

Lar España: Con los deberes hechos para la recuperación del retail

Jon Armentia • original



En Lar España hemos empleado todo ese tiempo en mantener siempre actualizados unos protocolos sanitarios muy por encima de las exigencias oficiales. Hemos garantizado higienización total y acceso a los servicios esenciales establecidos en cada momento, así como el apoyo en tecnologías de última generación para asegurar el distanciamiento social y el control de afluencias en tiempo real, minuto a minuto, sin un solo descuido.

En ese tiempo, hemos sido capaces de negociar con éxito actualizaciones temporales de renta para los más de 1.200 contratos de arrendamiento existentes en nuestros 14 activos. Negociaciones individuales, caso a caso, donde hemos alcanzado acuerdos satisfactorios para las dos partes, y sobre todo una alianza aún más estrecha y un alineamiento total tanto con las grandes marcas líderes del retail en España como con las pequeñas y medianas superficies cada vez más conscientes de la ventaja de formar parte de una fórmula comercial omnicanal, dominante, resiliente y capaz de garantizar afluencias y ventas estables, predecibles y recurrentes.

La sintonía y el alineamiento entre inquilinos y propietarios siempre ha sido una de las claves del sector. En adelante, arrendador y arrendatario van a implicarse en la dinamización de cada centro, con un sentido más participativo y coordinado de cada mix comercial y su oferta. La omnicanalidad, la fórmula de fusión entre lo físico y lo digital, va a hacer más eficiente el retail moderno. La omnicanalidad reduce las distancias entre ambos mundos y favorece la atracción experiencial y la fidelización mediante la visita a una tienda física emblemática que potencia la imagen de marca de los comerciantes y la experiencia personalizada en el cliente. Pocos espacios son tan flexibles como un centro comercial. Es omnicanal por su propia esencia, genera experiencias diferenciales e incrementa tanto la fidelidad y la lealtad de marca. Ofrecen una continua adaptación al customer journey y a la demanda de experiencias diferenciales de

cada segmento de clientes, y eso en el mundo posterior a la pandemia es uno de los mejores atributos de mercado.

El resultado de ese esfuerzo es que, en 2020 y 2021, los dos años centrales de la pandemia, Lar España ha mantenido el grueso de sus ingresos con una recurrencia prácticamente total, más allá de los descuentos y aplazamientos temporales pactados. La ocupación de los centros se ha mantenido estable en todo ese tiempo, sin descender del 95%, y las afluencias y las ventas se han recuperado casi de inmediato con cada desescalada. Incluso si hablamos de ventas finales, en 2021, con restricciones aún relevantes en el primer semestre, esas ventas se han quedado apenas a un 5% del récord alcanzado en 2019, en pleno auge precovid.

Ahora bien, además de ese significativo esfuerzo comercial, en 2021 en Lar España hemos reforzado también la gestión, la reestructuración de la deuda, el cuidado de la rentabilidad y la calidad de nuestra gobernanza. El año nos está dejando una amplia colección de hitos corporativos que han reforzado sustancialmente el protagonismo y la capacidad de liderazgo de la compañía. Me refiero en primer lugar a la venta en febrero al fondo de inversión europeo Blackbrook Capital de 22 locales comerciales arrendados a Eroski, con una superficie alquilable de 28.000 metros cuadrados y un importe de 59 millones de euros, representando una revalorización del 24%. La venta nos permitió acrecentar la liquidez y fortaleza de caja a medio y largo plazo.

Siete años después de la salida a Bolsa de Lar España, la ampliación del contrato exclusivo de gestión representa la mejor hoja de ruta para garantizar nuestro desarrollo y crecimiento a medio plazo y hasta 2026. En sus tres años y medio de vigencia, el anterior contrato de gestión ha sido cuantitativa y cualitativamente significativo para el desarrollo y el refuerzo de la sociomí. El modelo de gestión externa se ha consolidado como la mejor fórmula para obtener valor añadido. La acreditada capacidad gestora y los más de 50 años de experiencia inmobiliaria de Grupo Lar han seguido siendo la mejor palanca para el crecimiento de Lar España, cuyo Consejo ha aprobado por unanimidad la renovación del contrato hasta,

En paralelo, en julio y octubre de este año hemos completado 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. Se ha flexibilizado así la totalidad de nuestra deuda corporativa, se eliminan de la misma las garantías sobre activos y se amplía significativamente su vencimiento, que ha pasado hasta julio de 2026 en los bonos de la primera emisión y hasta noviembre de 2028 en los de la segunda.

El cupón anual de la segunda emisión se ha fijado en el 1,84% a tipo fijo, con vencimiento a siete años, hasta noviembre de 2028. El cupón anual de la primera es del 1,75%, también a tipo fijo y con vencimiento a cinco años. Tras ambas emisiones, el vencimiento medio pasa desde 2,6 años hasta 6,2 años, y el coste medio total de la deuda se reduce del 2,2% al 1,8%. La agencia de calificación Fitch ha asignado un investment grade rating o calificación BBB estable tanto a Lar España como a sus dos emisiones de bonos verdes, también de conformidad con la opinión de segunda parte emitida por ISS Corporate Solutions.

En cuanto a rentabilidad de las acciones, en abril la Junta General de Accionistas aprobó la propuesta de repartir un dividendo de los resultados de 2020 de 31 céntimos de euro por acción, hasta un total de 27,5 millones de euros y una rentabilidad por acción del 6,7%. Dicho dividendo ha sido uno de los más rentables del Mercado Continuo, otra de las señas centrales de nuestra identidad corporativa. Asimismo, el pasado noviembre se excluyeron de Bolsa las 3,94 millones de acciones adquiridas en nuestro tercer programa de recompra. Tras la exclusión, el capital social se ha reducido en 7,88 millones de euros, un 4,5% menos, para quedar en 167,39 millones de euros. La finalidad de la amortización de las acciones es incrementar el beneficio por acción de las restantes, lo que, a su vez, elevará la remuneración a los accionistas en un porcentaje equivalente.

Con ese amplio repertorio de objetivos cumplidos, en Lar España nos situamos en una sólida posición de partida ante la cada vez más próxima recuperación del sector inmobiliario en general, y del retail en particular. Contamos con activos muy dominantes en sus zonas de influencia, hemos fidelizado una excelente cartera de clientes, nuestro endeudamiento es bajo,

la liquidez amplia y tenemos prácticamente terminadas las reformas e inversiones en capex de nuestros centros. Tenemos que ser necesariamente optimistas y ahora, más que nunca, prudentes. En el futuro al que nos encaminamos seguirá habiendo millones de clientes dispuestos a visitar al que consideren su centro comercial de confianza. Y buena parte de ellos seguirán formando parte del portafolio de Lar España.