

Desayuno **CincoDías**

El director financiero, la mano del cambio hacia la sostenibilidad

La estrategia sostenible es un proceso transversal en las empresas. El CFO tiene el perfil idóneo para adaptar el negocio a lo que demandan los clientes e inversores, y un papel comunicador clave

BEATRIZ PÉREZ GALDÓN
MADRID

La sostenibilidad atañe a todo y a todos. El compromiso por crear un mundo más verde y comprometido ha quedado sellado en los últimos años con acuerdos internacionales, como el de París para frenar el calentamiento global, o la Agenda 2030 de Naciones Unidas.

Todas las compañías y sectores trabajan en la misma línea y manejan iguales metas. En el ámbito financiero, la relevancia de la sostenibilidad queda refrendada con la iniciativa puesta en marcha este año por el Banco Central Europeo de los test de estrés climáticos para la banca.

Cualquier cambio necesita unas directrices y alguien que lo pilote. Los *chief financial office* (CFO) afrontan el reto de que su compañía evolucione hacia la sostenibilidad y que además cumpla con la normativa y los intereses de los inversores. Su papel es de relevancia, y además se conjuga con la revolución tecnológica en los negocios que se ha acelerado la aparición de pandemia, igual que ha ocurrido con la sostenibilidad.

CincoDías ha organizado un desayuno en colaboración con KPMG bajo el título *El reto de evolucionar a las finanzas sostenibles: el rol del CFO*, en el que se abordaron temas como el nuevo perfil del director financiero, el *reporting* ante los criterios ESG (*environment, social and governance*), la normativa o

los principales problemas a solucionar, entre otros. Que el cambio hacia la sostenibilidad no es un proceso que atañe a un área de la compañía, sino transversal, fue una de las principales conclusiones.

David Hernanz, socio de auditoría de KPMG en España, abrió el debate: "Una empresa que quiera ser atractiva para los inversores y clientes y retener talento va a tener que adaptar los procesos, y esto va a afectar al CFO, que además tendrá que asumir el rol de informar internamente sobre los criterios no financieros".

Arantza Ezpeleta, directora financiera y de sostenibilidad de Acciona Energía, recordó cómo la salida a Bolsa, hace un año, ha servido para fusionar el área financiera y de sostenibilidad. "Las finanzas deben evolucionar hacia la sostenibilidad; hay una mayor necesidad de transparencia sobre la creación de valor en los negocios".

Un coordinador

Carlos González, director financiero de Grupo Catalana Occidente, estuvo de acuerdo en que "la sostenibilidad es un elemento transversal en la estrategia". "Los inversores ya no piden intención, demandan datos auditados, transparentes y fiables. Y es aquí donde entra el CFO como coordinador de esta información".

Los ponentes del encuentro coincidieron en que es un momento relevante en el aspecto de la



Carlos González, director financiero de Grupo Catalana Occidente; Jon Armentia, director corporativo y CFO en Lar España Real Estate; Arantza Ezpeleta, directora financiera y de sostenibilidad de Acciona Energía; Miguel Ollero, director general corporativo de Merlin Properties, y David Hernanz, socio de auditoría de KPMG en España.

JUAN LÁZARO

Con la taxonomía europea la información será más comparable entre compañías

El CFO debe tener conocimiento de ESG para identificar qué datos son válidos

comunicación. "Es clave para contar a terceros lo que se está haciendo", dijo Jon Armentia, director corporativo & CFO en Lar España Real Estate.

Por su parte, Miguel Ollero, director general corporativo de Merlin Properties, comentó que "se ha pasado de hacer cosas [en materia de sostenibilidad], a contarlas". "Ahora, cuando sales a los mercados, los inversores exigen y piden objetivos, y uno de ellos es la sostenibilidad".

Para las empresas es un auténtico desafío porque, tal y como reconoce Hernanz, "no estaban preparadas sobre información no financiera", además de que "hay que contar con la

singularidad de cada negocio". "Con la taxonomía europea serán más comparables", dijo.

Ollero apuntó que "lo fundamental es contar lo que se está haciendo y hacerlo de la manera más homogénea posible", y lanzó una recomendación: "Queremos ir muy rápidamente, pero el proceso exige una base".

El mensaje correcto

La integración de la información financiera y sostenible de una empresa es algo que debe aparecer unificado en el *reporting*. "Es el camino, la forma de ser transparentes y comparables"; "si quieres atraer talento, necesitas

dar ese mensaje" subrayó Hernanz. Dicho *reporting* debe ir acompañado, en opinión de la representante de Acciona Energía, de "un plan de sostenibilidad, porque los clientes lo están demandando, no solo los inversores".

Miguel Ollero indicó algunas de las ventajas que ofrecen las finanzas verdes: "Implantar una estrategia de sostenibilidad da acceso a financiación más barata, y los resultados son a medio y largo plazo, pero son tangibles. Hay que ir dando pasos para dar credibilidad y crear una imagen de marca potente".

La sostenibilidad es camino que muchas compañías iniciaron hace años,



“El cambio desde el punto de vista del inversor ha sido radical, hasta el punto de que no invierten si no ven sostenibilidad en los negocios”

JON ARMENTIA,
DIRECTOR CORPORATIVO Y CFO
EN LAR ESPAÑA REAL ESTATE



“El CFO tiene un amplio conocimiento del negocio y alta capacidad de adaptación, y puede trasladarlo a la compañía”

ARANTZA EZPELETA,
DIRECTORA FINANCIERA
Y DE SOSTENIBILIDAD
DE ACCIONA ENERGÍA



“Los inversores ya no piden intención, sino datos auditados y transparentes; el CFO debe ser quien coordine la información”

CARLOS GONZÁLEZ,
DIRECTOR FINANCIERO DE
GRUPO CATALANA OCCIDENTE



“Hay que contar lo que se está haciendo en sostenibilidad, y hacerlo de la manera más homogénea posible”

MIGUEL OLLERO,
DIRECTOR GENERAL CORPORATIVO
DE MERLIN PROPERTIES



“Hace falta un ‘reporting’ integrado, comparable y transparente. Si se quiere retener talento, hay que dar un mensaje de sostenibilidad”

DAVID HERNANZ,
SOCIO DE AUDITORÍA DE KPMG
EN ESPAÑA



aunque en la mayoría de los casos se trataba de una opción. Esa opción se ha convertido en una obligación desde el momento en que pasa a ser una demanda o exigencia de terceros, que además lo ponen en valor.

Carlos González contó la experiencia de Catalana Occidente: “Nosotros, hasta 2019-2020 lo hacíamos en casa, era nuestra forma de trabajar; no había esa necesidad de contarlo. Poco a poco, los inversores nos iban poniendo alguna pega porque nos pedían referencias en ESG. En un año transformamos ese conocimiento genérico a datos concretos y el cambio ha sido radical”.

El perfil más completo

Los expertos situaron al CFO como el de mejor perfil para llevar a cabo la transición y los retos que asume una firma que se adentra en la sostenibilidad. “Tiene un amplio conocimiento del negocio y una alta capacidad de adaptación que puede trasladarla a la compañía”, argumentó Arantza Ezpeleta. Sin embargo, reconoció que “queda un largo camino por recorrer para integrar la sostenibilidad, y se necesita tiempo para llegar a la madurez”.

David Hernanz se expresó en los mismos términos: “Los CFO están preparados para asumir ese rol, lo que hay que cambiar son los procesos a seguir y la normativa a aplicar; la regulación va a cambiar mucho y las compañías deberán hacer lo mismo e ir en la misma línea”.

Un camino por recorrer y cambios por adoptar en los negocios

► **Principales retos.** KPMG ha identificado seis principales retos a los que se enfrenta el director financiero en materia de sostenibilidad en los próximos años. Se trata de la taxonomía climática, con una regulación un tanto compleja y que no será fácil de implantar; las implicaciones contables y de reporting que tienen los riesgos derivados del cambio climático; los nuevos requerimientos de reporting ESG; la visión del auditor financiero ante las nuevas exigencias; el aprovechamiento de las oportunidades de financiación e inversión ESG, y la inclusión ESG en los modelos de control de gestión.

► **Modificaciones normativas.** La Ley de Cambio Climático y Transición Energética recoge que determinadas compañías, especialmente las cotizadas en los mercados, de crédito o aseguradoras, estarán obligadas a la confección de un reporting anual sobre el impacto financiero que está generando el cambio climático a sus negocios. Se prevé que comience a realizarse en 2024 con datos de 2023.

► **Plan europeo.** La sostenibilidad ofrece riesgos y oportunidades a las empresas, y son dos cosas que están analizando los inversores. “Aunque tengamos un informe o reporting que lo resume, tiene que acabar en un resultado financiero”, explican desde KPMG. El plan europeo de finanzas sostenibles establece las bases para la estrategia de negocio: ampliar y facilitar el acceso a la inversión sostenible; mejorar la inclusión de pymes y consumidores; aumentar la resiliencia frente a los riesgos de la sostenibilidad; garantizar la integridad del sistema, y fomentar iniciativas y normativa que lo apoye.

Carlos González añadió que “el CFO debe tener el conocimiento ESG para identificar qué datos son relevantes y cuáles no”.

Para Miguel Ollero no se trata “de algo inabarcable; más que preocuparte, lo que debes hacer es ocuparte. Evidentemente, para el CFO requiere un esfuerzo”.

La directora financiera y de sostenibilidad de Acciona Energía detalló el encuentro con los inversores internacionales al hilo de la salida a Bolsa. “La demanda con criterios sostenibles es enorme; hay interés tanto del lado del equity como de la deuda”. En el road show de bonos verdes vimos que se busca que los emisores sean verdaderamente verdes, no únicamente la emisión en sí misma. También preguntan por los derechos sociales, humanos...”. “La sostenibilidad es un elemento más de competitividad económica”, destacó Ezpeleta.

Jon Armentia dio su punto de vista desde Lar España Real Estate, que salió a cotizar en 2014. “Al principio era raro que te preguntaran por sostenibilidad; el emisor, el banco, el accionista, estaban más preocupados por la rentabilidad. Hoy en día, los inversores están centrados en ESG. El cambio ha sido radical, porque ha llegado un punto en que no invierten si no hay sostenibilidad en el negocio”. Por ello, Armentia concluye que “los activos de una empresa que no siga una

estrategia ESG valdrán menos; el crecimiento en este sentido ha sido exponencial”.

El cambio

González puso fecha a este cambio tan abrupto: “Todo se aceleró cuando Black Rock envió una carta a sus clientes para advertir de que no invertiría en empresas que no fueran sostenibles”. Fue a principios de 2020 cuando la mayor gestora de fondos anunciaba un giro en su estrategia. Poco después, se declaraba la pandemia por Covid-19 y tuvo también un efecto palanca sobre la sostenibilidad; de hecho, es uno de los pilares de la recuperación en Europa.

Asimilar o adaptar el negocio a los criterios ESG es lo que están haciendo las empresas, sin olvidar la rentabilidad. “Lo pri-

mero que te demandaban era la rentabilidad, y ahora también la sostenibilidad”. “Conjugarlo es importante, deseable, pero hay que trabajarlo”, señaló Ollero.

Mirando hacia el futuro, Arantza Ezpeleta apuntó que “un modelo de empresa sostenible tiene una rentabilidad en el largo plazo; tu negocio per se debe ser sostenible”, manifestó.

Se trata de ir dando pasos en un momento en que lo verde “lo condiciona todo”, sostuvo Armentia. “Vas avanzando y haciendo cosas; tienes que adquirir ese compromiso de que no solo te lo cuento. Está condicionando tanto la gestión del activo como la del pasivo”. “Todo lo que mueve el negocio que lo rodea exige ese compromiso”.

Carlos González admitió que es un tema que genera costes ocultos al principio, pero con beneficios a medio plazo.

El reto del director financiero en este nuevo entorno estratégico y de competitividad tiene que ver con “su papel de comunicador hacia fuera”, expuso Miguel Ollero. “Es el vehículo para hacerlo de forma más fácil, pero no puede vivir ajeno al resto de la compañía”.

El representante de KPMG, David Hernanz, insistió en que el reporting debe ser como la guinda en el pastel: “Es el que da la información al mercado, y esa evolución que está dando la empresa, pero debería integrarse tanto el aspecto financiero como el de ESG”.

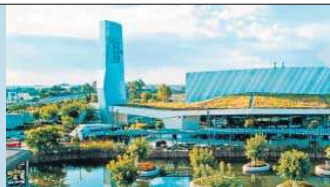
La carta de Black Rock a sus clientes a favor de la sostenibilidad aceleró el cambio

La sostenibilidad se ha convertido en un elemento de competitividad económica



SALIR DE COMPRAS

por **Pilar Pereira**



Llegan las rebajas a **Lagoh**

Los 70.000 metros cuadrados del conocido centro comercial y de ocio de Sevilla, **Lagoh**, ya dispone de su período de rebajas de verano, el cual se extenderá hasta el próximo 31 de agosto. Tiendas como Hollister o Victoria's Secret, exclusivas en la capital tan sólo

en este complejo comercial, así como diversas marcas como joyería, deportes y hogar ya cuentan con succulentos descuentos en gran parte de sus productos. Marcas locales, nacionales e internacionales para encontrar todo lo que necesites a su precio más bajo.

Publicación	Alimarket Electro General, 22
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	5000
Difusión	5000
Audiencia	12 200

Fecha	13/07/2022
País	España
V. Comunicación	5 053 EUR (5,064 USD)
Tamaño	486,07 cm ² (78,0%)
V.Publicitario	1573 EUR (1576 USD)



El tándem formado por AliExpress y My Tech Retail ampliará su modelo físico a tiendas urbanas en un año

CARLOS TORRES

El desarrollo del modelo de tiendas físicas 'AliExpress Plaza' puede experimentar cambios muy interesantes a lo largo de los próximos años. Y es que el tándem formado para esta cuestión por el gigante del ecommerce Alibaba y el retailer My Tech Retail afronta no solo numerosos proyectos en muchas ciudades de España, buscando esa capilaridad que persigue, sino una segunda parte en 2023 con novedades

irán sumando nuevas aperturas, algunas en el último trimestre de 2022, en ubicaciones de conocidos centros comerciales de A Coruña, Bilbao, Valladolid, Madrid otra vez, Gijón, Zaragoza, Alicante, Valencia, Murcia pero también en Las Palmas. Pero el plan no concluiría aquí. La implantación de tiendas 'AliExpress Plaza' va a seguir creciendo y no necesariamente solo en centros comerciales.

Mucho se ha cambiado desde que Alibaba estrenase en España su

abrir el establecimiento a muchas otras categorías más en línea con lo que un usuario puede encontrarse en el marketplace de Aliexpress. Una hoja de ruta que sería la que se está siguiendo en estos momentos dado que permite reorientar la oferta con mucha celeridad y adaptándose no solo a las gustos del conocedor del Aliexpress sino de la zona en la que se implantan.

“Con aquel formato de tienda, con un componente más de electro, el proyecto de tiendas podía estar dimensionado para llegar a alcanzar hasta 40 puntos de venta en toda España” señala alguien próximo a la empresa “pero con este nuevo concepto podemos llegar a plantearnos en unos años llegar incluso hasta las 150 unidades en España”. Y para llegar a ello, la siguiente fase que se plantearía sería llevar el modelo de tienda 'AliExpress Plaza' a ubicaciones urbanas, con un tamaño más reducido y en zonas de mucho tránsito. Esa segunda parte del plan, unido a esa diversificación de la oferta (nuevos proveedores y verticales distintos), podría dar lugar a un número tan elevado de establecimientos físicos en los próximos años. Y el crecimiento de esta capilaridad dará lugar a una siguiente fase, que ambas empresa plantean de cara a 2023: que dichos establecimientos puedan funcionar también de puntos de recogida de compra online.

My Tech Retail Distribution cerró 2021 con ventas en torno a los 50 M€ frente a los 33,67 M€ de 2020. La compañía, además de partner exclusivo de Alibaba para AliExpress Plaza, también es conocida por ser uno de los operadores que, junto con Balmore Atlantic, desarrolla la red de tiendas franquiciadas 'Xiaomi Store' (antes Mi Store) en España.



en cuanto a formato de tienda y ubicaciones, concretamente a pie de calle.

El pasado 4 de junio, My Tech Retail, partner oficial y exclusivo de Alibaba para las tiendas físicas 'AliExpress Plaza', inauguraba en el c.c. 'La Gavia' su tercera tienda física en Madrid y la séptima en toda España si sumamos la abierta a finales de 2021 en 'La Vaguada' (Madrid), en la 'Maquinista' de Barcelona, c.c. 'GranVía' de Hospitalet de Llobregat (Barcelona), c.c. 'Parquesur' de Leganés (Madrid), c.c. 'Lagoh' de Sevilla, y c.c. 'Finestrelles' de Esplugas de Llobregat (Barcelona). Un proyecto al que se

formato de tienda física con un punto de venta volcado en electrónica y movilidad en el c.c. 'Intu Xanadú' de Arroyomolinos (Madrid), allá por agosto de 2018. Para empezar el socio con el que abordó aquel proyecto, Beijing Digital -Spain-, S.L., ya no está involucrada en el proyecto y de hecho, ese establecimiento estaría clausurado. Por otra parte, ese formato inicial con un peso importante de la electrónica y nuevas tecnologías ha evolucionando a medida que My Tech Retail y Alibaba iban abriendo nuevas tiendas y recopilaban información sobre los intereses de los consumidores. Esa "data" permitiría

Merlin, Colonial, Lar y otras Socimis venden activos para diversificar

■ Logran 4.300 millones para crecer y entrar en otros nichos de mercado **P2 y 3-4**

Las grandes Socimis logran 4.300 millones con ventas tras el Covid

ROTACIÓN DE ACTIVOS/ Merlin, Colonial, Testa, Lar España, GMP, Millenium y Castellana han desinvertido en activos no estratégicos para proteger su caja y captar inversión con la que financiar su crecimiento.

Rebeca Arroyo. Madrid
Las grandes Socimis han mantenido su política de rotación de cartera y de venta de inmuebles pese al Covid. Desde el estallido de la pandemia Merlin, Colonial, Testa, Lar España, GMP, Castellana Properties y Millenium Hospitality han vendido oficinas, locales comerciales, hoteles y viviendas en alquiler por un importe superior a los 4.300 millones de euros.

Merlin ha sido la más activa en su política de desinversiones con operaciones valoradas en cerca de 2.500 millones en los últimos dos años y medio e impulsada, sobre todo, por la venta de la cartera Tree.

En 2020, cuando el mercado estaba más penalizado por el Covid, Merlin vendió tres activos comerciales y 19 sucursales de BBVA por 198 millones de euros y a precios de valoración de mercado. El pasado año la Socimi traspasó treinta supermercados alquilados a Caprabo, que adquirió Realty Income, así como cuatro activos logísticos con una superficie total de 67.715 metros cuadrados y un edificio de oficinas en Madrid por un total de 238 millones de euros y una prima del 5,4%.

En el primer trimestre de 2022 la compañía ha mantenido su plan de rotación de activos con la venta de tres edificios de oficinas y una participación minoritaria en otro (Goya 36, los Vegancinco I y II y un edificio en Zaragoza) por 47,6 millones y una prima del 12,8%.

Gestión activa

Pero no ha sido hasta junio de este año cuando ha cerrado la venta a BBVA de la cartera Tree compuesta por 659 sucursales bancarias alquiladas a la entidad financiera y tres edificios de oficinas por un importe total de 1.987 millones de euros y una prima sobre la última tasación de 17,1%. Se trata de la mayor operación inmobiliaria en lo que va de año. Una vez ejecutada la venta de Tree el valor de los activos de Merlin asciende a 11.268 millones de euros, de los que un 58% son oficinas, un 20% centros co-



Edificio de oficinas en Josefa Valcárcel, 24 (Madrid).

Colonial

Además de un inversor activo gracias a la ejecución del programa Alpha VI y del nuevo plan Alpha VII, con más de 500 millones destinado a la compra de Amundi y la sede de Danone en Barcelona, Colonial vendió activos por 617 millones en 2020 y otros 349 millones en 2021. Este año ha seguido con la rotación de activos.

merciales y un 15% logística.

Colonial también ha mantenido una gestión activa de su portafolio durante el Covid y ha seguido desinvertiendo en aquellos no estratégicos, situados en zonas secundarias o maduros. Así en 2020, Colonial vendió activos por valor de 617 millones de euros con primas de doble dígito sobre las tasaciones pre-Covid. De estas ventas 413 millones co-

rresponden al programa Alpha V ejecutado a finales de año. En concreto a finales de este año y principios de 2021, Colonial traspasó los edificios de oficinas ubicados en el nú-

Venden oficinas, locales comerciales y viviendas y definen sus estrategias de crecimiento



Testa vendió a Allianz el complejo Manzana Castellana.

Testa

La Socimi de vivienda en alquiler de Blackstone ha cerrado este año dos operaciones relevantes con la venta a Allianz Real Estate del complejo Manzana Castellana (en Chamartín, Madrid) con 245 viviendas por 185 millones y el traspaso a AXA de 740 unidades residenciales en Madrid por 285 millones de euros.

mero 112 de la calle Wagram y el número 9 de la calle Percier, un inmueble ubicado en el centro comercial Les Gavarres, proveniente de la cartera de Axiare, y ejecutó el cobro del último activo incluido en la venta del portafolio logístico a Prologis en 2019.

Durante el segundo y tercer trimestre de 2020 se embolsó más de 204 millones de euros procedentes de la venta

MERLIN La Socimi cerró en junio la venta a BBVA de la cartera Tree, compuesta por 659 sucursales bancarias y tres edificios de oficinas alquiladas a la entidad financiera, por un importe de 1.987 millones de euros. Esta operación permitirá a la compañía reducir deuda y pagar un dividendo extraordinario de 315 millones de euros, que se abonará previsiblemente en el tercer trimestre del año. Además, Merlin ha vendido desde principios de 2020 edificios de oficinas y activos logísticos no estratégicos para el grupo por unos 500 millones de euros.

Nuevo foco inversor

Las grandes Socimis buscan nuevos nichos, mercados o activos en los que posicionarse. Merlin, con una cartera diversificada y activos en oficinas, centros comerciales y logística, está apostando por los centros de datos, que espera lleguen a representar un 15% de su negocio en un lustro. Colonial, por su parte, abre la puerta a entrar en otros países como Alemania y Reino Unido. Para Lar España el objetivo es invertir 500 millones en la compra de nuevos centros y parques comerciales "con fuerte potencial de crecimiento" y lanzar nuevos desarrollos. Millenium, centrada en hoteles, se encuentra actualmente en pleno proceso de expansión con la vista puesta en el Mercado Continuo, al igual que Castellana Properties, que también quiere crecer como especialista en retail.

de oficinas Parc Cugat y del activo comercial Las Mercedes Open Parc, procedente de la compra de Axiare y situado en una zona comercial secundaria en Madrid.

El pasado mes de junio la compañía cerró la desinversión de tres activos inmobiliarios no estratégicos -uno en París y otros dos en Madrid- por un importe conjunto de 60 millones de euros, lo que representa una prima sobre su precio de tasación superior al 10%. Colonial contaba a cierre del pasado año con una cartera de oficinas ubicadas en Madrid, Barcelona y París valoradas en 12.436 millones de euros.

Una de las Socimis que ha aprovechado el interés del inversor por los activos residenciales para salir al mercado ha sido Testa, controlada por Blackstone. La compañía vendió el pasado mes de marzo a Allianz Real Estate una cartera compuesta por 245 viviendas y espacio comercial, distribuidos en ocho edificios residenciales, que han sido transmitidos en su totalidad, y un noveno edificio adicional, transmitido solo parcialmente. Estos edificios se encuentran en el distrito Chamartín de Madrid y se traspasaron por 185 millones

> Pasa a pág. siguiente

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

GMP

La Socimi controlada por el fondo de Singapur GIC y por la familia Montoro ha vendido dos edificios de oficinas en los últimos dos años. En 2020 traspasó al fondo de inversión Harbert por 127 millones de euros el parque empresarial Castellana Norte, en Madrid, con inquilinos como el gigante tecnológico Huawei y el Banco Sabadell. También vendió en Madrid por 80 millones de euros un inmueble de oficinas en la calle Condesa de Venadito. En paralelo en los dos últimos años y medio ha invertido en activos con la compra de un edificio en el número 56 de Méndez Álvaro por 34 millones, de una parcela en Sanchinarro por 11 millones y de otra en Méndez Álvaro por 36 millones.



El Complejo Castellana Norte fue adquirido por Harbert en 2020.



Lar España vende a Blackbrook 22 locales ocupados por Eroski.

Lar España

Lar España, Socimi especializada en centros y parques comerciales, vendió en febrero de 2021 una cartera con 22 locales comerciales arrendados a Eroski al fondo Blackbrook por un importe de 59 millones de euros. Este precio representó una revalorización del 24% sobre el precio de adquisición y fue un 2,2% superior a la última valoración. La Socimi, participada por Castellana Properties (del fondo sudafricano Vukile), tiene previsto ahora rotar un 30% de sus activos para optimizar su cartera, lo que le supondría unos ingresos adicionales de 400 millones de euros en los próximos tres años, y destinar 500 millones de euros a la compra de nuevos inmuebles y a desarrollo.

Millenium

Controlada por el fondo estadounidense Castlake, la Socimi Millenium ha decidido centrar su foco en hoteles cinco estrellas ubicados en las principales plazas turísticas españolas. Dentro de esta política la empresa vendió a Ibervalles, sociedad de la familia Isidro Rincón, el hotel Vía Castellana, en Madrid. Millenium es uno de los mayores propietarios de hoteles en España junto con Hotel Investment Partners (HIP), compañía de inversión hotelera de Blackstone, y Atom Hoteles, Socimi promovida por Bankinter y GMA. Millenium está presente actualmente en Alicante, Bilbao, Sevilla, Madrid, Córdoba, San Sebastián y Cádiz con hoteles operados por Eurostar, Meliá, Radisson, Alma, JW Marriott y Nobu.



Hotel Vía Castellana, en Madrid, adquirido por Ibervalles.

< Viene de pág. anterior

de euros.

Testa vendió también al grupo asegurador Axa 740 viviendas de alquiler en Madrid por unos 285 millones de euros.

GMP, controlada por el fondo de inversión de Singapur y la familia Montoro, vendió en 2020 el complejo Castellana Norte, ubicado en la calle Isabel Colbrand y con una superficie alquilable de 44.069 metros cuadrados, a Harbert Management Corporation. Este año también ha rotado activos y se ha desprendido de un edificio de oficinas en el número 1 de Condesa de Venadito, un inmueble de 20.287 metros cuadrados con el que se ha embolsado 80 millones de euros.

Pese a que el mercado del *retail* ha estado prácticamente cerrado estos últimos años, con escasas operaciones transaccionadas, **Lar España**

ha podido aumentar su liquidez y fortalecer caja con ventas y para ello traspasó en febrero de 2021 a Blackbrook una cartera de 22 locales alquilados a Eroski por 59 millones de euros. La compañía acaba de anunciar un plan muy intensivo en rotación de activos para los próximos tres años que pasa por invertir 500 millones en nuevas com-

pras y vender un 30% de su cartera actual, lo que le supondría unos ingresos adicionales de 400 millones de euros.

La Socimi cuenta actualmente con nueve centros comerciales y cinco parques comerciales con una superficie de más de 550.000 metros cuadrados en alquiler y un valor bruto de 1.425 millones

de euros.

La otra gran Socimi especializada en *retail* es **Castellana Properties**, que además cuenta con un 21,7% de **Lar**. Esta compañía se desprendió el pasado año de dos edificios de oficinas en Madrid y Sevilla por 26,5 millones para centrarse en el negocio de centros comerciales. La compañía, controlada por el fondo sudafricano Vukile, cuenta con 16 centros y parques comerciales con una superficie bruta alquilable de 350.271 metros cuadrados.

Con el propósito de centrarse en hoteles cinco estrellas, **Millenium** vendió el hotel Vía Castellana a Ibervalles, sociedad de la familia Isidro Rincón, por 43 millones. El objetivo de Millenium es contar en el corto plazo con una cartera valorada en 1.000 millones de euros, para lo cual estudia operaciones por cerca de 600 millones.

Activos estratégicos

CENTROS DE DATOS

Aunque con fuerte presencia en oficina, 'retail' y logística Merlin se ha lanzado a los 'data center', el activo de moda.

HOTELES Y 'RETAIL'

La especialización es la apuesta de Castellana y Lar, con foco en 'retail', y de Millenium, que se centra en hoteles de lujo.

OFICINAS

Colonial es una firme creyente del futuro de las oficinas en zonas 'prime', un negocio en el que confía también GMP.

VIVIENDA EN ALQUILER

Testa, de Blackstone, es una de las grandes caseras de España y es la mayor Socimi especializada en vivienda en alquiler.

La Llave

Las Socimis buscan fortalecer sus carteras

El Covid no ha sido un obstáculo para que las grandes Socimis cotizadas mantengan una gestión activa de sus carteras. Merlin, Colonial, Testa, Lar España, GMP, Millenium Hospitality y Castellana Properties han logrado 4.300 millones de euros con la venta de activos desde el estallido de la pandemia. Estas desinversiones han permitido a las empresas mejorar sus estructuras financieras, protegiendo su caja y reduciendo su apalancamiento, al tiempo que les ha dotado de una mayor fortaleza para aprovechar oportunidades de crecimiento. Merlin lidera el capítulo de desinversiones tras la venta a BBVA de la cartera Tree, con 659 sucursales bancarias y tres edificios de oficinas a BBVA por casi 2.000 millones de euros. Esta operación permitirá a los accionistas de Merlin, con Santander a la cabeza, recibir un dividendo extraordinario de 315 millones. Además de la venta de Tree la compañía ha cerrado otras transacciones por unos 500 millones en los últimos dos años y medio. Otras Socimi activas en su política de rotación de activos han sido Colonial, con desinversiones superiores a los mil millones desde 2020, y Testa (de Blackstone), que ha traspasado a Allianz y AXA dos carteras de viviendas en alquiler por 470 millones. Las Socimis, vehículos cotizados con un régimen fiscal específico cuya actividad se centra en el desarrollo, reha-

bilitación y explotación de inmuebles en alquiler, se han convertido en uno de protagonistas del sector inmobiliario y en un generador de dividendos. Pese a que la Ley para regular este tipo de vehículos se aprobó en España en 2009, no fue hasta el cambio regulatorio de 2012 cuando empezaron a constituirse las primeras Socimis. Una buena gestión de sus carteras permite a estas empresas reforzar su portafolio con activos más resiliente a los ciclos y elevar el retorno anual a sus accionistas. También les coloca en una posición más cómoda a la hora de afrontar los desafíos que conlleva un contexto de subida de tipos de interés e inflación como el actual.

España, protagonista mundial del gas

Los movimientos que está dando España en el mercado del gas a nivel internacional tienen enorme relevancia en la configuración de un nuevo mapa energético mundial y demuestran hasta qué punto llega la doble moral de todos los países en materia energética dentro de un debate poliédrico con enormes aristas. España está liderando en Europa una posición vehemente contra el gas que, a simple vista, le colocaría en las antipodas de esta fuente de energía. Pero

por otro, apoya al gas como el gran éxito de España. Así, el Gobierno español está en contra de que al gas se le considere "verde" dentro de la nueva taxonomía de la UE para etiquetar a las energías. Pero por otro, defiende a ultranza que España se convierta en puerta de entrada del gas hacia Europa (el gran *hub* europeo). Tanto es así que ha agilizado la reapertura de la regasificadora de El Musel, en el puerto de Gijón –parada y en desuso durante una década– para que España tenga más capacidad logística de importaciones y exportaciones de gas. En paralelo, España pide que Francia agilice la reactivación del proyecto del Midcat para ampliar la interconexión vía gasoducto con el país gallo. El Gobierno español también defendió el veto a la energía rusa. Pero es el propio mercado español el que rompe esa dinámica y ahora dispara las compras de gas a Rusia. España puede ser uno de los ganadores en la configuración del nuevo mapa energético mundial. Bastaría con que redujera el nivel de sus contradicciones.

La transición eléctrica de Arriva

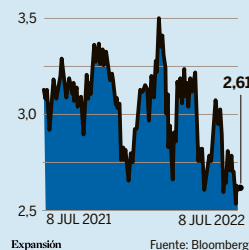
La alemana Arriva ha asumido los compromisos de lucha contra el cambio climático y la agenda verde de la Unión Europea con el objetivo de llegar a 2030 con los deberes cumplidos. Antes de esa fecha, el operador de movilidad urbana e interurbana quiere ser un emisor 100% verde en la mayoría de los 14 países en los que trabaja, España incluido. Arriva Spain ha comprometido más de 25 millones de euros en la adquisición de nueva flota y adaptación de sus instalaciones para despedir al motor diésel. Comienza con 15 autobuses pero el objetivo es crecer en función de la nueva distribución del mapa concesional en Madrid, su principal base de operaciones, y del resto de España. Se trata de un objetivo ambicioso y no exento de riesgos. La tecnología de autobús 100% verde aún no ha alcanzado el pico de experiencia que le permita competir, en autonomía y tiempos de recarga, con el motor de combustión. Además de flota y de instalaciones preparadas para la recarga nocturna de los vehículos, la apuesta por la movilidad electrificada requiere del acompañamiento de las administraciones. Va a ser difícil operar solo con autobuses eléctricos en Madrid, por ejemplo, si los corredores no disponen de puntos de recarga de oportunidad que permitan el uso intensivo de los vehículos sin riesgo de apagón. Se trata de un reto caro que exige que las autoridades concedentes, los operadores, tecnólogos y proveedores de energía vayan de la mano inversora.

Santander Consumer negocia con Ford

En 2019 la filial de financiación de consumo de Banco Santander, Santander Consumer, adquirió por 92 millones el 100% de Forso Nordic AB, la financiera de Ford en Suecia, Noruega y Dinamarca. La compra fue parte de la estrategia del grupo de aumentar sus acuerdos con fabricantes de automóviles en un segmento de mercado caracterizado por márgenes altos, con financiación mayorista a los concesionarios y minorista a los compradores de coches. Ahora Ford y Santander estarían en conversaciones para la compra por Santander del negocio de la financiera de Ford en Europa, que opera en 11 países y que espera terminar 2022 con una cartera de créditos de entre 16.300 y 17.500 millones, con Reino Unido y Alemania a la cabeza. Santander tiene cinco segmentos principales de negocio: Europa, Norteamérica, Sudamérica, Digital Consumer Bank y el centro corporativo. En Europa, Santander Consumer es parte de Digital Consumer Bank, que en el primer trimestre tuvo un beneficio atribuido de

EN BOLSA

Santander, en euros.



282 millones, equivalente al 9% del total sin incluir el centro corporativo. Por otro lado, Santander viene de invertir 2.000 millones comprando el 20% de Santander Consumer USA, que es parte del segmento de Norteamérica, pasando así a titular el 100%. La cartera de crédito de financiación minorista de automóviles en Estados Unidos suma 46.000 millones que compara con 91.000 millones en Europa.

ANDALUCÍA

Lagoh organiza un Campeonato de Vóley Playa para los meses de verano con premios de hasta 300 euros

• El complejo comercial y de ocio Lagoh de Sevilla, que pertenece a 'Lar España Real Estate Socimi' y gestionado por 'Grupo LAR' a través de 'Gentalia', va a realizar durante los meses de julio y agosto un campeonato de vóley playa, que contará con categoría profesional y amateur.

AGENCIAS

14/07/2022
13:00



SEVILLA, 14 (EUROPA PRESS)

El complejo comercial y de ocio Lagoh de Sevilla, que pertenece a 'Lar España Real Estate Socimi' y gestionado por 'Grupo LAR' a través de 'Gentalia', va a realizar durante los meses de julio y agosto un campeonato de vóley playa, que contará con categoría profesional y amateur.

A través de una nota de prensa, el centro comercial ha explicado que para realizar esta competición van a crear una playa artificial, ubicada junto al 'selfie point'. Este recinto estará dentro de las nuevas instalaciones que el centro ha construido para el evento. Además, habrá tumbonas con sombrilla y un código 'QR' para que los visitantes "puedan divertirse con toda la emoción del vóley" y conseguir premios con los "rasca y gana".

El campeonato estará dividido en dos fases. La primera estará reservada para la competición profesional, del 18 al 22 de julio y del 26 al 28 de julio. Los encuentros se empezarán a jugar a partir de las 18,00 horas y serán de acceso libre para el público.

La segunda fase de este torneo está reservada para que se dispute a lo largo del mes de agosto y será la competición para los jugadores amateur. El plazo de inscripción se puede realizar a través de una página web que el centro ha establecido para ello -<https://www.lagoh.es/torneo-voley/>- y el plazo máximo es el 30 de julio, o hasta que se inscriban los 30 primeros equipos.

Por último, Lagoh ha comunicado que los ganadores de este torneo podrán disfrutar de 300 euros para gastar en el centro comercial. Los subcampeones, por su parte, se llevarán 200 euros, también para gastarlos en el centro. Esta iniciativa trata de "promover el ocio saludable, la diversión y los planes diferentes para realizar con amigos o en la familia".

Mostrar comentarios

AL MINUTO

Los poderes del girasol japonés
¿Es legal romper la ventana de un coche para salvar a un perro encerrado en plena ola de calor?

Rafa Márquez regresa al Barça 12 años después para dirigir al filial
Tour de Francia en directo, etapa 12: Briançon - Alpe D'Huez
Gustavo Gimeno será el nuevo director musical del Real desde 2025

Lar España: "La gente ha vuelto a los centros comerciales y se está gastando más que hace tres años"

Lar España Real Estate es una SOCIMI cotizada en el Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid desde 2014, siendo la primera SOCIMI española en salir a bolsa. Desde entonces y gracias a su dilatada experiencia en el sector, **Lar España** ha crecido paulatinamente y de forma controlada dentro del mundo del inmobiliario.

Jon Armentia • original

Lar España Real Estate es una SOCIMI cotizada en el Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid desde 2014, siendo la primera SOCIMI española en salir a bolsa.

Desde entonces y gracias a su dilatada experiencia en el sector, **Lar España** ha crecido paulatinamente y de forma controlada dentro del mundo del inmobiliario.

En lo que a activos se refiere actualmente la SOCIMI cuenta con un total de 14 que, según nos cuenta Jon Armentia, Director Corporativo & CFO de **Lar España**, están compuestos por nueve centros comerciales y cinco parques de medianas, que en total en valor suponen entre 1,4-1,5 millones de euros y más de 550 mil metros cuadrados y que tiene una ocupación del 96%, lo que supone entorno a los 1.200 contratos de arrendamiento en todo el portfolio.

Pero **Lar España** no se conforma y quiere seguir sacando rendimiento al negocio, ampliando esa cartera de proyectos y haciendo de esta, la mayor SOCIMI del mercado inmobiliario español, nuestra idea es utilizar nuestros fondos para llevar a cabo nuevas adquisiciones, ese mercado de transacciones está volviendo y era importante recuperar esa normalidad en el sector [...] Teniendo en cuenta esa situación creíamos que era el momento de dejar atrás este periodo de tres años de no haber hecho ninguna transacción y mirar proyectos nuevos.

En cuanto al cierre del último ejercicio, **Lar España** alcanzó un beneficio de 25,8 millones de euros y propuso un dividendo de 30 millones de euros.

En paralelo, la deuda financiera neta se mantuvo en 579,2 millones de euros, equivalente al 40,7% del valor de los activos. Además, la posición de caja, tras el repago del bono en febrero de 2021, se mantenía en cerca de 200 millones de euros, suficiente para cubrir todos los gastos operativos de los próximos cuatro años.

Asimismo, el incremento en rentas en 2021 fue de cerca del 4%. Ahora, Armentia augura todavía mejores cifras para este 2022, el año partió con los niveles de IPC bastante alto y la pregunta era qué íbamos a hacer con eso, si íbamos a ser capaces o no o si íbamos a trasladar o no esa subida a los contratos de arrendamiento de nuestros inquilinos.

A día de hoy miras en términos macro el país y ves que seguimos en nivel de inflación altos, habrá que ver el día de mañana si seguimos con estos niveles altos si el poder repercutir un 8% adicional a lo que tienen ya como base va a ser o no factible... hay que ver si sigue esta línea de ventas que están teniendo, un 10% más de media de lo que vendían en 2019 es muy significativo, la gente ha vuelto y se está gastando más de lo que se venía gastando hace tres años. Había niveles de ahorro muy altos y todavía siguen estando ahí, explica el director corporativo & CFO de **Lar España**.

Para conocer a fondo todos los detalles del negocio de **Lar España**, no te pierdas la entrevista completa.



Fitch mantiene el rating de Lar España en 'BBB', con perspectiva 'estable'

Fitch ha confirmado la calificación crediticia de la **socimi Lar España** dentro del grado de inversión, con una nota de 'BBB' y con perspectiva 'estable', gracias a la composición de su cartera de activos, formada por 14 centros y parques comerciales por un valor de 1.400 millones de euros. En su informe, la agencia de calificación argumenta que la compañía cuenta con un papel "dominante" en las zonas en las que está presente, que sus rentas son "asequibles", sus ratios de ocupación "razonables" y que su apalancamiento no es agresivo.

original

Fitch ha confirmado la calificación crediticia de la **socimi Lar España** dentro del grado de inversión, con una nota de 'BBB' y con perspectiva 'estable', gracias a la composición de su cartera de activos, formada por 14 centros y parques comerciales por un valor de 1.400 millones de euros.

En su informe, la agencia de calificación argumenta que la compañía cuenta con un papel "dominante" en las zonas en las que está presente, que sus rentas son "asequibles", sus ratios de ocupación "razonables" y que su apalancamiento no es agresivo.

Manteniendo estos parámetros, Fitch espera que la socimi sea capaz de incrementar sus rentas un 23% en 2023 y un 4% en 2024, y mantenga un buen nivel de liquidez, con una caja en torno a los 130 millones de euros y con próximos vencimientos de deuda en 2026 y 2028.

El informe también especifica que la calificación de la compañía podría bajar si la ratio que mide la deuda respecto al resultado operativo se deteriora, o **podría subir si mejora esta ratio** o las rentas aumentan más de lo esperado.



<https://idealista.com/news/2022/07/12/797884-fitch-mantiene-el-rating-de-lar-espana-en-bbb-con-perspectiva-estable>











Fitch mantiene el rating de Lar España en 'BBB', con perspectiva 'estable'



Archivo - Centro Comercial de Lar España en Lugo - LAR ESPAÑA - Archivo MADRID, 11 Jul. (EUROPA PRESS) -

Fitch ha confirmado la calificación crediticia de la socimi Lar España dentro del grado de inversión, con una nota de 'BBB' y con perspectiva 'estable', gracias a la composición de su cartera de activos, formada por 14 centros y parques comerciales por un valor de 1.400 millones de euros.

En su informe, la agencia de calificación argumenta que la compañía cuenta con un papel "dominante" en las zonas en las que está presente, que sus rentas son "asequibles", sus ratios de ocupación "razonables" y que su apalancamiento no es agresivo.

Manteniendo estos parámetros, Fitch espera que la socimi sea capaz de incrementar sus rentas un 23% en 2023 y un 4% en 2024, y mantenga un buen nivel de liquidez, con una caja en torno a los 130 millones de euros y con próximos vencimientos de deuda en 2026 y 2028.

El informe también especifica que la calificación de la compañía podría bajar si la ratio que mide la deuda respecto al resultado operativo se deteriora, o podría subir si mejora esta ratio o las rentas aumentan más de lo esperado.

Más información

Lar

Socimi

idealista

consigue tu hipoteca antes de que suban los tipos

COMPRANDO CON ANTELACIÓN, MÁS DESCUENTO TENDRÁS EN LOS BILLETES.



renfe



Asegúrate cambios y anulaciones por un poco más. Consulta condiciones en renfe.com





La actualidad más visitada en europa press



Fitch mantiene el rating de **Lar España** en 'BBB', con perspectiva 'estable'

Fitch ha confirmado la calificación crediticia de la **socimi Lar España** dentro del grado de inversión, con una nota de 'BBB' y con perspectiva 'estable', gracias a la composición de su cartera de activos, formada por 14 centros y parques comerciales por un valor de 1.400 millones de euros. En su informe, la agencia de calificación argumenta que la compañía cuenta con un papel "dominante" en las zonas en las que está presente, que sus rentas son "asequibles", sus ratios de ocupación "razonables" y que su apalancamiento no es agresivo.

Europa Press • original

Fitch ha confirmado la calificación crediticia de la **socimi Lar España** dentro del grado de inversión, con una nota de 'BBB' y con perspectiva 'estable', gracias a la composición de su cartera de activos, formada por 14 centros y parques comerciales por un valor de 1.400 millones de euros.

En su informe, la agencia de calificación argumenta que la compañía cuenta con un papel "dominante" en las zonas en las que está presente, que sus rentas son "asequibles", sus ratios de ocupación "razonables" y que su apalancamiento no es agresivo.

Manteniendo estos parámetros, Fitch espera que la socimi sea capaz de incrementar sus rentas un 23% en 2023 y un 4% en 2024, y mantenga un buen nivel de liquidez, con una caja en torno a los 130 millones de euros y con próximos vencimientos de deuda en 2026 y 2028.

El informe también especifica que la calificación de la compañía podría bajar si la ratio que mide la deuda respecto al resultado operativo se deteriora, o podría subir si mejora esta ratio o las rentas aumentan más de lo esperado.



Los gestores prefieren a las socimis que a las promotoras en pleno ajuste de carteras

Las promotoras sufren más con ventas preventivas en Aedas y realizaciones en Neinor



Comentarios



Gtres

Autor: Antonio Martínez (colaborador de idealista news)

11 julio 2022, 7:43

El cambio de semestre puede ser una bendición o una maldición para las empresas cotizadas. Máxime si como en este caso coincide con la llegada del verano, una época de máxima volatilidad marcada por los cambios de estrategia de los gestores de cara a la segunda mitad del año. De momento, en estos primeros compases, **las grandes socimis españolas están pasando la prueba con nota. Todas suben entre casi un 3% y un 4% en julio.**

En el otro lado, **las promotoras están sufriendo a excepción de Metrovacesa.** Neinor, la mejor gran inmobiliaria del año, cae por el impacto de las realizaciones de beneficios en julio y reduce la ganancia anual a cerca del 12%. Por su parte, Aedas sufre por la posibilidad de que su mayor accionista, Castlelake, ponga a la venta un paquete del 10%. El mercado cree que, en el escenario actual, una operación como ésta supondría un descuento mínimo entre el 10% y el 15% sobre el precio de mercado.

En un escenario muy difícil marcado por los tambores de recesión en los cinco continentes y en pleno cambio de ciclo de los tipos de interés, los dos segmentos **van a velocidades distintas en bolsa en plena reestructuración de las carteras.** En algunos casos, porque las cotizaciones vienen de castigos muy severos como en el caso de Colonial o Lar España entre las socimis.

En otros, porque **algunos gestores consideran que las valoraciones de las**

Lo más leído



La banca saca a la venta más de 3.000 chalets desde 40.000 euros



Autoconsumo y placas solares en casa: todo lo que necesitas saber



"Hechos probados", el documental sobre los abusos de hacienda que idealista te ofrece ver gratis



El mapa de Europa de la productividad del trabajador: España, entre los mejores



promotoras todavía no han recogido parte del impacto sobre el sector inmobiliario del aumento los costes de financiación que trae bajo el brazo la subida de los tipos de interés. El temor a una ralentización económica profunda que afecte a la venta de viviendas empieza a pesar, aunque de momento no se ha encendido la luz roja en el parque.

Los riesgos están muy latentes, pero de momento el inmobiliario aguanta el tipo en unas bolsas cogidas con alfileres. En estos primeros compases de julio y del segundo semestre, **los grandes fondos y los inversores particulares están tomando posiciones en las tres grandes socimis**, que avanzan en un movimiento casi sincronizado a pesar de que están protagonizando trayectorias muy opuestas en bolsa en 2022.

Lo más destacado es el rebote de **Colonial** desde los mínimos del año marcados el 4 de julio. La inmobiliaria catalana ha conseguido recuperar el nivel de los 6 euros, aunque sigue arrastrando una gran caída del 23% en lo que va de un año en el que no hay una gran compañía del sector más castigada. De momento, los inversores entienden que la corrección ha sido más que suficiente y empiezan a tomar posiciones al calor de un precio objetivo medio de 8,5 euros que da al valor un **potencial alcista de más del 40%**.

La rentabilidad por dividendo de Colonial se sitúa alrededor del 4%, lejos de las mejores del sector. Este ratio se ha convertido en uno de los mejores aliados de socimis y promotoras para mantener el atractivo bursátil. En estos momentos, Metrovacesa ofrece una rentabilidad por dividendo del 14%. Aedas, que acaba de pagar 1,34 euros por acción, llega hasta el 12%, Neinor da un 11%, Merlin más de un 10% y Lar en torno al 8%.

De momento, el mercado no está poniendo en entredicho que las inmobiliarias no puedan mantener estos extraordinarios retornos. Pero sí que en el caso de las que mejor se han comportado esta año en bolsa puedan aguantar el ritmo. **Merlin Properties**, que gana un 2,81 y es la única gran socimi en positivo en 2022, acaba de ver como JP Morgan reduce su recomendación hasta neutral, con un precio objetivo de 12 euros.

Nada grave en realidad si se tiene en cuenta que dicho precio representa aún un potencial alcista del 25% en la socimi española más diversificada. Mucho menor que el 40% de Colonial o el aun mayor del 65% de **Lar**, cuyo precio objetivo está en los niveles más altos desde 2020. Por lo tanto, mi mucho menos llega la sangre al río en bolsa entre las socimis, que a estos niveles interesan a los inversores con vocación de medio y largo plazo.

Entre las promotoras, la recientemente opada **Metrovacesa** arranca con subidas de casi el 3% en julio y amplía su ganancia anual por encima del 6%. No obstante, se queda muy por debajo de los 7,20 euros ofrecidos en la OPA de Carlos Slim. De la misma forma que **Aedas** está ya sólo un 4% de sus mínimos del año y **Neinor** se aleja un 5% de sus máximos anuales de junio. En este segmento, los inversores empiezan a cubrirse las espaldas.

Un año desigual en bolsa para los pesos pesados del sector

Evolución bursátil de las principales compañías inmobiliarias

[Valor en bolsa a 8 de julio de 2022]



En venta 2.000 apartamentos en la playa desde 46.000 euros

Opinión



Estos son los efectos de la inflación y la subida de tipos en el mercado residencial



¿Se puede resolver un contrato de arrendamiento de un local por falta de licencia de actividad?



Ante la mínima duda, reclama la plusvalía municipal



El envejecimiento y la lucha contra la soledad nos traen un sector inmobiliario senior y compartido

idealista

Comprar
 Alquilar
 Compartir

Viviendas	A Coruña
Obra nueva	Alava/Araba
Vacacional	Albacete
Habitación	Alicante
Oficinas	Almería
Locales o naves	Andorra

Pon tu anuncio gratis
Buscar



Ranking: Viviendas en primera línea de playa



Vacacional: 5 parques temáticos para viajar con

Valor	Evolución julio (%)	Evolución 2022 (%)	Valor en bolsa (millones €)
Merlin Properties	4,0%	2,8%	4.510
Colonial	3,7%	-23,1%	3.283
Lar España	3,1%	-4,4%	409
Metrovacesa	2,9%	6,3%	1.057
Neinor Homes	-5,6%	11,7%	902
Aedas Homes	-9,2%	-17,1%	847

Fuente: Bloomberg • [Descargar los datos](#) • Creado con [Datawrapper](#)

niños



[Ver comentarios / Comentar](#)

Etiquetas

[Socimis](#) [Promotoras cotizadas](#) [Aedas Homes](#) [Neinor](#) [Merlin Properties](#) [Colonial](#) [Bolsa española](#)

[Market navigator](#)

Publicidad

🔔 Recibir las últimas noticias

Resumen diario Resumen semanal

Suscribirse

Noticias relacionadas



La corrección en bolsa dispara la rentabilidad por dividendo de socimis y promotoras

Como todos los sectores, el inmobiliario español también está pagando en bolsa las consecuencias de la invasión de Ucrania. El conflicto armado se ha cruzado en el camino de promotoras y socimis que, en líneas generales, habían dejado muy buen sabor de boca entre inversores y analistas con sus resultados de 2021. Un año en el que las compañías han aumentado ingresos, beneficios y su nivel de liquidez. Además,

la rentabilidad por dividendo en el sector está entre el 3% y el 7%, lo que supone un atractivo extra para los accionistas en un contexto de incertidumbre.

[Leer más](#)



El fondo que apuesta por los gigantes inmobiliarios europeos y promete rentabilidades de dos dígitos

Entre el abanico de fondos de inversión que apuestan por el 'real estate' se encuentra Real Estate Europe Dividend Sustainable F. Promovido por la gestora belga DPAM, este vehículo se centra en las principales cotizadas inmobiliarias europeas, entre ellas la alemana Vonovia, las españolas Merlin Properties y Colonial, las francesas Gecina, Klépierre y Unibail Rodamco, y la británica Segro. Además de tener exposición a diferentes sectores y mercados, ofrece dividendo y sitúa cerca del 12% la rentabilidad que pueden tener los inversores en un plazo de cuatro años. Ahora bien, exige una inversión mínima de 25.000 euros.

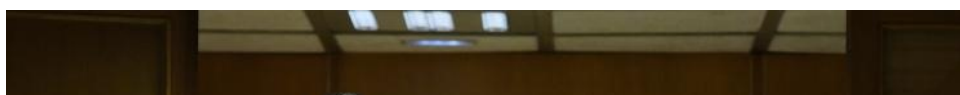
[Leer más](#)



La Agencia Tributaria recibe 9.800 peticiones en las primeras horas de solicitud del cheque de 200 euros

La ministra de Hacienda y Función Pública, María Jesús Montero, ha avanzado este viernes que se **han recibido 9.800 peticiones en las primeras horas** de solicitud del cheque de 200 euros para las personas que tuvieron unos ingresos inferiores a los 14.000 euros en 2021. Un 25% de esas solicitudes, 2.500, han sido en Andalucía. En una atención a medios en Cádiz durante su visita a la Zona Franca para la primera piedra de una incubadora de empresas, Montero ha dado cuenta de estos datos al tiempo que ha recordado que la previsión con que trabaja el Gobierno respecto a la repercusión de demandantes de esta iniciativa es "llegar a 2,7 millones de personas".

[Leer más](#)





Montero a firma que tras el verano seguirá la negociación del pacto de rentas

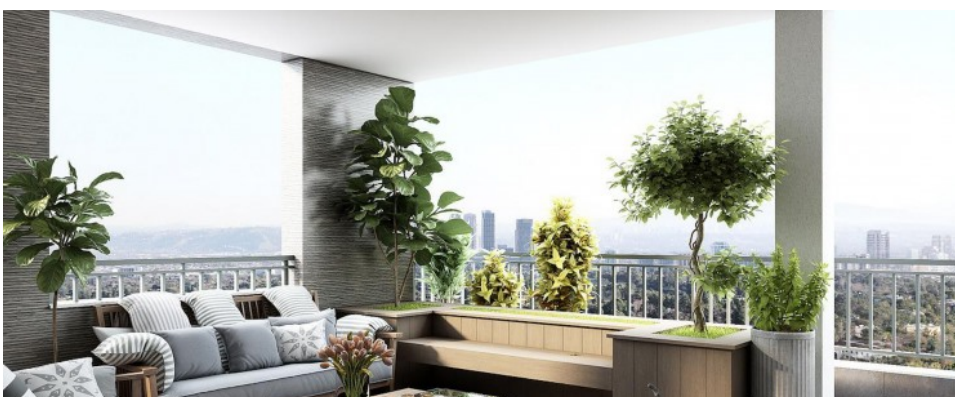
La ministra de Hacienda y Función Pública, María Jesús Montero, ha asegurado este viernes que después de la reunión que mantuvieron el martes los agentes sociales con el Gobierno para alcanzar un pacto de rentas ante el crecimiento de la inflación, todos expresaron la idea de que a la vuelta de agosto **volverían las reuniones para alcanzar un acuerdo salarial, que "sería muy bueno para este país"**. Durante su visita a la Zona Franca de Cádiz para la primera piedra de una incubadora de empresas, ha apuntado la **disposición del Gobierno "a ayudar y a colaborar"** a ese acuerdo, sobre el que ha asegurado que "daría estabilidad, confianza a los inversores, [y le habría dado, a la ciudadanía](#)".

[Leer más](#)



Los administradores de fincas de Madrid recuerdan cómo debe ser la convivencia con mascotas

Según datos del Colegio de Administradores de Madrid, uno de cada tres hogares tiene animales domésticos, y por ello están recordando en las comunidades de propietarios las obligaciones y prohibiciones de los propietarios que tengan mascotas en su vivienda. Entre ellas, por ejemplo, están que no se pueden tener más de cinco animales o que está prohibido dejar a tu mascota en un espacio cerrado. [Leer más](#)





Consejos para cerrar la terraza de un ático

Cuando se decide dar el paso de comprar un piso, los áticos son siempre una gran atracción. Suelen ser más grandes y constan de enormes terrazas con solárium y hasta espacios para comer y piscinas particulares. Ahora bien, sea por la circunstancia que sea, algunos propietarios deciden cerrar la terraza de un ático. Hay varios tipos cerramientos y sistemas, como por ejemplo las pérgolas, las ventanas correderas o los pavimentos. Antes de hacer la obra, conviene consultar la normativa local y a la comunidad de propietarios.

[Leer más](#)



Los trabajadores del inmobiliario, los que han ganado más poder adquisitivo en cinco años

El sector inmobiliario ha ganado mucho músculo laboral en los últimos años, impulsado por el tirón del mercado de la vivienda de segunda mano. El número de ocupados en la actividad está en niveles récord y, según la consultora Adecco, son los profesionales que han ganado más poder de compra en España entre 2016 y 2021. En ese tiempo, la capacidad adquisitiva sobre su salario medio ha crecido casi un 10% por encima de la inflación, frente al 18% de bajada que han registrado los trabajadores de la hostelería.

[Leer más](#)

Medio	idealista news
Soporte	Prensa Digital
U. únicos	401 623
Pág. vistas	1 533 747

Fecha	11/07/2022
País	España
V. Comunicación	14 190 EUR (14,453 USD)
V. Publicitario	4220 EUR (4298 USD)



Medio	idealista news
Soporte	Prensa Digital
U. únicos	401 623
Pág. vistas	1 533 747

Fecha	11/07/2022
País	España
V. Comunicación	14 190 EUR (14,453 USD)
V. Publicitario	4220 EUR (4298 USD)

