo que sus deseos de compra se estimulan a través del teléfono móvil, pero las adquisiciones se producen en la tienda física. En cambio, una de 25 años que trabaja tiene un comportamiento completamente diferente. Le gusta salir y quedar con sus amigos, pero las compras las puede hacer por internet”. Así, se podría hablar de diferentes generaciones, por lo que San Pedro concluyó que “lo que deberían hacer las superficies





comerciales es tener un gran conocimiento del comportamiento de los clientes finales, lo que nos lleva a la utilización de herramientas como el big data, el customer experience, etc". Y aconsejó disponer de una oferta global que integre las mejores posibilidades de experiencia y de compra. Otro de los temas introducidos por el moderador se refería al sector residencial. En concreto, planteó qué impacto podría tener la inflación, la subida de precios de las materias primas (que también está afectando a distintos materiales de construcción), y el encarecimiento de la mano de obra a la futura oferta de nueva vivienda. Miguel Ángel Falcón, managing director de Lysander, confirmó esta amenaza explicando su experiencia como gestor de proyectos inmobiliarios. "Las estimaciones de costes que hacías al principio, en un proyecto en fase de diseño conceptual, quedaban barridas dos años después porque se habían producido incrementos de precios del 10% o incluso del 15%". Según advirtió, "esto te obliga a realizar un control de costes continuado y adaptarte constantemente durante toda la vida de los proyectos, porque éstos tienen cada vez más complejidad y sufren más altibajos en precios y materiales".

La localización de las inversiones fue otro de los temas debatidos. José Enrique Viniestra preguntó a los expertos si Madrid y Barcelona siguen siendo los focos mayoritarios de atracción o las preferencias se están moviendo también hacia otras ciudades y comunidades autónomas. En este sentido, Miguel Ángel Falcón explicó la experiencia de Lysander en Málaga, que ha sido "sumamente positiva". De hecho, dijo que "llevamos ya dos años y medio trabajando allí y hemos visto la positiva evolución que ha tenido la ciudad desde que llegamos. El Ayuntamiento está realizando inversiones en infraestructuras y en la remodelación y regeneración de distintas áreas". En conclusión, mostró su parecer de que "efectivamente empiezan a haber alternativas de inversión en otras ciudades que cuenten con suficiente atractivo". Nicolás Díaz Saldaña, CEO de Tempore Properties, explicó que lidera una SOCIMI que trata de demostrar que existe un mercado residencial de alquiler más allá de Madrid y Barcelona. "Lógicamente, nosotros tenemos una parte de la cartera en estas ciudades, pero trabajamos también en otras como Sevilla, Málaga, Valladolid, Logroño y Zaragoza". En su opinión, "existe una gran demanda en todos

estos mercados, que pueden funcionar muy bien, y algunos de ellos tienen la misma o mayor rentabilidad y seguridad que las mejores ubicaciones que encontramos en Madrid y Barcelona".

## INVERSIONES ESG

El moderador preguntó también sobre las perspectivas de estabilidad regulatoria de las SOCIMIs en los próximos años y si se espera algún cambio en este sentido. A lo que Antonio Fernández, de Armanext, contestó de forma tajante que las modificaciones introducidas en esta regulación pertenecen al pasado y descartó cualquier variación futura relacionada con este tema. Por su parte, Roberto Guiñales, de Gesvalt, abogó por "abrir un poco más el espectro de actuación hacia otros ámbitos como el agrario, algo que podría venir muy bien para dinamizar la España vaciada". Para finalizar Viniestra puso sobre la mesa el tema de las inversiones ESG y pidió la opinión de los presentes acerca de "si se están llevando a cabo de forma profesionalizada y procedimentada, o con un cierto desorden y desconocimiento". Roberto Guiñales contestó que "hay de todo"; y añadió que "nos estamos encontrando muchas sorpresas, como algunas grandes corporaciones y multinacionales que deberían tener estos temas bastantes trabajados, pero que no es así. Y al revés, pymes con mucha inquietud y preocupación por ver cómo incorporan dentro de sus modelos este tipo de factores". De cualquier manera, puntualizó que "desde 2020 se ha producido una evolución positiva muy importante hacia estos conceptos, que ya es imparable". Javier Zarrabeitia, managing director de BentallGreenOak, afirmó que la ESG es para su firma la prioridad número uno. "Es algo que ya está aquí y los que no lo apliquen se quedarán atrás. Hoy en día, ya te lo exigen los propios inversores, los inquilinos, los que te financian y los compradores. Y hay muchas profesionales que llevan tiempo dedicándose a ello. En estos momentos, ya tiene un gran impacto en el análisis de cualquier activo, ha venido para quedarse y debe ser una prioridad para todas las empresas". Finalmente, Lorenzo Peñalver, director de inversiones de Hines, aseguró que en el ámbito de la ESG inmobiliaria hay dos drivers principales: "los inquilinos y los inversores, y ambos están muy alineados". Además, indicó que la forma de atraer a los fondos es "aportarles no solo rentabilidad, sino también el valor añadido de beneficiar a la sociedad y tener un efecto positivo en el medio ambiente". "Todo esto -concluyó- hace que nos focalicemos mucho más en este sector, que está creciendo y en el que aún queda mucho por hacer".

## La opinión de los inversores



Adolfo Favieres,  
managing partner de Nerberu Capital.



Pedro Abella,  
managing director de Therus Invest.



Nicolás Díaz Saldaña,  
CEO de Tempore Properties.



Javier Zarrabeitia,  
managing director de BentallGreenOak.



Lorenzo Peñalver,  
director de inversiones de Hines.



## Hernán San Pedro

Director de Relaciones con Inversores y Comunicación Corporativa de Lar España



**“Las rentas en centros comerciales crecerán anualmente un 2,2% hasta 2025”**

“La perspectiva de las ventas retail para los próximos años es alcista, incluidas las del segmento de centros comerciales”, según afirmó **Hernán San Pedro**, director de relaciones con inversores y comunicación corporativa de **Lar España Real Estate**. En este contexto, indicó que “la tasa prevista de crecimiento anual de rentas en centros comerciales entre 2021 y 2025 en España es del 2,2%”. San Pedro, que analizó el mercado de inversión, el retail y la relación con inversores, hizo un repaso a la evolución de la economía española, la consolidación de la recuperación y la situación de la inflación, que persiste por encima de las previsiones. Y en este contexto, explicó que los expertos en inmobiliario coinciden en que el sector retail ha entrado en una fase de clara recuperación. Y aseguró que “el sector de centros comerciales en España supone una excelente oportunidad para el comercio minorista”. A continuación, explicó que “la distribución española acaba de entrar en una fase de madurez, con una densidad en centros comerciales muy inferior en nuestro país (0,34 metros cuadrados por habitante) que en Estados Unidos (2,35 metros)”. Por otra parte, “el promedio de estos centros en España es mucho más moderno (la mayoría fueron inaugurados en la década de los 2000) y están mucho mejor

adaptados a las tendencias actuales del consumo; tienen más espacios dedicados al ocio y la restauración, en contraste con el modelo anglosajón, centrado en grandes almacenes e hipermercados”. El directivo de **Lar España Real Estate** señaló también que la penetración del e-commerce en España (un 6,5% en marzo de 2021) está muy lejos de las cifras de Estados Unidos (20%) o de las principales economías europeas (26% en Reino Unido, 20% en Alemania y 14% en Francia), e incluso que la media europea (un 16% estimado para 2020). Y añadió que “los centros comerciales españoles se centran en el ocio y la restauración, y en servicios y experiencias sin equivalente en el orden digital”. Según San Pedro los expertos coinciden en que la inversión en retail se recuperará en España en 2022. “Después de 2012 ocurrió algo parecido, y la reactivación fue muy intensa en 2013 y, sobre todo, en 2014”. Ahora, las amenazas tampoco han podido con una actividad que se veía acosada en los últimos años desde distintos ámbitos. Entre ellos, “el ecommerce, que ha derivado en una omnicanalidad, en la que pueden convivir tanto tiendas físicas como digitales; el apocalipsis en USA (2018), pero que afectó principalmente a hipermercados y grandes almacenes (y no a todos); la desaceleración económica (2019)”.