

.....RETAIL

JOSÉ MANUEL LLOVET, PRESIDENTE DE APRESCO

“Nuestro principal objetivo como asociación es impulsar la modernización y adaptación de nuestros espacios al nuevo contexto”

El presidente de APRESCO desvela cómo ha sido la trayectoria de una asociación nacida para ayudar a los propietarios de centros y parques comerciales a superar la pandemia para después convertirse en su voz ante las Administraciones de cara a superar los retos a los que se enfrenta el sector.

APRESCO representa a las principales compañías propietarias de centros, parques y otros espacios comerciales que operan en España con el objetivo de acelerar el desarrollo y la modernización del sector. Actualmente está integrada por 15 de las compañías líderes del sector, aunque pronto anunciará nuevas incorporaciones. Así, hoy ya integra a Carmila, Carrefour Property, Castellana Properties, CBRE IM, Ceetrus, DWS, Grupo Numero 1, Ingka, Klépierre, Lar España, LSGIE Group, Nuveen, Sonae Sierra, Unibail Rodamco Westfield y Via Outlets.

En apenas unos meses, la Asociación de Propietarios de Espacios Comerciales, APRESCO, se ha consolidado como el principal interlocutor de los propietarios de centros y parques comerciales. ¿Qué les motivó a unirse y cuáles son sus objetivos a corto y medio plazo?

APRESCO nació formalmente a finales del año 2021, aunque para encontrar el origen de la asociación hay que remontarse al inicio de la pandemia. Como a todos los sectores y al conjunto de la sociedad, esta pandemia nos ha hecho pensar mucho y nos ha puesto frente al espejo, y en nuestro caso particular nos hizo ser aún más conscientes de los retos coyunturales y estructurales a los que se está enfrentando nuestro sector.

En aquellos momentos difíciles, durante los meses de marzo y abril cuando comenzaron a producirse cierres y restricciones que afectaban a nuestros centros y parques, se comenzaron a tomar muchas medidas tanto a nivel nacional como en las distintas comunidades autónomas, y nos dimos cuenta de que era necesario que nuestras empresas estuvieran coordinadas y tuvieran una voz propia ante las administraciones. De ahí surgió un pequeño foro informal de empresas propietarias que se organizaron para colaborar y trabajar con las distintas administraciones en todos los movimientos normativos que se estaban produciendo.

Este foro informal de propietarios, que resultó muy útil en aquellos duros momentos supuso el germen de APRESCO que nació meses después, esta vez sí, como una asociación formal que representa a los propietarios y titulares de espacios comerciales.

Siendo conscientes de los cambios que se están produciendo en nuestro sector y en los hábitos de consumo de los ciudadanos, que se han acelerado aún más con la pandemia, nuestro principal objetivo como asociación es impulsar la modernización y adaptación de nuestros espacios a este nuevo contexto, contribuyendo a mantener e incrementar su importancia en el comercio. Para ello creemos que es



fundamental establecer relaciones de largo plazo y colaboraciones duraderas con las administraciones públicas y con el resto de los actores políticos, económicos y sociales de relevancia para nuestro sector.

¿Cómo valoran el que hasta ahora era uno de sus grandes objetivos, la interlocución con las administraciones? ¿Qué esperan de esa relación a corto y medio plazo?

Durante estos primeros meses hemos tenido la oportunidad de pre-



GRAN VÍA DE VIGO INVIERTE MÁS DE 5,5 MILLONES EN UNA REFORMA INTEGRAL

El centro comercial **Gran Vía de Vigo**, propiedad de Lar España, va a invertir más de 5,5 millones de euros en una reforma integral de sus instalaciones.

El rediseño de alguna de sus áreas dio comienzo el año pasado, momento en el que se finalizaron las obras de los accesos al complejo desde el aparcamiento, pero en esta segunda fase de remodelación, el alcance será mucho mayor, ya que se abarcarán los techos de la zona comercial, incluyendo el cambio de iluminación, señalética y ordenación de todas las instalaciones vistas, así como todos los acabados interiores, como revestimientos horizontales, revestimiento de las escaleras mecánicas, Punto de Información, nuevas áreas de descanso y aseos. También se renovarán por completo las plazas interiores y se acondicionará el aparcamiento para la comodidad de los clientes.

Las obras se realizarán en horario nocturno para no interferir en el desarrollo de la actividad comercial de las instalaciones.

Además, en los próximos meses el complejo gestionado por Gentalia sumará nuevos operadores a su oferta, como Mango y Tramas+, que se unirán a la reciente apertura de la cadena de perfumerías Druni.

Distribuido para LAR * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.



Las socimi, qué son y cómo funcionan

Este producto registra un auge gracias a, entre otras cosas, sus tipos reducidos de tributación y su rentabilidad estable

TU BOLSILLO
MIKEL
MADINABEITIA



Las socimi son empresas que tienen un cometido específico en el mundo financiero: acercan el mercado inmobiliario a los grandes inversores. Para desarrollar su función del mejor modo posible deben cumplir una serie de requisitos y, a cambio, obtienen beneficios fiscales. Es posible comprar acciones de socimis. Sin embargo, debemos tener presente primero qué son este tipo de sociedades y cuál es su funcionamiento. Para ello contamos con la ayuda del asesor financiero Manex Muniain, que repasa en este artículo todas las claves de esta figura.

1 ¿Qué es una socimi? Son sociedades anónimas cotizadas de inversión inmobiliaria, cuya actividad principal es la adquisición, promoción y rehabilitación de activos de naturaleza urbana para su arrendamiento, bien directamente o bien a través de participaciones en el capital de otras socimi. En realidad, no son más que un vehículo de inversión cuyo objetivo es la compra, promoción y rehabilitación de activos inmobiliarios, que engloban pisos, locales comerciales, oficinas de logística...

2 ¿Qué objetivo tienen? Por un lado, busca impulsar el mercado del alquiler, potenciarlo. En España las viviendas de alquiler suponen en torno al 15-20% de la totalidad de los inmuebles. En otros países como Alemania, por ejemplo, superan el

50%. Por otro lado, proporcionan liquidez a las inversiones inmobiliarias y ofrecen una rentabilidad estable al inversor bastante descorrelacionada de la renta variable –se refiere a las Real Estate Investment Trust (REIT)–.

3 ¿Qué requisitos son necesarios? Una socimi debe cumplir una serie de requisitos muy estrictos. El capital mínimo son 5 millones de euros. Además, al menos un 80% de sus activos inmobiliarios, que deben mantener en cartera un mínimo de tres años, han de estar en alquiler, por lo que hemos comentando que están diseñadas para potenciar el sector del alquiler. Están obligadas a salir a Bolsa a los 24 meses de constituirse. Y tienen que distribuir, al menos, un 80% de sus beneficios vía dividendo para los accionistas, que son los que tributan en la declaración de la Renta.

4 ¿Cuáles son sus ventajas? Todas las socimis tienen algo en común: un régimen fiscal ventajoso respecto a otras empresas o vehículos de inversión. De hecho, no pagan el impuesto de Sociedades, que grava el beneficio de un negocio, y están exentas del 95% de los tributos vinculados con la compra de viviendas, como el impuesto de Transmisiones Patrimoniales o el de Actos Jurídicos Documentados.

5 ¿Y sus desventajas? Una de las principales desventajas es que, como todo valor coti-

LAS CLAVES

5 millones de euros es el capital mínimo para fundar una socimi. Además, el 80% de sus activos han de estar en alquiler.

OBJETIVO
Busca impulsar el mercado del alquiler, proporcionar liquidez a las inversiones y ofrecer estabilidad al inversor

VENTAJAS
Un régimen fiscal mejor respecto a otros vehículos de inversión; no pagan en Sociedades si cumplen algunos requisitos

DESVENTAJAS
Como todo valor cotizado, puede subir o bajar y son muy sensibles a los tipos de interés, ya que tienen su deuda así respaldada

zado, puede subir o bajar. Es decir, la propiedad subyacente puede estar sujeta a fuertes caídas de sus valores, sobre todo cuando estalla una burbuja inmobiliaria. Dependen del talento y del trabajo en la gestión de las adquisiciones. La segunda desventaja (sobre todo las registradas en el MAB)

es que tienen un 'Free Float' –porcentaje de acciones susceptible de ser negociado en Bolsa– muy reducido. En tercer lugar, las socimis son muy sensibles a los tipos de interés, ya que tienen su deuda respaldada con sus inmuebles.

6 ¿Es una figura muy utilizada en Euskadi? Rotundamente, no. Es una figura para patrimonios muy altos, como hemos detallado con anterioridad. A nivel estatal, actualmente cotizan 88 socimis. 76 están en el mercado alternativo bursátil (MAB), 2 en el IBEX-35, 2 en el mercado continuo, una en el mercado Luxemburgués y hay 7 en el índice Euronext. En su opinión, las socimi son muy necesarias para impulsar el alquiler en España, como ha sucedido en otros países como Alemania. El Gobierno debería protegerlas para incentivar e impulsar la creación de nuevas sociedades.

7 ¿Cuánto han ganado las principales socimis en 2021? Las principales son Inmobiliaria Colonial, Merlin Properties, Lar España y Árima. El beneficio de Merlin Properties (4.531,08 millones de capitalización bursátil) se disparó un 800% en 2021. Ganó 512 millones por revalorización de sus activos. Colonial, por su parte, ganó 474 millones (4.282,6 millones de capitalización bursátil). Lar España obtuvo 25,8 millones de beneficio y en el caso de Árima Real Estate fueron 26,1 millones de ganancia.

Ecobolsa

SIETE DIVIDENDOS ESPAÑOLES PARA VER MÁS ALLÁ DE LA INFLACIÓN

Distribuido para LAR * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Pagos para solapar la escalada de los precios

Las retribuciones más rentables en 2022 del Continuo (previsiones, en %)

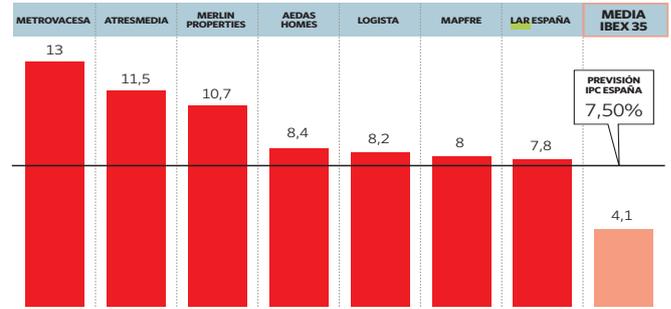




Imagen de la mesa redonda de la IV edición de la Iberian Reit & Listed Conference, organizada por European Public Real Estate Association (EPRA) e Iberian Property.

El real estate confía en mantener su crecimiento en 2022 si no se alarga la guerra en Ucrania

Los consejeros delegados de Lar España, AEDAS Homes, Colonial y Merlin Properties destacaron la fortaleza y las buenas perspectivas del negocio inmobiliario tras dos años de pandemia. Lo hicieron en la IV edición de la Iberian Reit & Listed Conference donde los cuatro CEO anticiparon un futuro positivo para las compañías del sector que podría torcerse si la inflación se desboca, pero especialmente si se prolonga la guerra en Ucrania.

Los máximos representantes de cuatro de las empresas inmobiliarias cotizadas más importantes del país hicieron un análisis optimista del futuro del sector basado en los datos de sus compañías y en la previsión de acercarse a los valores pre-pandémicos antes del fin de 2022. Este positivo diagnóstico lo realizaron en el transcurso de la IV edición de la *Iberian Reit & Listed Conference* que, organizada por European Public Real Estate Association (EPRA) e Iberian Property, se celebró el 28 de marzo en Madrid.

En esta jornada Miguel Pereda, consejero de Lar España y presidente de Grupo Lar; Pere Viñolas, consejero delegado de Colonial; Ismael Clemente, CEO de Merlin Properties, y David Martínez, CEO de AEDAS Homes, analizaron la ruta de recu-

peración y cómo ha afectado la pandemia a las compañías inmobiliarias que cotizan en Bolsa y han expresado su confianza en las buenas perspectivas que existen tanto para la vivienda como para las oficinas y el *retail*.

Los altos directivos de estas compañías también advirtieron del peligro que supone para la recuperación del negocio la inestabilidad actual provocada por la guerra en Ucrania, si esta se prolonga en el tiempo. Pero también avisaron de los efectos que pueden provocar en el sector las tensiones inflacionistas, la probable subida de los tipos de interés, el encarecimiento de la energía y los materiales de construcción, aunque dieron una visión positiva de cómo el sector puede encarar dichas contingencias, coincidiendo en que si la inflación no se desboca, ésta se puede tras-

ladar a los precios sin que repercuta de una manera dramática en la demanda de vivienda o en el alquiler de oficinas y locales comerciales.

Ismael Clemente, CEO de Merlin, fue uno de los más contundentes a la hora de exponer los riesgos que para el crecimiento de las empresas inmobiliarias puede suponer la invasión rusa de Ucrania: "Seguimos creyendo que 2022 será positivo, pero si la guerra de Ucrania se prolonga nos afectará y quizás el mayor crecimiento que esperábamos para este año se retrase a 2023 o 2024". "Sabemos que vendrá un año de una gran explosión en la inversión, pero no sabemos si será este ejercicio, 2023 o 2024" puntualizó, refiriéndose a la incertidumbre que provoca el conflicto bélico y las consecuencias que puede tener para la economía si éste



Miguel Pereda, presidente de Grupo Lar y consejero de Lar España.

se prolonga, sentenciando: "En la facultad te enseñan a gestionar tiempos de inflación y de tipos de interés positivos, pero lo que no aprendes es a gestionar una pandemia o una guerra a un país vecino, esto sí puede impactar y es difícil de gestionar". Clemente, sin embargo, se mostró optimista respecto a cómo puede afectar al *real estate* el aumento de los tipos de interés y la inflación: "Habrà más estabilidad que disrupción en el futuro", concluyó.

Por su parte, Pere Viñolas, CEO de Colonial y recientemente nombrado presidente de la patronal europea de empresas de inversión inmobiliaria, EPRA, resaltó también que "el sector se ha mantenido pese a la pandemia". Hizo referencia a lo ocurrido durante los dos últimos ejercicios, especialmente en el segmento de oficinas, dos años en los que "hemos vivido una caída en la actividad económica, sin embargo no hemos visto un desplome del sector inmobiliario", apuntando que lo que ha hecho el segmento de las oficinas ha sido insistir en el sector *prime*, "ofrecer sostenibilidad y en la experiencia para que el trabajador considere la oficina un mejor lugar para trabajar que su casa", puntualizando también que "el teletrabajo abre también muchas posibilidades a las empresas inmobiliarias".

Miguel Pereda, presidente de Grupo Lar y consejero de Lar España, puso de manifiesto la resiliencia que está mostrando el sector de centros comerciales con niveles de ocupación como los de antes de la pandemia y ventas que "ahora son superiores a las de 2019". Apuntó que aunque "el mayor impacto de la pandemia se dio en los centros comerciales, después de dos años, que fueron difíciles y duros, estamos en una situación en la que la gente ha vuelto a los centros comerciales". "Es-



David Martínez, CEO de AEDAS Homes.

tamos ofreciendo motivos para que la gente retome sus compras en las tiendas y ese es nuestro objetivo", remarcó.

Respecto a la inflación, Pereda destacó que "la energía es el 16% de los gastos de un centro comercial y si se duplica, como está pasando, los gastos suben en la misma proporción". Pese a todo consideró todavía limitado el impacto que la inflación está teniendo en el sector del *retail* y cree que si se mantiene la inflación en estos límites, el sector la puede absorber.

Finalmente, David Martínez, CEO de AEDAS Homes, se refirió al sector residencial, explicando que el Covid-19 "afectó a la demanda al principio, pero a los dos meses se recuperó, volvió y ha sido muy fuerte". Martínez reconoció que la pandemia fue un *shock*, "pero después el mercado residencial ha tenido éxito y vemos un futuro prometedor". También quiso destacar la oportunidad que supone el *build to rent* para las promotoras inmobiliarias: "El alquiler es una gran alternativa, sobre todo ahora que las Administraciones se han dado cuenta de que deben poner más suelo en el mercado".

El consejero delegado de AEDAS Homes cree que para las promotoras de vivienda hay nuevas oportunidades en áreas metropolitanas y en el mercado de alquiler: "Hay un futuro brillante, estamos entregando 70,000 viviendas al año cuando el país necesita 100.000". Sobre la inflación, Martínez admitió que le preocupa relativamente porque la promotora trabaja en un segmento medio-alto y se puede trasladar a los precios, reconociendo que le preocupan más la falta de materiales y el retraso que puede provocar en las obras:



Ismael Clemente, CEO de Merlin Properties.



Pere Viñolas, consejero delegado de Colonial.

"Nosotros tenemos todavía elasticidad en los precios. No me preocupan las entregas de vivienda de este 2022 y de 2023 porque la mayor parte están vendidas y en construcción avanzada, pero sí las que estamos empezando ahora", explicó.

UN VALOR REFUGIO

Por su parte, Benjamín López, director del mercado de capitales de BNP Paribas, explicó que "la recuperación ha sido muy destacada en casi todos los sectores en 2021, y en 2022 debe ser mejor. España, sigue la misma tendencia que Europa y se prevé un 30% de mejora sobre otros mercados. El inmobiliario volverá a ser un valor refugio ante la incertidumbre energética global.

En la jornada también se analizó el sector inmobiliario desde una perspectiva verde y sostenible. Y es que para los líderes presentes en la *Iberian Reit & Listed Conference*, el inmobiliario representa uno de los sectores con mayor potencial de reducción de las emisiones de carbono. En este sentido, los expertos recordaron que, aunque la eficiencia energética y la adaptación a la gobernanza medioambiental y sostenible (ESG) supone un incremento de coste adicional para las empresas, esas inversiones conseguirán mayor rentabilidad en el futuro. ♦

EDITORIAL

La guerra en Ucrania amenaza la recuperación

El sector inmobiliario español aún no ha acusado el efecto de la guerra de Ucrania aunque la situación podría cambiar si el conflicto bélico se alarga. Durante la sexta edición de la Iberian Reit & Listed Conference, el **CEO de Merlin Properties, Ismael Clemente**, dejó claro que le preocupa más la incertidumbre económica que puede provocar la guerra en un país europeo que los otros riesgos externos a los que se enfrentan las compañías de *real estate*, recordando que las empresas están preparadas para afrontar escenarios de alta inflación y subidas de tipos de interés, como los que se avecinan, pero no para gestionar pandemias ni guerras.

Tras dos años de COVID-19, las consecuencias a medio y largo plazo de la invasión rusa a Ucrania para la economía global son todavía una incógnita, aunque lo que parece un hecho es que retrasará la recuperación postpandémica. Según una primera estimación de la **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)**, la guerra reducirá el crecimiento de la economía mundial en un 1% durante el primer año y aumentará la inflación prevista en 2,5 puntos, un impacto que será mayor en la zona euro, ya que en la OCDE prevé que en la eurozona el conflicto bélico reste 1,4 puntos al PIB.

También para la economía española la invasión rusa de Ucrania se presenta como un freno para la recuperación. Según el **Banco de España**, nuestro país seguirá creciendo pero no volverá a los niveles anteriores a la pandemia hasta el tercer trimestre de 2023, ya que el organismo dirigido Pablo Hernández de Cos ha rebajado su previsión de crecimiento del 5,4% al 4,5% en 2022 y del 3,9% al 2,9% en 2023.

Así las cosas, queda por ver si la contienda hace tambalear las buenas previsiones con las que el *real estate* comienza el año. De momento, el mercado de la vivienda en España ha arrancado 2022 con la misma fuerza con la que cerró 2021. Las compraventas de pisos y casas subieron un 19,2% interanual en febrero, según las estadísticas del **Consejo General del**



Ana M. Pastor, directora de El Inmobiliario mes a mes.

Notariado, y la mayoría de los expertos consideran que esta tendencia continuará durante este ejercicio.

Las previsiones apuntan que la venta de viviendas se mantendrá fuerte aunque más moderada –al desaparecer paulatinamente la demanda embalsada durante el confinamiento– a pesar de las tensiones inflacionistas y geopolíticas, ya que el mercado residencial sigue siendo un valor refugio para los inversores y un destino para el ahorro acumulado durante la pandemia.

En este escenario se mueve el informe elaborado por **Engel & Völkers**, que pronostica que el mercado inmobiliario mantendrá el dinamismo iniciado en 2021 creciendo a un ritmo estable y alejado de nuevas burbujas, augurando que “la intensa demanda interna en el mercado residencial y el regreso paulatino del comprador extranjero mantendrá al inmobiliario español como un sector muy atractivo para la inversión”.

En ese clima de confianza en el mercado residencial se sitúan empresas como **AEDAS Homes**. Su consejero delegado, **David Martínez**, habló en la Iberian Reit & Listed Conference de un futuro prometedor por las nuevas oportunidades que se abren a las promotoras las áreas metropolitanas y el mercado de alquiler, aunque reconoció la preocupación de la compañía por otras de las espadas de Damocles que penden sobre el sector como el incremento de los costes de construcción y la falta de algunas materias primas.

También el sector del *retail* representado en esa jornada de debate por **Miguel Pereda**, consejero de **Lar España** y presidente de Grupo **Lar**, afirmó que afronta con calma este escenario de incertidumbre económica gracias a unos niveles de ocupación y ventas de los centros comerciales superiores a los de antes de la pandemia. E igual ocurre con el sector de oficinas. **Pérez Viñolas**, CEO de **Colonial**, coincide en que si la inflación no se desboca se podrá trasladar a los precios sin que repercuta de una manera dramática en la demanda.

LOS CENTROS COMERCIALES SE VUELCAN EN AYUDAR A UCRANIA

Los centros comerciales se han convertido en unos puntos esenciales de recogida para enviar suministros a los damnificados por la guerra en Ucrania. Cushman & Wakefield ha iniciado acciones para recopilar ayuda humanitaria colectiva en todos los centros y parques comerciales que gestiona en España.

Las acciones consisten en la instalación de puntos de recogida de medicamentos, ropa y alimentos, gracias a la colaboración con asociaciones y organizaciones como el Banco de Alimentos, Envera, Save the Children, Acnur, Alianza por la solidaridad o Cruz Roja, en espacios solidarios o locales del centro o parque comercial, con el fin de que los visitantes hagan sus aportaciones en directo cuando visiten el complejo. Además, se podrán realizar contribuciones económicas en los puntos físicos de donación digital con TPV habilitados en los activos, gracias a la participación de Cáritas, y a través de las aplicaciones de fidelización de los centros, sin necesidad de acudir presencialmente.

Algunos centros comerciales han organizado una colaboración conjunta entre varias empresas privadas para poder llegar más lejos. Es el caso de Islazul, en el que, a través de la asociación Envera, ha comenzado a gestionar el punto de recogida y en los dos primeros días recopiló más de 70 cajas de ropa, 55 de material sanitario, logístico y medicamentos y más de 10 cajas de alimentos. Con la ayuda de HS Strategies Intelligence y Europcar, transportarán las donaciones gracias a la colaboración de sus conductores y la cesión de coches de su flota.

Los trabajadores de Cushman & Wakefield han participado en esta iniciativa de Envera, siendo voluntarios en el punto de recogida.

De la misma forma, la socimi Lar España ha habilitado tanto sus canales digitales como espacios específicos en cada uno de sus 14 centros comerciales para que el Comité español de ACNUR, Cáritas y Cruz Roja difundan las labores humanitarias que están llevando a cabo en Ucrania y puedan captar donaciones para los damnificados. La coordinación y puesta al día de los espacios físicos y digitales será realizada a través de Gentalia por Grupo Lar, gestor de los 14 centros y parques comerciales propiedad de Lar España.

Por su parte, Puerto Venecia y la Asociación de Directivos y Ejecutivos de Aragón (ADEA) han colaborado con la Asociación de Ucrainianos



Residentes en Aragón en la organización de una recogida solidaria. Se trata de la iniciativa *'Un autobús por Ucrania'*, que parte de Marta Laiglesia y Gina Lozano.

De la misma forma, Los Porches del Auditorium ha colaborado con la Asociación de Ucrainianos de Aragón para organizar una recogida de artículos de primeros auxilios, enseres de primera necesidad y productos.

Saler, con la ayuda de Merlin Properties, ha habilitado un punto de recogida de materiales, como ropa, productos higiénicos y sanitarios y alimentos no perecederos junto al punto de Atención al Cliente, situado en la planta 0. El envío a Ucrania de todo el material se realizará en colaboración con la Generalitat Valenciana a través del centro logístico habilitado en Feria València.

Porto Pi, también gestionado por Merlin Properties, ha instalado un punto de recogida en colaboración con la asociación *Ayuda a Ucrania* en la planta baja del centro.

De la misma forma, El Ingenio ha entregado una donación en la sede de la Cofradía de Nuestro Padre Jesús en su Triunfal y Gloriosa Resurrección y María Santísima de la Estrella de Vélez Málaga. Dicha Cofradía recoge las donaciones en la zona de la Axarquía, que posteriormente dirige a la Asociación Mandan de Ucrainianos en la Costa del Sol.