

## Lar España gana 14 millones y reduce un 18% sus ingresos

R.A. Madrid

**Lar** España cerró los nueve primeros meses del año con un beneficio neto de 14,3 millones, frente a las pérdidas de 17,4 millones del mismo periodo del año anterior, debido a la buena evolución operativa del negocio y a la estabilización en las valoraciones cerradas el pasado junio.

Pese a todo los ingresos cayeron un 18%, hasta los 58,3 millones, a causa, entre otras cuestiones, de la salida del perímetro de los 22 locales comerciales de Eroski vendidos a Blackbrook. La compañía cuenta con una cartera de centros comerciales, con más de 550.000 metros cuadrados en alquiler, valorados a 30 de junio en 1.413 millones.

La deuda financiera neta de la Socimi asciende a 584 millones de euros, equivalente al 41% del valor de los activos. Desde **Lar** España destacan que cuenta con una posición de caja de 200 millones de euros, suficiente para cubrir todos los gastos operativos de los próximos cuatro años.

### Afluencias y ventas

Después de las restricciones que han sufrido sus activos durante el primer semestre, los centros y parques comerciales de la Socimi habían alcanzado hasta septiembre un 115,6% de las afluencias y un 124,3% de las ventas obtenidas en los mismos nueve meses de 2020, así como un 86,8% y un 94,6% de las afluencias y ventas pre-Covid del mismo periodo.

## Lar sale de pérdidas: se anota un beneficio de 14,3 millones

Sus centros llegan al 94,6% de las ventas pre-Covid de 2019

A. B. MADRID.

La socimi Lar España deja atrás las pérdidas y cierra el mes de septiembre con un beneficio neto de 14,3 millones de euros. La compañía, especializada en el segmento de los

centros comerciales y los parques de medianas, señala que la vuelta a *números negros* se debe a la buena marcha operativa, a la recurrencia de los ingresos y a la estabilización en las valoraciones independientes cerradas el pasado junio.

Concretamente, la cartera formada por 14 inmuebles alcanzó los 1.413 millones de euros, con una variación de tan solo el 0,4% respecto a la anterior de diciembre del año pasado, muy inferior a un descen-

so medio correspondiente del 3,9% en las principales cotizadas europeas del sector *retail*.

La deuda financiera neta de la socimi se mantiene en 584,4 millones de euros, equivalente al 41% del valor de los activos. Además, la posición de caja se mantiene en cerca de 200 millones de euros, "suficiente para cubrir todos los gastos operativos de los próximos cuatro años", explica la compañía. En los nueve primeros meses del año, los ingre-

sos por rentas de la socimi fueron de 58,3 millones de euros, un 50,6% más que al cierre del primer semestre, e inferiores a los 71,4 millones de euros de los nueve meses equivalentes del año anterior, debido entre otras razones a la salida del perímetro de los 22 locales comerciales de Eroski vendidos a Blackbrook. Hasta septiembre, Lar España cerró 63 operaciones de alquiler, con unas rentas negociadas por valor de 3,5 millones y una subida

promedio del 2,4%. Así, la ocupación de la cartera de la socimi se mantiene en el 95% en el conjunto de sus centros, con un vencimiento medio de los contratos próximo a tres años. Tras las sucesivas restricciones, los centros habían alcanzado hasta septiembre un 115,6% de las afluencias y un 124,3% de las ventas obtenidas hasta septiembre de 2020, así como un 86,8% y un 94,6% de las afluencias y ventas pre-Covid del mismo periodo.

## Lar España deja atrás las pérdidas y gana 14,3 millones

CINCO DÍAS  
MADRID

La socimi Lar España, que gestiona centros y parques comerciales, ha obtenido un beneficio neto de 14,3 millones de euros en los nueve primeros meses del año, frente a las pérdidas de 17,4 millones que registró en el mismo periodo de 2020.

La compañía, única especializada en retail del mercado continuo, ha recuperado la senda positiva gracias sobre todo a la bue-

na marcha operativa, a la recurrencia de los ingresos y a la estabilización en las valoraciones independientes cerradas el pasado junio, aseguró la socimi ayer en un comunicado.

En los nueve primeros meses del año, los ingresos por rentas de la socimi fueron de 58,3 millones, un 50,6% más que al cierre del primer semestre, recuperándose de los cierres por la pandemia de Covid-19. En cualquier caso, son inferiores a los 71,4 millones

de los nueve meses equivalentes del año anterior, debido, entre otras razones, a la venta de 22 locales comerciales de Eroski a Blackbrook. Lar España mantiene una ocupación del 95% en el conjunto de sus centros, con un vencimiento medio de los contratos próximo a tres años, y había cerrado 63 operaciones de alquiler, con unas rentas negociadas por 3,5 millones y una subida promedio de 2,4 puntos.

La valoración independiente de los 14 activos de

**La socimi mantiene una ocupación del 95% e ingresó 58,3 millones por rentas, un 50% más**

Lar España a 30 de junio de 2021, realizada por JLL y Cushman & Wakefield, alcanzó 1.413 millones, con una rebaja de tan solo el 0,4% respecto a la anterior de diciembre del año pasado.

La deuda financiera neta se mantiene en 584,4 millones, equivalente al 41% del valor de los activos. Además, la posición de caja se mantiene en cerca de 200 millones.

Lar ha abonado este año un dividendo por valor de 27,5 millones, con una rentabilidad por acción del 6,7%, y

el pasado noviembre amortizó 3,9 millones de acciones procedentes del tercer programa de recompra, de manera que la rentabilidad del resto de títulos ha aumentado el 4,5% equivalente.

La inmobiliaria explica que la diversificación geográfica y las ubicaciones dominantes de los activos, unidas al elevado porcentaje de vacuación de España, uno de los mayores de Europa, ha permitido a la socimi abrir la totalidad de sus superficies al pasado 30 de septiembre.

Publicación	Vía Inmobiliaria General, 29
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	12 000
Difusión	15 000
Audiencia	60 000

Fecha	14/12/2021
País	España
V. Comunicación	6 246 EUR (7,037 USD)
Tamaño	196,70 cm <sup>2</sup> (31,6%)
V.Publicitario	2182 EUR (2458 USD)

## Los supermercados acaparan el 44% de la inversión en retail en los últimos 18 meses

Este segmento ha batido récords de inversión



Los supermercados son, dentro del sector retail, la tipología de activos que ha mostrado más resiliencia frente a la crisis, adaptándose con agilidad a los nuevos hábitos de compra y consumo en alimentación, tal y como recoge el informe del sector de distribución europeo de JLL. Amplitud de horarios, mayor número de establecimientos de proximidad, productos premium a precios asequibles e incorporación de características que facilitan la experiencia de compra (pasillos amplios, techos altos, espacios eficientes y luminosos, parkings grandes, etc.) son algunas de las razones de la buena marcha de estos activos.

La fortaleza del segmento se refleja en el volumen de inversión acumulado en los últimos 18 meses, que ha batido récords con alrededor de 690 millones de euros de inversión (282 millones en lo que va de 2021). Este volumen

representó el 44% de la inversión total en retail.

"En JLL estimamos que la inversión total este año sea de unos 600 millones de euros. El sector ha demostrado su fortaleza y resiliencia en una situación extrema como la pandemia; los inversores ven este mercado como muy seguro, y de reducida complejidad en la gestión inmobiliaria. Como compradores podemos encontrar desde inversores privados, que adquieren un solo activo, hasta fondos de inversión globales, especializados en grandes operaciones de Sale & Leaseback", explica Augusto Lobo, director de Retail de JLL España.

En otros países de Europa como Francia, Alemania y el Reino Unido, los operadores nacionales son las cadenas de supermercados líderes con una amplia red de tiendas en sus países. Las autoridades locales de la competencia supervisan de cer-

ca las iniciativas de fusiones y adquisiciones para garantizar una competencia de mercado sana. Ninguno de los principales supermercados, como Carrefour y E.Leclerc en Francia, Tesco y Sainsbury's en el Reino Unido o Edeka Group y Rewe Group en Alemania tienen una cuota de mercado superior al 28%.

### Principales operaciones de inversión en 2021

Entre las principales operaciones del año 2021 ha destacado la compra por parte del fondo británico Blackbrook de un portfolio de 22 supermercados Eroski a Lar España por 59 millones de euros; la compra por parte del fondo de inversión israelí MDSR de un portfolio de 27 supermercados Mercadona, por un volumen cercano a los 100M€ y la adquisición por parte de Realty Income Corporation de un portfolio de siete hipermercados Carrefour por 93 millones de euros.

# Los dueños de centros comerciales crean Apresco para unir fuerzas

Lar España, URW, Castellana Properties, Carmila, Klepierre, Carrefour Property, DWS, Nuveen, LSGI Group, Sonae Sierra y Via Outlets se alían para impulsar la reconversión de los espacios comerciales.

**Rebeca Arroyo**, Madrid  
En pleno proceso de transformación del *retail*, y con el *boom* del comercio electrónico y la recuperación del sector como telón de fondo, los grandes propietarios de centros comerciales lanzan una asociación para defender sus intereses y poner en valor el potencial del negocio. Apresco (Asociación de propietarios de espacios comerciales) nace con el apoyo de once de los gigantes de los centros comerciales: Lar España, Unibail-Rodamco-Westfield (URW), Castellana Properties, Carmila, Klepierre, Carrefour Property, DWS, Nuveen Real Estate, LSGI Group, Sonae Sierra y Via Outlets, que representan cerca del 60% de la superficie comercial en manos de institucionales. La asociación prevé sumar nuevos socios en los próximos meses.

“La asociación se empieza a gestar durante la crisis del Covid. Se creó entonces un grupo informal para actuar de interlocutor con la administración. Después nos dimos cuenta de que es bueno contar con la voz de los principales propietarios de parques y centros comerciales y, en base a nuestra experiencia, poder trazar tendencias que permitan ayudar en la modernización del sector”, explica José Manuel Llovet, presidente de Apresco.

El directivo se muestra optimista y considera que lo peor de la crisis ya ha pasado, como reflejan los “excelentes” datos de los últimos dos fines de semana. “Las visitas se mueven en niveles de entre el 90% y el 100% de los de 2019, con cifras en ventas incluso superiores a antes del Covid en términos generales”, asegura. Llovet destaca que desde las administraciones se ha realizado un esfuerzo importante en relanzar la actividad económica y, en concreto, la comercial pero recuerda que durante 2020 los centros comerciales estuvieron cerrados un 27% de los días hábiles, con algunas regiones como Castilla y León y Cataluña, con una tasa de cierre superior al 40%, lo que implica “un impacto enor-



J.L. Frizado

**“La afluencia a los centros ya roza los niveles de 2019 y en ventas se supera la cifra pre-Covid”**

**“La negociación con inquilinos ha sido crucial. Hemos alcanzado acuerdos con casi el 90%”**

José Manuel Llovet, presidente de Apresco y consejero delegado del área comercial de Grupo Lar.

## Junta directiva

 <b>PRESIDENTE</b> José Manuel Llovet CEO Commercial Real Estate Iberia	 <b>SECRETARIA GENERAL</b> Marilyne Mesiano Country Manager España
 <b>TESORERO</b> Alfonso Brunet CEO	 <b>VOCAL</b> Alberto Rodríguez Director Operaciones
 <b>VOCAL</b> Javier Cuellar CEO Iberia	 <b>DIRECTOR GENERAL</b> Ángel del Monte Pérez

## ÓRGANOS DE GOBIERNO

Fuente: Apresco

## Dirección general

## Asamblea general

Compuesta por los miembros de la Junta Directiva y por el resto de representantes de empresas miembro de Apresco.



me”. En 2021 ese porcentaje ha bajado al 10% y no se esperan nuevos cierres de cara al próximo año. El directivo considera, además, que hay muchos frentes abiertos que deben abordarse a futuro como la liberalización del sector o la carga impositiva que tienen que soportar los centros.

Llovet hace hincapié en el gran esfuerzo realizado por parte de los dueños de los centros para ayudar a los inquilinos a mitigar el impacto del Covid en su negocio. “Llevo 30 años en el sector y he sido testigo de una autorregulación permanente. En la crisis de 2008 a 2014 los tipos de contratos se hicieron más flexibles, con unas rentas más sostenibles. Tras el Covid, cerca del 90% de los arrendatarios de centros comerciales ha llegado a un acuerdo con el

## IMPACTO

En España hay **567 centros y parques comerciales** con una SBA de 16 millones de m<sup>2</sup>, 2.000 millones de visitas anuales y 45.000 millones de euros en ventas en 2019. El sector genera 790.000 puestos de trabajo, la mitad directos.

propietario. Se han aplicado ayudas, bonificaciones, planes de coinversión, alargamiento de los contratos a cambio de una reducción temporal de las rentas”.

En este sentido, advierte de que los centros comerciales

tienen “prácticamente” la misma ocupación que antes de la crisis gracias al esfuerzo realizado por los dueños de los centros y a los ERTE y avales ICO. “El 85% de las tiendas de los centros comerciales tienen menos de 300 m<sup>2</sup> y muchas son cadenas locales, empresas individuales o autónomas. Cuando estos paquetes de medidas, públicos y privados, vayan desapareciendo veremos qué capacidad tienen ciertas empresas de mantenerse”, aclara.

Por esta razón considera fundamental el aplazamiento de los ERTE y de las devoluciones de los ICO y que las ayudas europeas se canalicen lo más rápido posible.

En cuanto a los retos del sector, Llovet reconoce que una de las tendencias que ha acelerado el Covid es la com-

pra digital. Actualmente, el e-commerce representa un 9% de las ventas del *retail* español, frente al 5% de antes de la crisis, mientras que la cuota de mercado de los centros comerciales ronda el 20%. “El comercio del futuro pasa por la omnicanalidad. Los centros comerciales ofrecen ahora servicios digitales, Click & Collect y actúan como puntos de distribución de mercancías y espacios de última milla”. El presidente de Apresco recalca el aspecto “experiencial” de los centros comerciales y recuerda que el “mundo digital se tendrá que ir regulando para que todos los actores del mercado de la distribución jueguen con las mismas reglas”. Apostilla también que, de momento, las cuentas de resultados del comercio electrónico suelen ser negativas.

## Protagonistas



**Adriana Lastra**  
PORTAVOZ DEL PSOE

### Ataque a la democracia

El PSOE propone disolver instituciones como la AIREF, la CNMC y la CNMV si redactan informes contrarios a los intereses del Ejecutivo. Supone un claro ataque a la independencia de las instituciones y a la propia democracia.



**Borja Oria**  
CEO DE ARCANO PARTNERS

### Nuevo fondo

Tras lanzar con éxito *Balboa Ventures* en 2019, Arcano anuncia un nuevo fondo de fondos muy centrado en tecnología. La firma muestra una adecuada iniciativa a pesar de la incertidumbre que aún provoca la pandemia.



**Rafael del Pino**  
PRESIDENTE DE FERROVIAL

### Justo reconocimiento

El presidente de Ferrovial, Rafael del Pino, ha sido elegido como "empresario del año" por la Cámara de Comercio España-Estados Unidos. Supone un justo reconocimiento a la trayectoria ejemplar del empresario.



**Yago Martín Dapena**  
DIR. GRAL. SMARTBOX GROUP ESP.

### Aprovecha la oportunidad

Martín destaca en *elEconomista* que "el Covid nos ha llevado a vender cajas de experiencias en el hogar". Evidencia la capacidad de la firma para diversificar el negocio y aprovechar la oportunidad concedida por el Covid.



**José Luis del Valle**  
PRESIDENTE DEL GRUPO LAR

### Abandona las pérdidas

Lar cerró el tercer trimestre con un beneficio neto de 14,3 millones. El incremento de los ingresos por rentas del 50,6% ha sido fundamental para que la socimi liderada por Del Valle deje atrás las pérdidas del pasado año.