

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

Reciclaje

SEGUNDA VIDA ÚTIL PARA LA ROPA Y EL CALZADO

El proyecto Moda Re- desarrollado por Cáritas Española permite disponer de una tienda de moda y complementos reciclados

NOELIA TADEO / PALENCIA

De media, cada español consume al año 34 prendas de ropa mientras desecha unos 12 kilos. Cada camiseta, vestido o pantalón lleva detrás muchas horas de trabajo y, lo que es peor, muchos residuos que suponen un grave problema para el planeta. Para evitarlo, Cáritas Española ha puesto en marcha el proyecto Moda Re-.

Actualmente hay una red de 120 tiendas repartidas en 84 ciudades. Palencia no podía ser menos y dispone de su propio espacio de ropa reciclada, ubicado en la calle Antonio Maura, 1. Pero este no es un local comercial al uso, pues además de poner a la venta artículos de segunda mano, también se da empleo a personas en riesgo de exclusión social.

Es sin duda un establecimiento moderno y dinámico que rompe con los estereotipos asociados a las

DA EMPLEO A PERSONAS EN RIESGO DE EXCLUSIÓN SOCIAL

tiendas de segunda mano. Y es que allí se encuentran no solo prendas a precios muy asequibles, sino que también hay una gran variedad de productos de calidad, para hombre, mujer o niños y niñas, procedentes de excedentes comerciales o de donaciones particulares. Incluso, hay artículos de otras temporadas con su etiqueta original o, en caso de no mantenerla, en buen estado de conservación por su poco uso.

Para seguridad de los nuevos clientes, antes de que los artículos de segunda mano lleguen a las tiendas para darles una segunda vida



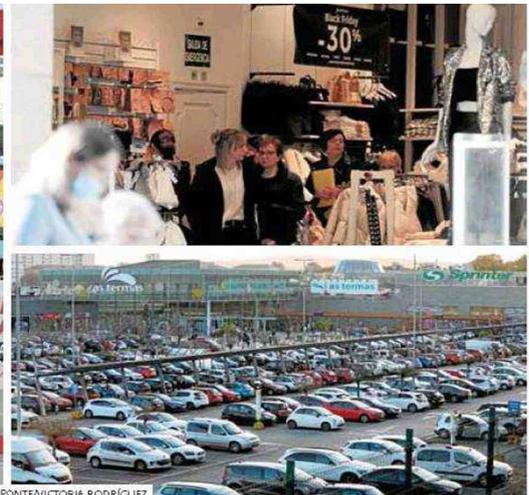
Esta iniciativa permite reducir las emisiones en la fabricación textil. /RUEDA VILLAVEDE

útil y alargar así su ciclo se lleva a cabo un minucioso proceso de selección e higienización, con estrictos controles de calidad, que dan como resultado un buen número de prendas aptas para su puesta a la venta.

Para recoger las donaciones de ropa se han distribuido dieciséis contenedores de Cáritas por distintos puntos de la capital. De esta manera, los palentinos pueden llevar la ropa y los complementos que ya no utilizan y que están ocupando sitio en sus armarios a las parroquias de San José, San Marcos, San Antonio y San Ignacio; a la iglesia de Nuestra Señora de la Calle; a los colegios Maristas, Santa Clara, Santo Ángel, San José, Santo Domingo de Guzmán, Nuestra Señora de la Providencia y López Vicuña; a los centros asistenciales de las Hermanas Hospitalarias y San Juan de Dios; el centro comercial Las Huertas y la Diócesis de Palencia (el Obispado).

PARA RECORDAR. Esta iniciativa se basa en la economía circular que respeta a las personas y el medio ambiente y establece como principales objetivos la generación de empleo social y sostenible, el destino ético de las prendas y la promoción de la economía social y solidaria a través de la apertura de tiendas de ropa de segunda mano. Con todo ello ha logrado extender su rango de actuación y lo seguirá haciendo de cara al futuro.

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



Clientes en establecimientos de Lugo que ofertaban el Black Friday y el aparcamiento de As Termas, repleto. XESÚS PONTEVICTORIA RODRÍGUEZ

El Black Friday también es una 'feira'

► Comerciantes y clientes valoran de manera desigual unas rebajas que sirven para adelantar regalos navideños y que llenaron tiendas

MIGUEL OLARTE
 molarte@elprogreso.es
LUGO. Se le llama Black Friday porque es una importación estadounidense, pero en esencia no deja de ser la 'feira' tradicional que cada quien cuenta como le va. Del mismo modo, comerciantes y compradores de Lugo analizaron ayer de manera desigual esta época de supuestas gangas y rebajas. Quizás quien pueda tener una visión más amplia es Esteban Patiño, gerente del centro comercial As Termas, que ayer recibió a un buen número de gente, «superior al del año pasado, que fue un desastre porque todavía había medidas por el covid». Pese a que prefiere posponer su balance hasta que pasé también el sábado, es

optimista: «Por lo que he hablado con alguno de los comerciantes, está yendo bien. También en ventas, que es lo importante, no solo en visitantes». No obstante, reconoce que quizás este año el Black Friday no acabe tan boyante como 2019, el que todavía sigue siendo el año de referencia. Lo que no ha cambiado, indica Patiño, es el objetivo de los cazadores de ofertas: «Los regalos de Navidad, porque lo que hace mucha gente es adelantar las compras. Se venden sobre todo juguetes, cosmética y moda. La moda deportiva, por ejemplo, está pegando fuerte. Y la tecnología, por supuesto, que es la reina del Black Friday». Carlos López, que vende moda

de las principales firmas en Mezcla, ayer lamentaba que el día fue «muy flojo, para nosotros más que otros años». Este empresario que lleva «cuarenta años vendiendo trapos» reconoce que todavía no es capaz de dar una explicación a por qué unas fechas van mal y otras bien, porque por ejemplo «hemos tenido un último mes muy bueno de ventas». Sin embargo, ayer no estaba «entrando gente». Pese a ello, no perdía la esperanza de que el fin de semana remontase, sobre todo porque «más de la mitad de las prendas las vendemos por internet. Seguro que va mejor». También los compradores tienen sus versiones de la feira. La de María incluye un sillón «que

Comprar local Vuelven los premios a la plaza

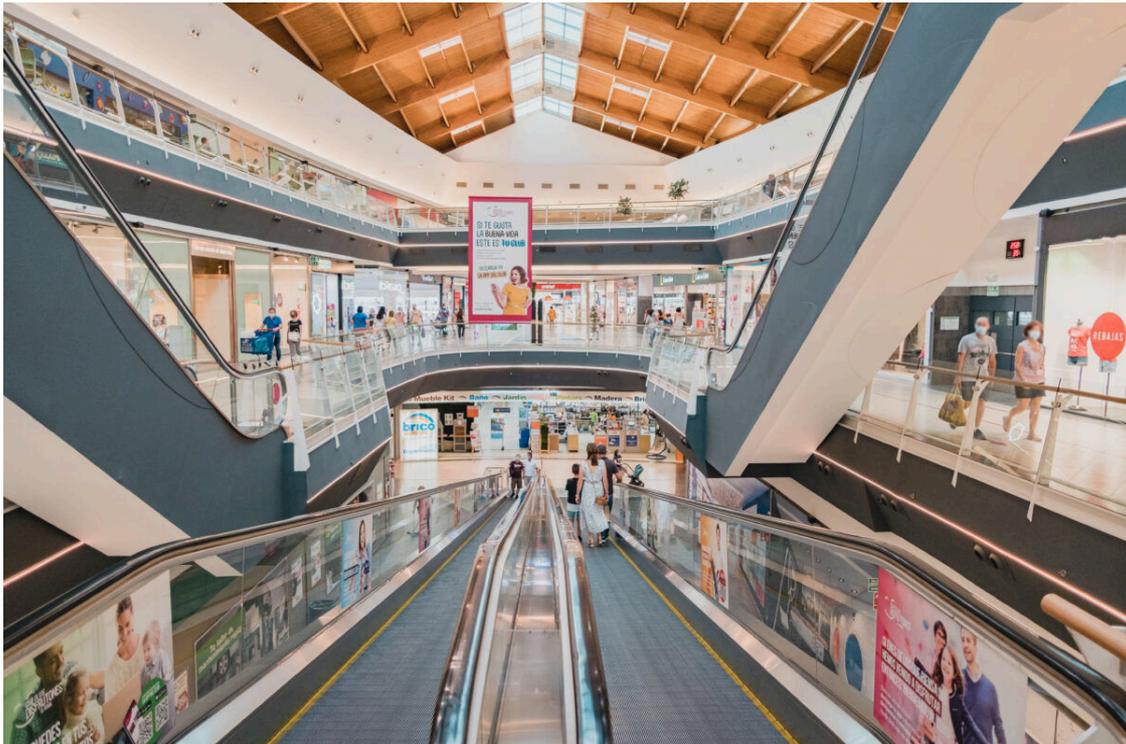
La concejal de Participación, Cristina López, anunció que el Gobierno de Lugo retoma la campaña 'Nuestro mercado es un regalo' para incentivar el consumo en la plaza de abastos y el mercado y los productos de cercanía de cara a la Navidad. Cristina López informó de que todas las personas que realicen compras por valor de 40 euros o más recibirán un regalo dentro de esa campaña. La promoción tendrá lugar hoy y los próximos días 3, 10, 17, 24 y 31 de diciembre.

llevaba mucho tiempo mirando por internet, comparando en un montón de páginas». Ayer lo compró por un 40% menos de lo que había visto. Su caso es una prueba de que en esta campaña de ventas se compra ya de todo. En el mismo sector de muebles, pero en esta ocasión en una tienda física en Avenida da Coruña, Ana se agenció un sofá con cheslong que ya tenía fichado y había decidido comprar: «Me ha salido por 150 euros menos. Reales, porque sé el precio de antes». Pero no todo el mundo acude al reclamo de las gangas. José, por ejemplo, espera fuera de una tienda sin comprar nada. «El Black Friday me parece un engaño», opina, «no compro nunca. Bueno, un año compré una suscripción a la NBA, pero nada más. Creo que hacen primero el ajuste de los precios para luego rebajar».

Doce tiendas de **El Rosal** lanzan un servicio de atención personalizado

El Rosal ha lanzado un nuevo servicio exclusivo a través de WhatsApp en el que un vendedor te atenderá para resolverte cualquier duda o necesidad. De esta forma, si quieres conocer la disponibilidad de un producto o recibir un asesoramiento personalizado, por ejemplo, puedes escribir a cualquiera de las 12 tiendas adscritas a través de esta aplicación para obtener ayuda.

Claudia Cabo • original



Centro comercial **El Rosal**. / EBD

El Rosal ha lanzado un nuevo servicio exclusivo a través de WhatsApp en el que un vendedor te atenderá para resolverte cualquier duda o necesidad. De esta forma, si quieres conocer la disponibilidad de un producto o recibir un asesoramiento personalizado, por ejemplo, puedes escribir a cualquiera de las [12 tiendas adscritas](#) a través de esta aplicación para obtener ayuda.

Esta nueva modalidad de asesoramiento, llamada WhatsApp Shopping, te hará disfrutar de las compras de una forma rápida y sencilla sin necesidad de asistir físicamente al Centro Comercial.

¡Ya puedes ponerte en contacto con las tiendas de **El Rosal** desde cualquier parte!

Nuestro servicio de WhatsApp Shopping te permite contactar desde tu móvil con las tiendas adscritas, disfrutar de atención personalizada, consultar la disponibilidad de productos...

pic.twitter.com/ZzPJJaNMFNc

[Imprime este artículo](#)

España vuelve a los centros comerciales, que recuperan las ventas prepandemia

original



España vuelve a los centros comerciales, que recuperan las ventas prepandemia.

Son las 18.00 horas del viernes 25 de noviembre de 2022. Y más allá de que sea Black Friday las casi 100 tiendas del madrileño **centro comercial** de **Príncipe Pío** están a rebotar de gente. Es una tendencia que vamos viendo casi todo el año. Cada vez viene más gente, asegura un dependiente de una tienda de artículos deportivos del centro comercial. Parece que con la crisis y la subida de precios **la gente tiene que tocar y ver el producto antes de comprarlo**. Asegurarse bien antes de pagar. Y esto es algo que se nota más ahora que se acerca la Navidad. Tras la pandemia de la Covid-19 y con el histórico alza de la inflación, los españoles vuelven al centro comercial, a la compra presencial, a la vez que se produce un **parón** en el crecimiento del **comercio electrónico**.

Tras la pandemia, **el fin de las restricciones de movilidad** y la llegada de la crisis de precios debido, sobre todo, a la invasión rusa de Ucrania, el parón en el comercio electrónico en España es evidente y, como síntoma, no hay más que mirar los últimos resultados de Amazon en España, con una caída de ventas cercana al 30%. En contrapartida, según los datos de la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC) **en el primer semestre de 2022 se han alcanzado las ventas registradas en el mismo periodo del año 2019**, antes del estallido de la pandemia.

Un sector que, tras el fuerte impacto que sufrió en 2020 por la pandemia, ya elevó sus ventas un 21,4% en 2021 respecto a 2020, hasta llegar a 40.399 millones de euros, según los datos de AECC. Un año, el pasado, en el que **se inauguraron hasta un total de cinco nuevos centros comerciales en España**: Los Patios de Azahara (Córdoba), el Centro Comercial Vialia Estación de Vigo (Vigo), el Parque Comercial Reino de León (León), Oasis Madrid (Torrejón de Ardoz, Madrid) y el Parque Comercial Adeje Shopping (Adeje, Tenerife).

Lo cierto es que los centros comerciales vuelven con fuerza como lo demuestran los datos que acaba de hacer públicos **Lar** España, que cuenta con 14 centros comerciales, y cuyo principal accionista es la socimi **Castellana Properties** que consigue, en los primeros nueve meses del año 2022, superar los niveles prepandemia en sus centros y parques, logrando 58,6 millones de visitas, un 4,3% más que en el mismo periodo de 2019, y un 9,9 superiores a las del 2021. Por otro lado, las ventas de sus activos llegaron a los 730,2 millones de euros, un 16% más que en 2021, y también superiores a las de 2019 en un 10,1%. El CEO de Castellana Properties, **Alfonso Brunet**, destaca que, pese a la situación de incertidumbre por el momento

económico que vivimos, todos los retailers están creciendo a doble dígito en los centros comerciales.

"Todos los 'retailers' están creciendo a doble dígito en los centros comerciales"

El sector se recupera pues tras la pandemia y de aquí a 2024 **hay prevista la apertura de 30 nuevos espacios en toda España**. En la actualidad, nuestro país tiene 570 centros que suman un total de 16,5 millones de metros cuadrados de superficie bruta alquilable y que dan cabida a 33.400 comerciantes y generan 794.000 empleos. Además, la actividad de estos centros aportó más de 11.454 millones de euros al PIB español, lo que significa el 1% del total y el 10,8% del PIB del sector servicios de España. Así, con estas nuevas inauguraciones en dos años **España contará con una cartera de 600 centros comerciales** y 790.000 m2 nuevos de superficie bruta alquilable.

Entre los 30 nuevos centros que se abrirán los tres mayores serán el Solia Live Center (Madrid), Infinity (Valencia) y Breogán Park (A Grela, Coruña). Los dos primeros tienen 90.000 metros cuadrados y están promovidos por Mackintosh Mall y AQ Acentor, respectivamente, y el de La Coruña, con 60.000 metros, está promovido por Pelayo Capital.

Lo cierto es que el sector del retail **ha liderado la inversión inmobiliaria en España en el primer semestre**, con un volumen total por encima de los 2.917 millones de euros, la mejor cifra desde 2015, y ocho veces mayor que en el primer semestre de 2021. Y por segmentos, los centros comerciales y supermercados concentraron el 58 por ciento del total de la inversión, los locales de calle superaron el 23% y un 19% se centró en las medianas superficies.

"Los centros comerciales **se están reposicionando como uno de los activos mejor valorados en retail**. Sin duda, durante los próximos meses los datos arrojados seguirán siendo positivos, junto con una demanda activa, tanto internacional como nacional y con un interés creciente por los centros comerciales prime", afirma Gonzalo Senra, director nacional de Retail en CBRE España.

Más allá de estas macrocifras, a pie de calle, o mejor dicho a pie de tienda, en uno de estos centros comerciales se palpa esta vuelta al comercio presencial. Rosa reconoce que está haciendo los regalos navideños en el centro comercial antes citado de Madrid aprovechando las rebajas del Black Friday. El año pasado hice las compras por internet, pero ahora ya no hay restricciones por Covid y **me gusta más la compra presencial**, como toda la vida, y así ver, comprobar y tocar lo que compro. Yo lo prefiero así antes que comprar viendo el artículo por foto en una pantalla, confiesa. Eso sí, reconoce que el presupuesto para regalos este año para ella, su marido y sus dos hijos adolescentes, no ha subido y será el mismo que el año pasado, unos 300 euros, con los que evidentemente **podré comprar menos cosas que hace un año porque todo está mucho más caro**.

Tu navegador utiliza un bloqueador que impide el correcto funcionamiento de esta página

En lo posible, para la resolución de litigios en línea en materia de consumo conforme Reglamento (UE) 524/2013, se buscará la posibilidad que la Comisión Europea facilita como plataforma de resolución de litigios en línea y que se encuentra disponible en el enlace <https://ec.europa.eu/consumers/odr>.

original

En lo posible, para la resolución de litigios en línea en materia de consumo conforme Reglamento (UE) 524/2013, se buscará la posibilidad que la Comisión Europea facilita como plataforma de resolución de litigios en línea y que se encuentra disponible en el enlace <https://ec.europa.eu/consumers/odr>.



El Rosal obtiene las certificaciones ISO 14001 e ISO 45001

El centro comercial **El Rosal** ha obtenido las certificaciones ISO 14001 e ISO 45001 en sistemas de Gestión Ambiental y Seguridad y Salud en el trabajo respectivamente. Con la norma ISO 14001, el centro comercial propiedad de **Lar** España Real Estate Socimi demuestra una vez más su compromiso con la protección del medio ambiente.

original

El centro comercial **El Rosal** ha obtenido las certificaciones ISO 14001 e ISO 45001 en sistemas de **Gestión Ambiental y Seguridad y Salud** en el trabajo respectivamente.

Con la norma **ISO 14001**, el centro comercial propiedad de **Lar** España Real Estate Socimi demuestra una vez más su compromiso con la protección del **medio ambiente**. Esta vez a través de la gestión de los **riesgos medioambientales** estableciendo los requisitos para un sistema de gestión con un uso más eficiente de los recursos y reducción de los residuos.

Por su parte, la **Certificación ISO 45001** ratifica la apuesta de **El Rosal** con el **empleo sostenible** al proporcionar lugares de trabajo seguros y saludables para todos sus trabajadores.

data-block-key="8fc4s">El Rosal comprometido

La obtención de estos certificados se suma a otras **iniciativas de El Rosal** que apoyan la **seguridad y el cuidado del medio ambiente** como la **certificación BREEAM**, obtenida en 2018 por su **sostenibilidad medioambiental**, el punto de recarga gratuito para coches eléctricos o el aparcamiento exclusivo para bicicletas, entre otras iniciativas.

Desde el centro comercial se reitera la importancia de *implementar todas las medidas que estén en nuestras manos para cuidar tanto de los **trabajadores del centro comercial** como del entorno que nos rodea, teniendo como objetivo final **proporcionar un ambiente de trabajo seguro** en todos los aspectos.*





Las **SOCIMIS** celebran 10 años
Han superado los 22.000 millones de
euros de capitalización bursátil

Las SOCIMIs celebran su décimo aniversario en la Bolsa de Madrid

En los últimos diez años las SOCIMIs han contribuido muy positivamente a la economía española y han consolidado su papel como vehículo clave para la realización de inversiones inmobiliarias profesionalizadas entre agentes institucionales y minoristas, según quedó de manifiesto en una jornada

organizada por Cesine Formación y Jornadas y la revista Metros². Diversos expertos analizaron la evolución y el futuro de estas sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario, en un encuentro celebrado en la Bolsa de Madrid, que contó con la asistencia de alrededor de 150 profesionales.



Jesús González Nieto-Márquez, director gerente de BME Growth.



José María Álvarez, presidente de Cesine Editorial y director de la revista Metros².

La jornada sobre las SOCIMIs conmemoró un importante hito para el sector inmobiliario español, la aprobación de la ley 16/2012 de 27 de diciembre, por la que se adoptaron diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica, y que en su disposición final octava modificó la ley 11/2009 de 26 de octubre, que regulaba las sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario. Cuando se va a cumplir el décimo aniversario de la aprobación y entrada en vigor de esta ley, que en la práctica convenció a muchos inversores nacionales e internacionales, y empresas patrimonialistas y familiares a adherirse al régimen de SOCIMIs como vehículo principal para canalizar sus inversiones en *real estate*, los expertos asistentes a la jornada celebrada en la Bolsa de Madrid hicieron balance de estos diez últimos años del mercado inmobiliario y dieron su opinión sobre el presente y futuro de las SOCIMIs en España. El encuentro fue patrocinado por BME Growth, Grupo Lar España, Castellana Properties, Impuestalia y Artelia.

En la presentación, José María Álvarez, presidente de Cesine Formación y Jornadas y director de la revista Metros², destacó el importante papel de las SOCIMIs en el tablero de juego del *real estate* inmobiliario español durante los últimos años y, a continuación, abordó también la “preocupante situación macroeconómica que vivimos en estos momentos, con una subida de tipos de interés y constantes avisos de una recesión a la vista para el próximo año, que esperemos que finalmente se quede solo en una suave desaceleración”. Además, se refirió al inquietante escenario bélico del norte de Europa y a la amenaza de crisis energética. “En los últimos treinta o cuarenta años ya hemos vivido tres o cuatro crisis, y ahora para afrontar ésta confío mucho en los países y autoridades”.

Álvarez, para quien la Comunidad de Madrid apuesta decidida y claramente por la inversión, las SOCIMIs y la colaboración público-privada, estas sociedades “han cobrado gran

importancia en la última década, un periodo muy interesante para el sector, que vio surgir una normativa que hubo que retocar posteriormente”. Un sector al que “aún le queda también mucho recorrido por delante y que cuenta con un futuro francamente prometedor”, pero que ya “ha contribuido mucho al real estate español, dinamizándolo incluso en algunos años francamente difíciles como el 2013, cuando empezaron a apostar por el mercado inmobiliario navegando en aguas revueltas en plena crisis”. Además, las SOCIMIs “han profundizado en desarrollar el sector y en liderar en parte la bolsa, haciéndose un importante hueco y creciendo constantemente”. Ahora, entre sus actuales retos, se encuentran “el tamaño de las sociedades, la batalla de la rentabilidad, la especialización, la fiscalidad y las posibles fusiones o integraciones que pueden darle una mayor madurez”.

CONTRIBUCIÓN A LA ECONOMÍA

A continuación, Jesús González Nieto-Márquez, director gerente de BME Growth, hizo un repaso de la trayectoria de las SOCIMIs entre 2012 y 2022, y afirmó que su contribución a la economía española ha sido muy buena y ha representado un acierto histórico. “En diez años las sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario han contribuido muy positivamente a la economía española y se han consolidado como el vehículo clave para realizar inversiones inmobiliarias profesionalizadas para los inversores institucionales y minoristas”.

Además, “la cotización en BME (Bolsas y Mercados Españoles) les ha permitido financiarse e impulsar su actividad de M&A (fusiones y adquisiciones) para cumplir su plan de expansión”. En la actualidad, las SOCIMIs están especializadas en distintos tipos de activos: “viviendas, centros comerciales, oficinas, residencias de estudiantes y de ancianos, hoteles, residencial de corta y media estancia, etc. Y el BME es el mercado con mayor número de este tipo

de sociedades (REITS, Real Estate Investment Trusts) en Europa". Como indicó González, "en BME cotizan actualmente 84 socimi, 4 de ellas en bolsa y 80 en BME Growth (el antiguo Mercado Alternativo Bursátil), con una capitalización conjunta superior a los 22.000 millones de euros". Las cuatro cotizadas en bolsa suman una capitalización de 8.068,52 millones de euros (Arima Real Estate, 221,74 millones; Inmobiliaria Colonial, 3.178,33; Lar España, 384,15; y Merlin Properties, 4.284,30). Mientras que las del BME Growth totalizan 13.497,76 millones.

Antes de la crisis de 2007 el sector inmobiliario español representaba alrededor de 51.000 millones de euros en bolsa y suponía el 6% de la capitalización. Y tras ella, en julio de 2013, se

quedó en 3.000 millones y no llegaba al 1% de la capitalización, con lo que prácticamente desapareció del mapa. Posteriormente, la situación comenzó a remontar, y las SOCIMIs fueron sustituyendo al sector tradicional, disparando de nuevo el mercado. "Y en los últimos diez años han contribuido decisivamente a la recuperación del sector inmobiliario en nuestro país, tras la fuerte crisis desatada a finales de 2007".

En concreto, la valoración de sus activos a finales de 2018 se situaba en 21.693 millones de euros, en 2019 era de 25.413 millones, en 2020 de 24.713 y en 2021 de 27.868 (la valoración de este último año no incluye a Castellana Properties, cuyo cierre de ejercicio social fue el 30 de marzo de 2022).

Las SOCIMIs aportan liquidez, transparencia y gestión profesional a los inversores

El inmobiliario se está comportando como uno de los sectores más resilientes y que mejor están resistiendo todos los avatares y problemas", según afirmó Enrique Losantos, CEO de JLL Spain, que presentó el informe "SOCIMIs 2022", sobre las perspectivas de esta actividad. De acuerdo con sus conclusiones, la inversión inmobiliaria está manifestando su fortaleza a pesar de la incertidumbre existente, con un volumen que alcanza los 13.573 millones de euros en los nueve primeros meses de 2022 y que se prevé que llegue a los 17.650 millones en el conjunto del año, lo que representaría una cifra récord.

En esta evolución, las SOCIMIs han tenido una creciente participación y protagonismo. "Su inversión en 2019 fue de 1.067 millones de euros, en 2020 de 599 millones, en 2021 de 1.241 millones, y en los tres primeros trimestres de 2022 de 1.369 millones. Y este año su peso en el conjunto de las inversiones inmobiliarias del país llegará al 13 o 14%".

Losantos recordó que el mercado de estas sociedades se ha desarrollado significativamente desde su creación, con un número total de vehículos que alcanzaba los 112 en agosto de este año. Y, en cuanto a la rentabilidad, afirmó que han ofrecido "dividendos yields promedio superiores a otro tipo de inversiones similares". También se refirió a la diversificación

financiera y apuntó la "escasa correlación de sus rendimientos con otro tipo de operaciones".

Por otra parte, puso el énfasis en la creciente especialización en tipos de activos determinados, destacando las centradas en los ámbitos residencial, high street, oficinas, retail, hotelero, logístico y holding. "Cada vez hay una mayor diversificación porque tenemos una amplia oferta, lo que puede ser una palanca para que en el futuro disfrutemos de instrumentos de inversión dentro de sectores muy específicos del inmobiliario".

Entre otras consideraciones, indicó también que las SOCIMIs ofrecen una serie de beneficios cualitativos adicionales, como "liquidez, transparencia y gestión profesional". Constituyen "vehículos que nos permiten tener la seguridad de que las inversiones son ciertas"; y aportan una "gestión profesional". Por otra parte, explicó que "los descuentos sobre NAV (Valor Liquidativo) siguen siendo considerables, sobre todo en el caso de las compañías que cotizan en la bolsa".

Finalmente, puso sobre la mesa algunas incertidumbres y retos de futuro relacionados con la eficiencia, consolidación, financiación, inflación, valoración y futuro. Y advirtió de que las SOCIMIs se enfrentan a un mercado en competencia con otros ámbitos, en un contexto de globalización, en el que "un mal enfoque podría llevar a situaciones no deseadas".



Enrique Losantos, CEO de JLL Spain, que durante la jornada expresó que "el inmobiliario se está comportando como uno de los sectores más resilientes".



De Izquierda a Derecha: José María Álvarez, presidente de Cesine Editorial y director de la revista Metros²; Jesús González Nieto-Márquez, director gerente de BME Growth; y Enrique Losantos, CEO de JLL Spain.

Fortaleza a pesar de la incertidumbre

Los directivos que participaron en la mesa redonda desarrollada durante la jornada sobre las SOCIMIs, organizada por Cesine Grupo Editorial y la revista Metros², coincidieron en afirmar que estas entidades están en su mejor momento. A pesar de las incertidumbres existentes en el mercado a nivel global, aseguraron que el comportamiento del sector y su actividad comercial está siendo

excelente, las ocupaciones también buenas y la generación de caja mejor que la prevista. En el debate, moderado por Alfonso Brunet, consejero delegado de Castellana Properties, intervinieron Pere Viñolas, CEO de Colonial; Miguel Ollero, director general corporativo de Merlin Properties SOCIMI; y Joaquín López-Chicheri, presidente ejecutivo de Vitruvio Real Estate SOCIMI.



Alfonso Brunet, consejero delegado de Castellana Properties.



Foto de familia de los panelistas.

Alfonso Brunet comenzó explicando que Castellana Properties es una SOCIMI que cotiza en el BME Growth desde 2018, está totalmente especializada en *retail*, fundamentalmente en centros y parques comerciales, y a día de hoy sus 16 activos tienen una valoración de más de 1.000 millones de euros. A continuación, recordó que la jornada organizada por Cesine y Metros² conmemora el décimo aniversario de la creación de las SOCIMI en España, aunque en realidad la ley se aprobó en 2009 y entró en vigor con unos matices regulatorios que no sirvieron para la comunidad inversora. *“No atrajeron capital, ya que no daba las ventajas suficientes para ser competitivo en relación con otros países, que ya tenían el régimen implantado y funcionando”*.

En aquel entonces, el propio legislador llegó a calificarlo de *“régimen totalmente inoperativo”* y fue a finales de 2012 cuando se aprobó la modificación de la ley para acomodarlo a los estándares REIT. *“Los REITs (Real Estate Investment Trusts), creados en EEUU ya en los años 60, cuyo mayor propósito fue el dar acceso a los pequeños inversores o ahorradores a las inversiones inmobiliarias a gran escala, han sido durante muchos años una fórmula de éxito y atracción de capital internacional”*. Según Nareit, la asociación de Reits de EE.UU., hay más de 225 de estas estructuras cotizando actualmente y su capitalización asciende a más de 1,7 trillones de dólares. *“Eso son 12 cifras, por lo que yo creo que se puede concluir que la fórmula es un éxito y un modelo a seguir”*.

Brunet aseguró que, desde su puesta en marcha en 2012 con la modificación de la ley, las SOCIMIs están teniendo un papel muy relevante en la economía española, pues *“somos de los países del mundo con un número más destacado”*. Las cifras son muy relevantes, 112 SOCIMIs cotizando actualmente con una capitalización de 23.000 millones de euros, un 2% del PIB, y una valoración de activos de 50.000 millones. En este punto, se preguntó: *“¿dónde estarían esos 50.000 millones de euros si no existiera el régimen,*

estarían en España?”.

En su opinión, esto prueba el potencial que tiene el sector inmobiliario español y el interés que despierta entre los inversores, ya no solo nacionales porque entre el accionariado de las socimis mucha parte es capital global. *“Los segmentos que destacan son el de residencial, oficinas, retail, o la logística. Pero hoy por hoy hay SOCIMIs especializadas en prácticamente todos los segmentos del inmobiliario, algunos tan alternativos y tan de moda últimamente como el de residencias de estudiantes o lo que ahora se llama senior living, las residencias de mayores”*.

SITUACIÓN DEL REAL ESTATE

El moderador pidió a los participantes de la mesa redonda una primera reflexión sobre la situación en la que se encuentra actualmente el sector inmobiliario. A lo que Pere Viñolas, CEO de Colonial, respondió destacando la importancia que tiene, en un momento de incertidumbre general como el actual, considerar los datos reales que están registrando las compañías. Y aseguró que ésta está siendo excelente. *“La actividad comercial es mejor que la que hemos tenido históricamente, las ocupaciones también son mejores, y la generación de caja es mayor que la prevista”*. Y todo ello a pesar de los nubarrones que acechan a la economía en general.

De cualquier manera, matizó que el actual momento se está viviendo como una transición hacia un nuevo paradigma del que aún no tenemos suficiente visibilidad. Y, sobre la posibilidad de ciertos mensajes acerca de una futura recesión que pueda estar dando la bolsa, señaló que hay que *“tenerlos en cuenta y ponerlos en contexto”*, pero insistió en que en estos momentos *“contamos con una excelencia operativa que genera flujos de caja y de un buen punto de partida, lo cual es muy importante”*, aunque también advirtió sobre la evolución de la inflación.

Miguel Ollero, director general corporativo de **Merlin Properties SOCIMI**, explicó que *“desde el punto de vista operacional las cosas están mejor que nunca, por lo menos a día de hoy, aunque no sabemos si dentro de cuatro o cinco meses esto va a cambiar”*. Reconoció que *“hay nubes en el horizonte y mucha incertidumbre que está pesando, sobre todo si consideramos la cotización bursátil”*, pero insistió en que *“ahora mismo la realidad de las compañías es que están en su mejor momento”*.

Joaquín López-Chicheri, presidente ejecutivo de **Vitruvio Real Estate SOCIMI**, avaló también estas opiniones añadiendo que *“la realidad es que tenemos menos deuda, más ocupación y más ingresos”*, una situación que *“contrasta un poco con lo que opina el mercado que, en general, está pegando un revolcón al sector inmobiliario, en Europa en particular, de los que pega periódicamente cuando opina que las cosas se van a torcer”*. Contra esto, tenemos el hecho de que *“el inmobiliario directo no ha registrado las correcciones en valoración y en su comportamiento operativo que el mercado general está ya descontando”*.

TIPOS DE INTERÉS

El moderador preguntó a **Miguel Ollero** por la evolución de los tipos de interés al alza, a lo que el directivo respondió advirtiéndole que hay que tener muy en cuenta que estos tipos no vienen solos, sino acompañados de otros inputs y de la situación macroeconómica, y que están relacionados también con el coste de la energía, la guerra de Ucrania, etc. De cualquier manera, añadió que *“tendrán que buscar la estabilización, porque el mundo financiero siempre es un arbitraje de oferta y demanda, y llega un momento en el que coinciden y se acaban encontrando ambas”*.

Entre los factores que acompañan a los tipos de interés destacó la inflación, *“un indicador muy ligado al sector inmobiliario y, concretamente, a las rentas del mismo”*. De cualquier manera, señaló que las compañías deben centrarse en trabajar para asegurarse de que *“los flujos de caja sigan subiendo, pero no solo por la inflación, sino generando nuevos negocios que traigan más rentabilidad al capital que empleamos en la compañía, y a la vez seguir trabajando en el día a día de la financiación”*.

Precisamente, el moderador expuso que los tipos al alza impactan directamente en la financiación y, más concretamente, en los que se tengan que refinanciar ahora. Y preguntó a **Pere Viñolas** por esta situación. El directivo recordó que hace tiempo que muchas compañías apostaron por otros mercados, no solo hipotecarios sino también de bonos, a tipo fijo, por lo que *“tenemos por delante años de financiación cubierta, con un interés menor del 2%”*. Pero dicho esto, añadió que *“ahora entramos en una dinámica donde*

habrá que ver quién está a tipo fijo y quién a variable, y saber quién tiene un endeudamiento del 30 o 40%, y quién lo tiene del 60%. Esto puede generar un efecto importante de distorsión a corto plazo, y supone a la vez una amenaza y una oportunidad en el mercado”.

En cuanto a la *“galopante inflación”* que estamos sufriendo, el moderador recordó que el inmobiliario siempre ha sido defensivo en este aspecto, pero planteó cómo impactará y qué tiene que ocurrir para que la situación se revierta. **López-Chicheri** indicó que los mercados opinan que el año que viene la inflación se quedará en la mitad y el siguiente se volverá a reducir en la misma proporción. Y añadió que si los tipos de interés frenan la inflación, y parece que lo están consiguiendo, por la vía de generar un menor crecimiento económico, provocarán que pueda haber un aumento de rentabilidades. Pero la situación no parece estructural, a largo plazo, dado que la economía europea no se caracteriza por su dinamismo.

Por otra parte, el moderador dio paso a otro tema capital: la importancia de los criterios ESG (medioambiental, social y de gobernanza), de los que dijo que son indiscutibles, pero añadió que la realidad es que, a día de hoy, no se está viendo un retorno en la inversión. En este sentido, planteó quiénes demandan estos criterios (inversores, inquilinos, bancos...) y cómo se debería evolucionar en este sentido.

Para el CEO de Colonial, el sector inmobiliario y, en especial, el cotizado va por delante de la sociedad en general en este tema. *“No solo por convicción, sino porque desde hace algunos años estamos muy disciplinados en esta materia, ya que todo el mundo alrededor nuestro tiene interés en que observemos el mejor comportamiento, tanto los bancos que te dan financiación, como las agencias y el entorno regulatorio”*. Mientras que para el director general corporativo de Merlin Properties SOCIMI, *“ganar dinero no es incompatible con evolucionar hacia un mundo más sostenible”*, aunque *“aún queda mucho por recorrer”* en este sentido.

LA TRANSFORMACIÓN DEL SECTOR

Alfonso Brunet afirmó que las SOCIMIs deberían ser vistas como una forma de democratizar el acceso a una inversión profesionalizada en bienes inmuebles, apoyado en unos retornos estables vía dividendos. Y animó a hacer balance de lo que han traído desde su comienzo hasta ahora y de cómo han transformado el sector inmobiliario español.

Miguel Ollero aseguró que la introducción de las SOCIMIs en el mercado español ha supuesto una importante transformación del sector inmobiliario, que antes de la crisis concentraba dos negocios diferentes en un mismo balance, el patrimonial y la actividad constructora, mientras que las SOCIMIs han impuesto un nuevo





De I a D: Enrique Losantos, Jesús González Nieto-Márquez, Pere Viñolas, Joaquín López-Chicheri, Alfonso Brunet, Miguel Ollero y José María Álvarez.

modelo, ya que son eminentemente patrimonialistas. “El nuevo entorno nos ha permitido compararnos con otros jugadores europeos y que nos miren con los mismos ojos que a otros países”. Además, “las SOCIMIs han conseguido que los inversores puedan disponer de una información homogénea para decidir dónde acudir, y han traído inversión y nuevas actividades de negocio”.

Por su parte, **Pere Viñolas** advirtió que es necesario combatir la visión que algunas personas tienen sobre las SOCIMIs “como un invento que hemos hecho en España al servicio de los ricos para no pagar impuestos, al tiempo que especulan con un horizonte de corto plazo y habitualmente en vivienda”. En este sentido, hay que hacer “un ejercicio de pedagogía para explicar que estas sociedades existen en todo el mundo desde hace muchos años y no están pensadas para especular sino para patrimonializar, con un horizonte a largo plazo, un enfoque multisectorial y una filosofía subyacente de intentar ofrecer al mundo del ahorro una manera de estar en el inmobiliario”. De hecho, **López-Chicheri** aseguró que “el capital que hay detrás de las socimis en España es, en general, de un perfil moderado, a largo plazo y poco especulativo”.

En cuanto al marco regulatorio, el moderador explicó que “la ley es escueta (19 artículos que, aunque densos, no pueden recoger toda la casuística de las empresas), y que con estos diez años de vida ya se han visto muchas dudas de cómo interpretar situacionesavenidas que no están claras. Muchas se han resuelto con consultas vinculantes posteriores, pero planteó si hay que promover un desarrollo reglamentario más actualizado”. En opinión de Ollero, “un reglamento siempre sería bienvenido, pero lo que no sabemos es si existe el caldo de cultivo para que se pueda hacer. Estaría bien un desarrollo que evitase que todo quedara pendiente de tener que realizar

continuamente consultas. Además, la seguridad jurídica es la base de cualquier negocio y hay que tener en cuenta que el dinero es cobarde y cuando ve incertidumbre se va a otro lugar”.

Finalmente, Brunet señaló que existe cierta demagogia alrededor de las socimi en lo referente a los impuestos. “Hemos oído decir que no los pagan y en muchos casos se les ha acusado de elusión fiscal. Pues bien, lo cierto es que no presentan problemas de tributación alguno. Hay obligatoriedad en el reparto de un porcentaje muy elevado de dividendos, llevando la carga fiscal al accionista. Ya se ha publicado, además, el resultado de la Ley del 15% sobre los resultados no distribuidos, en el que la recaudación ha sido prácticamente nula dejando un sabor de boca de inseguridad fiscal para accionistas e inversores”. En este punto, preguntó qué hay que aclarar a los escépticos. Pere Viñolas apuntó que hay que dejar claro que “no hay una ventaja fiscal, sino una fiscalidad diferente. Tenemos que hacer una pedagogía permanente para explicar que las socimis se estructuran como un instrumento de ahorro y, consecuentemente, cuentan con la misma fiscalidad”.

Si bien, lo cierto es que no presentan problemas de tributación alguno. Hay obligatoriedad en el reparto de un porcentaje muy elevado de dividendos, llevando la carga fiscal al accionista. Ya se ha publicado, además, el resultado de la Ley del 15% sobre los resultados no distribuidos, en el que la recaudación ha sido prácticamente nula dejando un sabor de boca de inseguridad fiscal para accionistas e inversores. En este punto, preguntó qué hay que aclarar a los escépticos. Pere Viñolas apuntó que hay que dejar claro que “no hay una ventaja fiscal, sino una fiscalidad diferente. Tenemos que hacer una pedagogía permanente para explicar que las socimis se estructuran como un instrumento de ahorro y, consecuentemente, cuentan con la misma fiscalidad”.



Los asistentes pudieron compartir impresiones durante el café en el parque de la Bolsa de Madrid.



1ª fotografía: De I a D: Javier Olivares, de Cesine Formación.

2ª fotografía: de I a D: Morta Moscal y Paloma Guinea, de Artelia; junto a Antonio José Baratech, de Ferrovial Construcción.

3ª fotografía: De I a D: Fernando Díez Barba, Carmen Villa y Felipe Rufino; de Impuestalia.



4ª fotografía: De I a D: Alfonso Fernández Moreno, de Impuestalia; Manuel Rodríguez, de Torimbía; y Carlos Daudén, de Dafor.

5ª fotografía: De I a D: Salvador Márquez, director general de Nexba; entre Jorge Borrego y Camino Déniz, gerente y directora de Márketing de Sinerba.

6ª fotografía: De I a D: David Ortega, de REBS; junto a Jesús Martí y David Carballo, de Alquiler Seguro.



7ª fotografía: De I a D: Santiago Navarro, ceo de Portfolio; entre Antonio Sánchez Recio y Javier Mateos, de PWC.

8ª fotografía: De I a D: Manolo Entrena, de Ancla; junto a Miguel Sánchez Bas y Alejandra Agenjo, de Renta 4.

9ª fotografía: De I a D: Marta Olba, de Renta 4; Rafael Palomo, de Vivenio; y Marta Gómez Arias, de Inversa Prime.



10ª fotografía: De I a D: Beltrán Martínez, de Zambal; junto a Jesús Aparicio, Elisa Estaca y Javier Rodríguez; de Banca March.

11ª fotografía: De I a D: David Lázaro, de Homu; Teodoro Díez, de Drago; e Ignacio Acha, de Retailco.

12ª fotografía: De I a D: Nadav Berkovitch y Rafael Goldfield, de IBI Lion; y Carlos González, de Inversión Madrid.

Las socimis sortean el parón inmobiliario huyendo del mercado de la vivienda

Oficinas, comercial e internacionalización, claves de la futura rentabilidad. El sector reducirá el 16% su oferta en cuatro años tras el estancamiento de los precios. Promotores, patrimonialistas y gestores inmobiliarios coinciden en que el estancamiento en el precio de la vivienda detectado en septiembre se mantendrá en el tiempo.

Andrés Romero • original

Oficinas, comercial e internacionalización, claves de la futura rentabilidad

El sector reducirá el 16% su oferta en cuatro años tras el estancamiento de los precios


 Ignacio Moreno, pte. Metrovacesa.

Promotores, patrimonialistas y gestores inmobiliarios coinciden en que el estancamiento en el precio de la vivienda detectado en septiembre se mantendrá en el tiempo. Frente a ello, las grandes Socimis españolas sortean la previsible ralentización del mercado lejos del negocio residencial con crecimientos de dos dígitos en ingresos y beneficio operativo, previstos para el conjunto del año.

CaixaBank Research señala al fuerte aumento de los costes de construcción como el principal freno a la recuperación de la oferta residencial tras la pandemia. Además, la ralentización del crecimiento económico y el aumento de la incertidumbre, señalan, no favorecerán la recuperación de la oferta".

E&Y, por su parte, considera que los desencadenantes de esta contracción del mercado son la financiación más cara, un ahorro familiar menor como consecuencia de la inflación y la pérdida de atractivo la inversión en vivienda para alquiler. Mientras Bankinter apunta que promotoras cotizadas como Aedas, Neinor y Metrovacesa puedan ver reducirse sus márgenes dado que tendrán más dificultades para repercutir unos mayores costes de construcción.

En el sentido contrario viajan las grandes socimis españolas para las que la gestión de oficinas, centros logísticos, comerciales y, en un futuro próximo, grandes centros de procesos de datos se han convertido en la clave de los excelentes resultados que esperan para el conjunto del año.

Es el caso de Merlin Properties -una de las mayores Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria o socimi- para la que analistas como Intermoney Valores (IMV), prevén un aumento del 17% en su beneficio operativo (Ebitda) en el conjunto del ejercicio actual (332 millones de euros) y del 10% en su rentabilidad.

Las previsiones se basan en el hecho de que la compañía traslada a rentas la inflación y a que han desaparecido los costes derivados de la pandemia; además del aumento tanto de la ocupación en oficinas, como de la capacidad puesta en servicio, con mayor importancia en el área de logística.

Al cierre de septiembre, Merlin obtuvo unos ingresos de 341 millones de euros (+7%), con un Ebitda de 243 millones (+17%) y un resultado neto de 567 millones (+123 millones). La venta a BBVA de Tree, propietaria de una importante red de oficinas del banco, ha aportado a Merlin Properties 222 millones de beneficio.

Para los próximos años, la entrada en el negocio de la promoción de centros de proceso de datos, le aportará hasta 75 millones en rentas. En logística, la compañía participada por el Banco Santander (22,2%, primer accionista individual) espera unos ingresos de 31 millones entre 2021 y 2026. Los activos de Merlin tienen un valor (Net Asset Value -NVA-) de 6.546 millones.

Tras Merlín, Inmobiliaria Colonial se coloca en el mercado con un claro valor diferencial: su

foco en activos de oficinas en zonas premium de Madrid, Barcelona y París.

Intereses foráneos

La compañía que preside Pere Viñolas participada por Qatar IA (19%) y la mexicana Finaccess (14,8%), se ha visto afectada por la subida de tipos como el resto de socimis y por la percepción del mercado, de una potencial caída en la demanda de oficinas que queda desmentida por la buena ocupación de sus activos en París, gestionados por la filial SFL(+21% en ingresos por rentas).

En ese supuesto, que divide a los analistas del sector, la sólida posición de Colonial en el sector premium de oficinas le aporta un valor estratégico diferencial al que se suma la importante diversificación geográfica que SFL supone. De hecho, los ingresos por rentas de SFL (152 millones de euros en los tres primeros trimestres del año) supera con creces los 120 millones que Colonial obtiene en los mercados de Barcelona (36 millones) y Madrid (74 millones).

Según SFL, el mercado parisino muestra una creciente polarización, con las empresas focalizándose en activos de alto valor añadido, en el centro de la capital, una tendencia que, para IMV al igual a lo visto en Madrid y Barcelona, beneficia a Colonial. Para todo 2022, IMV prevé que Colonial alcance los 351 millones de euros en ingresos (+12%), con un Ebitda recurrente de 284 millones (+14%). Para IMV, los activos (NAV) se valoran en 5.678 millones de euros.

La explotación de centros comerciales es la baza estratégica de Lar España. La compañía que controlan Castellana Properties (21,7%) y el Grupo Lar (10%) cerrará el año con crecimientos del 6% en ingresos (64 millones) y del 23% en Ebitda (43 millones). La afluencia a los centros, (el footfall) supera en un 4% la de 2019. Para el conjunto del año, las previsiones pasan porque la socimi que preside José Luis del Valle obtenga unos ingresos de 86 millones (+9%) con un Ebitda de 54 millones (+8%). IMV valora los activos de Lar España, nueve centros comerciales y cinco parques comerciales con más de 550.000 metros cuadrados en alquiler (SBA), por un valor de más de 888 millones (NAV).

Menor mercado residencial

Las inmobiliarias tradicionales, centradas en el negocio de la promoción y alquiler de vivienda -actividad recuperada después del estallido de la burbuja- no obstante, tardarán aún varios trimestres en acusar ese deterioro del mercado derivado de la fuerte subida de los tipos de interés y la elevada inflación que drena la capacidad de gasto e inversión de las familias.

La propia inercia de la promoción residencial que tarda años en desarrollar de cero un suelo hasta la entrega del producto a los compradores, se convertirá en esta ocasión en un escudo temporal para compañías que, como Metrovacesa centran la práctica totalidad de su actividad en el negocio residencial.

La inmobiliaria que preside Ignacio Moreno reconocía en sus resultados del tercer trimestre, la ralentización de la demanda desde abril, pero similar a la media histórica; aunque el mercado refleja ya periodos de venta -desde el primer contacto con el cliente hasta que éste hace la reserva- más largos que en estos años de atrás. La subida de la inflación y del Euribor provocan generar una mayor "incertidumbre sobre los próximos trimestres.

Metrovacesa aprobó este martes en junta extraordinaria el pago de un dividendo de 1,05 euros brutos por acción con cargo a reservas de libre disposición. De forma que inversores como el mexicano Carlos Slim y FCC Inmobiliaria, que este mismo año han aumentado su participación en la empresa hasta el 17,316%; cobrarán más de 129 millones de euros antes incluso de la distribución de beneficios del ejercicio.

Esta retribución al accionista de la inmobiliaria controlada por Banco Santander y BBVA se suma a los 0,60 euros por título que la compañía abonó en mayo como defensa contra la OPA lanzada, precisamente, por Slim y FCC.