

¿Cómo están adoptando medidas los centros comerciales para ser beneficiosos con su entorno y con las comunidades en las que se asientan?

Los centros y parques comerciales llevan años buscando ser más que destinos de compras y asegurar que los complejos aportan un impacto positivo en las personas y el planeta. La meta es crear destinos que generen comunidad, que sirvan de punto de unión y que sean útiles para las personas de su entorno. La sostenibilidad tiene un papel fundamental en este proceso y muchas compañías ya han marcado su ruta para contribuir a un futuro neto en carbono. El ahorro energético es una de las principales preocupaciones de los gestores, igual que se está haciendo una fuerte apuesta por fomentar métodos de movilidad más sostenibles. Muchos centros, al mismo tiempo, llevan desde sus inicios colaborando con entidades locales sin ánimo de lucro, apoyando una gran variedad de causas solidarias, especialmente en esta época navideña. Los centros se convierten en estos momentos en mucho más que espacios de compras, sino en el epicentro en el que celebrar las fiestas más entrañables y, de la misma forma, sostenibles.





BELÉN BLANCO
responsable de RSC de Nhood España



Todo proyecto que emprendemos lo hacemos acorde a nuestros tres pilares fundamentales: *People, Planet y Profit*. Incluimos a las comunidades locales, colaboradores, *stakeholders* y el entorno desde el inicio del desarrollo hasta la gestión que hacemos de ellos.

Para optimizar nuestra labor y como punto de mejora de cara a nuestros servicios, hemos impulsado varias iniciativas con el objetivo de conocer el nivel de satisfacción de clientes y arrendatarios, además de realizar encuestas de satisfacción y compromiso internamente en nuestro equipo. Esto nos permite conocer opiniones y sugerencias, así como detectar las necesidades de estos grupos de interés y crear una dinámica de mejora continua.

Por otra parte, a la hora de desarrollar nuevos proyectos, es indispensable la realización de escuchas activas con actores locales para co-crear con las personas espacios que sean útiles y generen una mejoría en su estilo de vida. A su vez, en los proyectos de reforma y construcción, se tiene en cuenta siempre el entorno natural y cultural en el que se asienta el activo para adaptarse a la comunidad.

Este año, de cara a la Navidad, nos hemos esforzado por conseguir unas fiestas sostenibles que pudieran transmitir la importancia de preservar los recursos limitados, impulsadas por la complicada situación energética que estamos viviendo. Se ha decidido sustituir la iluminación de Navidad en alguno de nuestros centros, con decoración y materiales que pudieran prescindir de consumo energético sin perder la esencia de las fiestas. Hemos llevado a cabo campañas de concienciación en materia de eficiencia energética dirigidas a clientes para que puedan llevar a cabo en su día a día con la intención de crear un impacto positivo global.

Además, pensando en los arrendatarios y en sus tiendas, también hemos creado una guía de buenas prácticas para que puedan adoptarlas y obtener un ahorro energético y económico.



ENRIQUE ILLÁN

director financiero y de RSC de URW en España



En Unibail-Rodamco-Westfield defendemos que los centros comerciales son mucho más que destinos de compras. Mejoran el progreso de las ciudades actuando como motor económico, medioambiental y social en las comunidades en las que operan y como lugares de encuentro donde las personas pueden vivir experiencias compartidas y memorables. Ese es nuestro propósito, *"reinventar el estar juntos"*, con la construcción de comunidades que promuevan la diversidad social, el desarrollo local y los espacios donde reunirse.

Un pilar fundamental para ello es la sostenibilidad. Entre nuestros objetivos para 2030 se encuentra disminuir un 50% las emisiones de gases de efecto invernadero. De hecho, URW está realizando en España una inversión de 2,4 millones de euros para instalar paneles solares en nuestros destinos (48.000 m² de nuestras cubiertas). Además, hemos llegado a un acuerdo con Acciona que nos permitirá reducir un 30% nuestro consumo energético para 2030, adelantando siete años la consecución de este objetivo y multiplicando por seis nuestra capacidad de generar energía renovable.

También proporcionamos infraestructura para fomentar el transporte público local sostenible, triplicando el número actual de estaciones de carga para vehículos eléctricos. Nuestra ambición es que el 50% de nuestros visitantes accedan a nuestros destinos usando transporte sostenible para 2030. Nuestros centros también se comprometen con un consumo ambientalmente más responsable que el comercio electrónico (10 veces menos envases de cartón y 1,5 veces menos desechos plásticos que las compras online).

Además, con proyectos como la ampliación de Westfield La Maquinista, en Barcelona, contribuimos a la revitalización y cohesión del barrio en colaboración con el Ayuntamiento. El 70% del proyecto está dedicado a uso residencial, con 27.000 m² de espacios productivos, de los que 1.000 m² se destinarán al comercio local.

Estos son ejemplos de nuestras acciones para contribuir a crear un futuro más sostenible.



BLANCA PEREDA

directora de operaciones de Carrefour Property



La eficiencia de nuestros centros comerciales siempre ha sido una máxima de la estrategia de gestión llevada a cabo en Carrefour Property. Nuestros equipos trabajan a diario en la reducción del consumo energético y la huella de carbono, apostando por la adopción de iniciativas y soluciones sostenibles de manera constante.

Una medida es el cambio a luces LED que vamos a realizar en 78 de nuestros centros comerciales. Principalmente se sustituirán las luminarias de los aparcamientos, poniendo especial atención a las luces de las plantas subterráneas por la amplitud de tiempo en su encendido. Calculamos que esta medida generará una reducción del 70% del gasto anual y un ahorro adicional a medio-largo plazo en materiales, por su durabilidad y reducción en la reposición.

También trabajamos en proyectos de implantación de cargadores eléctricos, así como de placas fotovoltaicas, estando implicados con la ecomovilidad desde hace años. Un ejemplo es la instalación de 20 estaciones de carga para patinetes eléctricos.

Gracias a iniciativas como *"Ahorra agua, es centro de vida"*, este año conseguimos un ahorro de 24 millones de litros de agua en las ciudades, así como ahorrar 14.000 m³ en tan solo un año en todos nuestros complejos comerciales (datos de 2019) con la instalación de sistemas ecológicos que limitan el flujo de descarga de inodoros y mejoran el mantenimiento y la revisión correctiva diaria del estado de la grifería y sanitarios. Y, con motivo del Día Mundial del Agua, regalamos a los visitantes perлизadores de agua para que los instalaran en sus grifos, generando un ahorro de hasta el 40% en el consumo de los hogares.

También hemos desarrollado campañas divulgativas con las que hemos recuperado más de 350 kg de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEEs) como bombillas, pilas, fluorescentes o pequeños electrodomésticos y aparatos eléctricos.



ALBERTO BRAVO

director de *property management*, España y Portugal de Sonae Sierra



En España hemos logrado reducir en un 22% el consumo energético de nuestros activos en el último año. En 2012 lanzamos *Bright*, un programa de eficiencia energética diseñado para reducir el gasto energético y mejorar la huella de carbono que nos ha permitido identificar ineficiencias energéticas y definir nuevos planes de mejora.

Este año hemos aplicado medidas de sostenibilidad en la iluminación navideña. Para reducir el consumo energético hemos programado el alumbrado a partir de las 18:00 de tal manera que las luces navideñas, todas ellas de alta eficiencia, permanecerán apagadas durante el día. Así queremos contribuir en la lucha contra el cambio climático y fomentar el consumo eficiente de la energía en unas fechas en la que tiene especial relevancia la solidaridad y el apoyo al cambio social.

Por otro lado, nuestro trabajo pone el foco en la mejora continua de la gestión de los recursos. En los últimos años hemos aplicado diversas iniciativas para aumentar la eficiencia energética de nuestros centros. Hemos implementado la instalación de iluminación de alta eficiencia; fomentamos la optimización de las horas de funcionamiento de la iluminación y los equipos; así como la gestión eficaz de los sistemas de aire acondicionado mediante la maximización de la ventilación natural y la reutilización de los recursos ya instalados.

Asimismo, la gestión de residuos ha desempeñado un papel clave en nuestro plan de sostenibilidad. Invertimos en la creación de condiciones para una separación eficaz de los desechos, así como en la búsqueda de nuevas oportunidades de reciclado y recuperación de residuos. En 2021, nuestra tasa de residuos reciclados fue del 64,4%.

También es esencial desarrollar edificios sostenibles, que cumplan con las medidas de eficiencia energética y mantengan un nivel de consumo de agua igualmente eficiente. Desde 2003, hemos logrado disminuir el consumo de agua en un 32%.



ALBERTO BICHARA

jefe de servicios generales del Departamento de Centros Comerciales de Archigestion



Nuestros clientes se interesan cada vez más por saber cómo interacciona su centro comercial con el medio que les rodea. El consumidor se implica más con el reciclaje y la menor generación de residuos, pretendiendo así minimizar la huella de carbono e involucrándose con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030.

En interés de todos, para enfrentarnos al cambio climático y ser cada día más eficientes, hemos implantado medidas de consumo energético racional. Así, disponemos de una certificación de la distribuidora energética, donde la energía adquirida por los centros comerciales es de producción 100% de fuentes no contaminantes y respetuosas con el medio ambiente.

También estamos aprovechando cada vez más la energía solar fotovoltaica. En Canarias disponemos de muchas horas de sol al año y hemos vinculado dicha energía para alimentar los cargadores de los vehículos eléctricos de los parkings, cada vez más demandados. Además, somos pioneros en España en utilizar la energía hidrotérmica del mar para los sistemas de climatización de nuestros centros próximos al océano.

Por otro lado, en materia de reciclaje, ponemos a disposición de nuestros locales los medios adecuados para la reutilización y reciclaje de materiales, aportando un mayor valor añadido a los residuos generados dentro de la economía circular.

Como principal objetivo para los próximos años, nos encontramos en el proceso de obtención de las certificaciones ISO 14001 Sistemas de gestión ambiental, ISO 50001 Sistemas de gestión energética o certificaciones BREEAM de sostenibilidad en la edificación, las cuales creemos indispensables para implementar los procesos necesarios para el cumplimiento futuro de una normativa europea que será aplicable.

Los centros comerciales de Archigestion tienen un fuerte compromiso con la sostenibilidad y el medio ambiente, obteniendo un equilibrio entre lo económico, lo social y lo medioambiental, dentro de una exigente realidad global, nacional y local.

**NOELIA CRUZADO**directora de marketing del centro comercial **Lagoh****ANA TORRES**directora del centro comercial **Àneclubau**

Desde Lagoh mantenemos el compromiso con el desarrollo de nuestra actividad siguiendo unos altos estándares de responsabilidad social. Creemos en la importancia de crear, cuidar y fortalecer un vínculo de unión entre nuestro proyecto, los operadores que lo conforman y todas las personas que nos visitan.

Para cultivar esa sinergia entre la empresa, los negocios y la ciudadanía, creemos en la importancia de dinamizar y de estimular una relación que va mucho más allá del mero binomio compra-venta. Un paso más en esa relación es el que consideramos importante nuestro compromiso con las necesidades, las preocupaciones y el día a día de nuestros vecinos y la ciudadanía en general. De esta forma, su bienestar es compartido y redundante en un beneficio común.

En ese sentido, emprendemos acciones y propuestas que ahondan en esa responsabilidad social. Como el mercadillo navideño que hemos organizado este año y que se extenderá hasta el 8 de enero, con el objetivo de favorecer el comercio local y artesanal. También contaremos con un concierto de villancicos de la Escolanía de Tomares, para seguir reforzando nuestros vínculos con la comunidad local.

Por cuarto año recibimos a la categoría infantil del Real Betis, una visita especialmente diseñada con cine y comida para los más pequeños de este club de fútbol al que patrocinamos.

Además, en Navidad, nos esforzamos por llevar la ilusión a las familias y, en especial, a los más pequeños. Este año nos visitan Papá Noel y los Reyes Magos, una acción que va siempre acompañada de una acción solidaria de donación de juguetes a beneficio de la Asociación Madre Coraje. Servirá para que todo el que quiera pueda traernos aquellos juguetes usados en buen estado o nuevos y hacer sonreír a los niños que más lo necesitan.



Desde Lar España estamos firmemente comprometidos con el cuidado del medio ambiente y la creación de valor compartido con las comunidades locales. Somos conscientes de la capacidad de atracción e impacto que tienen nuestros centros comerciales en sus áreas de influencia. Por ello, en el centro comercial Àneclubau hemos impulsado distintas iniciativas sociales para dar apoyo en la contribución al desarrollo de nuestra comunidad. Durante este año hemos promovido iniciativas como maratones o *talents shows*, para la recaudación de fondos destinados a distintas causas solidarias como la lucha contra enfermedades o la recogida de dinero y comida para las familias más vulnerables.

Por otro lado, seguimos aplicando medidas que mitigan el impacto medioambiental. Respecto al primer semestre de 2021, en los activos de Lar España se han rebajado un 67% las emisiones por visitante; un 9,2%, el consumo energético por visitante, y el reciclado ha crecido un 16,5%. Desde Àneclubau realizamos actividades y talleres ecológicos que ponen el foco en el medio ambiente, la sostenibilidad y el reciclaje. Además, recientemente hemos colocado una máquina Reciclos, el sistema de devolución y recompensas de Ecoembes, en nuestras instalaciones demostrando una vez más nuestro compromiso con el reciclaje y la sostenibilidad medioambiental. De esta forma, también buscamos involucrar a la comunidad local en nuestro compromiso con el cuidado del entorno.

Todas estas iniciativas y actividades que hemos ido promoviendo durante el año son parte de nuestra aportación a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU. Desde Lar España, y concretamente desde Àneclubau, alineamos nuestro modelo de gestión con nuestra estrategia en ESG.

EMPRESAS

Los activos logísticos y la vivienda en alquiler, los que más se han revalorizado en 2022

Logístico y *living*, los segmentos inmobiliarios que mayor interés han despertado este año entre los inversores, son los que más revalorizarán sus activos a cierre de 2022, junto con la estabilización del suelo residencial que recupera valor situándose en positivo respecto al cierre de 2019. El resto de los sectores se ven afectados por la situación macroeconómica actual, siendo los más devaluados *retail* y oficinas.

Estas son las principales conclusiones que se desprenden según los datos recabados y analizados por el área *Valuation & Advisory Services* de CBRE, en la segunda edición de su informe *Valuation Market Trends* que recoge la valoración y previsión de sus expertos sobre el rango de dispersión del valor tanto de sectores patrimonialistas tradicionales, como de activos operacionales o alternativos.

El mercado logístico a pesar de sufrir un ligero ajuste en el segundo semestre, apunta a una revalorización del 3,20% en 2022

“Los niveles de inflación recogidos en 2022, el encarecimiento de las materias primas, la situación de la cadena de suministro y las tensiones geopolíticas han ocasionado una fuerte ralentización en la dinámica del mercado de transacciones. Estos efectos se han dado con mayor fuerza durante la segunda parte del 2022, con la consecuente revisión al alza de las tasas de riesgo exigidas. Todo ello está llevando a que las valoraciones de los activos inmobiliarios se resientan y empiecen a recoger bajadas en valores capitales, una tendencia que se mantendrá a principios de 2023”, asegura **Fernando Fuente, senior director del área Valuation & Advisory Services de CBRE.**



La escasez de producto y la alta demanda hacen que el segmento del sector Residencial en Renta se consolide como uno de los más resilientes del mercado.

LA LOGÍSTICA SORTEA LA INCERTIDUMBRE

El aumento de la producción industrial y del comercio exterior, han hecho que el mercado logístico se mantenga ajeno al incremento de la incertidumbre del entorno macroeconómico. Por ello, según CBRE, los activos logísticos podrían cerrar 2022 con una revalorización anual positiva del 3,20%. Las ciudades con mayor revalorización de sus activos han

sido: Barcelona, con un aumento del 3,24%; Madrid, con un 3,17%; y Zaragoza, con un aumento del 0,95% en el valor de estos activos.

“La alta inversión alcanzada de 2.058 millones de euros, la contratación de dos millones de m² en los tres primeros trimestres, la alta demanda de contratación de espacios logísticos y la expectativa de crecimiento de rentas amortiguarán el efecto de la subida de

El segmento residencial en rentabilidad PRS cerrará el año con una revalorización cercana al 2,61%

las rentabilidades en el sector logístico, que se mantiene como el más resistente en España en 2022", destaca Fuente.

RESISTE EL RESIDENCIAL EN ALQUILER

El producto residencial en alquiler ha continuado su proceso de consolidación y liderazgo pese al entorno inflacionista, mientras que el segundo semestre se apunta un ajuste negativo del -4,50% debido al incremento de rentabilidades (+50 puntos básicos) y se prevé que el año acabe con una apreciación superior de un 2,61% respecto a 2021. La escasez de producto y la alta demanda hacen que el segmento del sector residencial en renta (*private rented sector*) se consolide como uno de los más resilientes del mercado.

La evolución del mercado del suelo se ha mantenido estable durante este año recuperando los niveles prepandemia, incluso superándolos en algunos casos, debido a la escasez de suelo y la alta demanda. Según CBRE, el residencial podría cerrar el año con una revalorización del 2,1% y del 2% en las ciudades de Barcelona y Madrid respectivamente. "Sin duda el *boom* experimentado en el sector logístico ha producido un ajuste positivo de rentas de mercado y la escasez de oferta en las principales capitales de provincia ha hecho que los inversores centren su atención en las áreas metropolitanas de estas. En el caso de Madrid, su área metropolitana acabará con un valor un 3% mayor superior al del 2021, mientras que en Barcelona será del 3,20%", afirman desde la consultora.

Tras las principales capitales cabe destacar la evolución del suelo residencial

Centros comerciales y oficinas siguen siendo los activos con mayor ajuste a la baja en sus valoraciones



Las ciudades donde más se han revalorizado los activos logísticos han sido Barcelona, Madrid y Zaragoza.

en la Costa del Sol, con una ganancia en valor del 7% debido principalmente a la alta demanda sostenida por inversor de perfil extranjero para desarrollos tipo residencial de lujo o *branded residential*.

Anotan también cifras positivas las zonas del Arco Cantábrico, con una revalorización de 2,50% y la zona de Levante con una ganancia del 3%.

RETAIL Y OFICINAS, A LA BAJA

Según las previsiones de CBRE, el mayor ajuste dentro del segmento de los centros comerciales lo sufrirán aquellos de tipo secundario, pudiendo alcanzar un deterioro del -9% a cierre de año. Los centros comerciales *prime* y los parques de medianas sufrirán un ajuste menor, pudiendo llegar hasta un -5,37% y -1,35%, respectivamente. En cuanto a los centros comerciales de tipo regional dominante, se espera un ajuste negativo del -5,72%.

Todavía lejos de niveles prepandemia, se espera que los activos de *high street* cierren de año con ajustes del -4,10% en Madrid y del -3,90% en Barcelona. "El crecimiento de los tipos de interés está afectando negativamente a las condiciones de financiación, lo que hace que el mercado de inversión no contemple operaciones en *high street* que no aseguren una rentabilidad mínima del 4%. Aun así, los activos *prime* se consolidan como valor refugio para los inversores que no dependen de financiación externa", explica Fuente.

El suelo residencial presenta a cierre de ejercicio valores positivos respecto a momentos prepandemia

En cuanto a las oficinas, CBRE destaca la polaridad del sector. Se espera que las propiedades en zona *prime* de Madrid y Barcelona se ajusten en un -1,41%, mientras que en las zonas centrales secundarias lo harán en un -5,09%, y finalmente en las zonas periféricas hasta un -9,01%. "Se puede ver una polarización entre aquellos activos en buenas ubicaciones, reformados o de nueva construcción y con certificaciones que acreditan su sostenibilidad y aquellos que no cumplen con estas características, tal y como demuestra la tasa de desocupación para edificios de grado A, que se sitúa entre el 2% y 3% en Madrid y Barcelona, respectivamente", argumenta Fuente.

El sector hotelero ha sufrido notables cambios este año, debido a los niveles de demanda positivos durante el segundo y tercer trimestre, respecto a los dos años anteriores de restricciones. Aun así, se espera que el valor de los activos se ajuste un -6,18% respecto al año anterior. "Desde CBRE observamos como muchas operaciones se han cancelado o simplemente retrasado, aunque es predecible, asistamos a correcciones en precio en los últimos meses del año. Aun así, no podemos obviar que aún existe mucha liquidez en el mercado y el segmento hotelero español es considerado refugio", confirma Fuente. ◆

EMPRESAS RESULTADOS

COLONIAL GANA 398 MILLONES HASTA SEPTIEMBRE, UN 116% MÁS

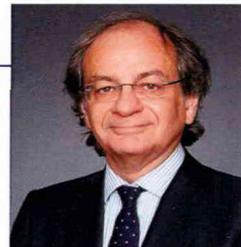
Colonial obtuvo un beneficio neto de 398 millones de euros en los nueve primeros meses del año, un 116% más que en el mismo periodo de 2021. El grupo achaca estos buenos resultados a que ha registrado un récord de contratación, pero también al aumento de las rentas en un 5% y a la sólida ocupación de su *portfolio* (96%). La inmobiliaria explica que el grupo

ha formalizado entre enero y septiembre 80 contratos de alquiler de oficinas, correspondientes a 136.454 m², lo que supone un incremento del 16% respecto al mismo periodo del año anterior, que a su vez fue un año récord en contratación.

Colonial informa de que el resultado neto recurrente se incrementó un 30%, situándose en 119 millones a cierre del

tercer trimestre, mientras que el beneficio bruto de explotación (*ebitda*) creció hasta los 205 millones, lo que supone un alza del 12%.

La empresa cierra el tercer trimestre 2022 con unos ingresos por rentas de 262 millones, lo que supone un aumento del 12%, impulsado por el crecimiento en el mercado de París, destacando la compañía que la cartera del



Pere Viñolas, consejero delegado de Colonial.

grupo ha tenido una ocupación del 96%, que en el caso del mercado parisino están en niveles de casi plena ocupación (99,8%).

Lar España multiplica por cinco su beneficio entre enero y septiembre

La sociimi Lar España ha obtenido entre enero y septiembre de 2022 unos ingresos de 64,1 millones de euros, un 6,1% más (7,2% *like for like*) que los 60,4 millones obtenidos en el mismo periodo del año pasado. El aumento de los ingresos, unido a la subida del 4,1% en la última valoración de activos, de junio pasado, eleva el beneficio neto de la compañía hasta 68,4 millones, cinco veces más que los 14,3 millones obtenidos en los mismos nueve meses de 2021.

Lar España explica que el tercer trimestre de este año le ha permitido mejorar sustancialmente sus cifras de afluencias y ventas finales respecto a los mismos nueve meses de 2019, último ejercicio precovid. Entre enero y septiembre de este año hubo 58,6 millones de visitas a sus 14 centros y parques comerciales, un 4,3% más que en el mismo periodo de 2019 y un 9,9% por encima de 2021. Las ventas finales ascendieron a 730,2 millones, respectivamente un 16% y un 10,1% más que en los nueve meses equivalentes de 2021 y de 2019. La compañía mantuvo en sus activos una ocupación del 95,4% hasta septiembre.



Megapark, en Barakaldo, ha sido uno de los centros comerciales destinatario de importantes inversiones para su mejora.

Castellana Properties eleva su beneficio un 55,4%, hasta los 26,4 millones

Castellana Properties ha obtenido un beneficio neto de 25,4 millones de euros en el primer semestre de su año fiscal -del 1 de abril al 30 de septiembre de 2022-, un 55,4% más que en el mismo periodo del año anterior. Y sus ingresos brutos por alquileres se han incrementado un 7,6% hasta alcanzar los 31,2 millones de euros.

El valor total de la cartera, formada por 16 centros y parques comerciales con una superficie bruta alquilable (SBA) de 350.085 m², se ha revalorizado un 1,1% desde marzo de 2022 y alcanza los 1.012 millones. Si incluimos la participación en Lar España, la cartera de Castellana Properties ascendería a 1.105 millones de euros. El ingreso neto operativo (NOI) se ha incrementado en términos comparativos un 7,5% hasta los 29 millones que incluyendo la recuperación de las bonificaciones por covid-19 concedidas durante el primer semestre del ejercicio anterior, ascendería al 12,1%.

Además, entre el 1 de abril y el 30 de septiembre de este año se han firmado 105 operaciones de alquiler, 49 nuevos contratos y 56 renovaciones. Han implicado una superficie de 17.173 m², que han supuesto una nueva renta firmada por valor de 4,6 millones de euros anuales. La ratio de ocupación continua por encima del 98% y desde abril de este año, las ventas han ido aumentando a doble dígito hasta alcanzar un crecimiento del 12%.



Alfonso Brunet, CEO de Castellana Properties.

AEDAS Homes mantiene los objetivos de su plan de negocio tras ingresar 215 millones entre abril y septiembre

AEDAS Homes cerró el primer semestre de su ejercicio fiscal 2022-2023 (entre abril y septiembre de este año) con unos ingresos de 215 millones, un 8,9% menos, una caída en los resultados que la compañía atribuye al menor número de entregas por impacto del co-

vid. A pesar de ello, la promotora mantiene sus previsiones para el cierre del ejercicio afirma que se encamina hacia el cumplimiento de los objetivos de su plan de negocio, ya que, como tenía previsto, concentrará la mayor parte de sus entregas, ingresos y beneficios en

el segundo semestre del ejercicio, un periodo en el que entregará más de 2.000 viviendas. Para justificar estas positivas estimaciones, la firma explica que "la cifra de entregas del segundo semestre, sumada a las más de 500 registradas entre abril y septiembre, supondrá

un total de más de 2.600 viviendas entregadas, 300 más que en el ejercicio anterior". E informa de que "esta elevada cifra de entregas se traducirá al cierre del ejercicio en unos ingresos que se espera que asciendan a más de 900 millones".

Patrimonio Inmobiliario

RETAIL



HERNÁN SAN PEDRO

Director de Relaciones con Inversores y Comunicación Corporativa de Lar España



SEBASTIÁN PALACIOS

Director general de Carmila España



ALFONSO BRUNET

CEO de Castellana Properties



ISRAEL CASANOVA

Managing director de Redevco en España y Portugal



DANIEL LOSANTOS

CEO de Neinver

El 'retail' volverá a demostrar su fortaleza

Confiamos en que la acreditada fortaleza y resiliencia del *retail* vuelva a demostrarse de nuevo en 2023. Somos optimistas, ya que afluencias y ventas finales se han recuperado con mucha rapidez, los activos *prime* siguen teniendo cartel de completo y, por si fuera poco, en los próximos tres años se abrirán cerca de treinta nuevos proyectos en nuestra geografía.

Las grandes marcas han confirmado que seguirán ampliando y modernizando sus tiendas en los centros de referencia. Incluso en contextos inciertos como el actual, quieren mantener contactos reales y eficaces con sus clientes finales, porque es donde mejor impulsan y fidelizan la experiencia de compra. Solo aquellos activos modernos, con amplia gama de servicios, un mix comercial cualificado y bien gestionados responderán adecuadamente a esos retos del futuro. En el caso concreto de Lar España, tanto ingresos como beneficios o valoraciones de activos se han incrementado este último año. La recurrencia de nuestros ingresos obedece a la calidad y dominancia de los activos, al hecho de ser propietarios al 100% de nuestros centros y parques, y a tener acuerdos de alquiler a largo plazo suscritos para más de un millar de inquilinos, entre las mejores enseñanzas comerciales del sector.

Además, nos hemos focalizado en mantener la fortaleza del balance, y en optimizar la financiación con dos emisores de bonos verdes a tipo fijo del 1,8% y vencimientos a muy largo plazo. Nuestro objetivo es seguir incrementando ingresos nuestros y beneficios, y mantener nuestra política de dividendos entre los más elevados del Mercado Continuo.

La actividad seguirá creciendo

En Carmila proyectamos el próximo ejercicio con un optimismo moderado. A pesar de un contexto macroeconómico complejo, pensamos que la actividad seguirá creciendo durante el primer semestre y que se consolidará la recuperación que el año anterior trajo a nuestros centros comerciales. Dado que la omnicanalidad está presente en la mayoría de los comercios, el año estará marcado por una aceleración de la modernización del sector con la incorporación de nuevas tecnologías y herramientas digitales. Esto alimentará el incremento de las afluencias de público y de las ventas, y como corolario, acentuará previsiblemente la ralentización del comercio *online*.

Con ello, veremos cómo nuevos procesos asociados a la Inteligencia Artificial, a la explotación de la *big data* o a los algoritmos se irán abriendo camino en la industria española. Esto tendrá como objetivo principal dar respuesta a las necesidades de cada consumidor y propiciar una experiencia de compra hiper personalizada. Además, las marcas darán pasos decisivos en el conocimiento de sus clientes y con ello, en la anticipación de las futuras tendencias de consumo así como en la mejora del servicio.

Esta evolución hacia un sector cada vez más digitalizado fomentará la sostenibilidad. El ahorro energético y el cuidado del medio ambiente serán otro de los ejes prioritarios para el sector. En definitiva, creemos que el próximo año será un año clave marcado por la innovación, la implantación de las nuevas tecnologías y una fuerte progresión de la sostenibilidad en los centros comerciales.

La omnicanalidad continuará siendo clave

Somos optimistas con las perspectivas para el próximo año. Creemos que la tienda física continuará como una de las opciones favoritas de los españoles, al ofrecer los centros comerciales no solo compras y ocio sino un abanico de experiencias cada vez más amplio y adaptado a todas las edades.

Si nos centramos en las tendencias, la omnicanalidad seguirá siendo clave en las sinergias entre el espacio físico y el *online*. Así, su complementariedad se hará aún más patente, dado que el consumidor cuenta con más comodidades al poder adaptar ambos canales a sus propias necesidades y a las demandas de su día a día. La prueba de esta consolidación es la apertura de tiendas físicas por parte de empresas nativas digitales, como Aliexpress o Singular.

Asimismo, la alta demanda de los espacios físicos se puede comprobar en la elevada ratio de ocupación de nuestra cartera, que supera el 98% a cierre de septiembre. Es más, los centros comerciales de Castellana Properties han superado ya las cifras de antes de la pandemia, pues de abril a septiembre de este año, las ventas han ido aumentando a doble dígito hasta alcanzar un crecimiento del 12%.

Respecto a las afluencias, mantienen la tendencia alcista superando datos de 2019 en septiembre de 2022, lo que demuestra el potencial de la firma y la demanda del sector *retail*. Para alcanzar estos datos es indispensable apostar por estar a la vanguardia, invirtiendo en los centros comerciales con un claro foco en el desarrollo de experiencias, para convertirlas en las nuevas "plazas del pueblo".

El año 2023 arrancará con incertidumbre

El año 2023 arrancará con la incertidumbre marcada por la evolución de algunas cuestiones, tanto financieras: como la deuda, la inflación y los tipos de interés; como de carácter geopolítico y social: la guerra de Ucrania o la estabilidad en otros territorios en conflicto. Todo esto tiene un impacto directo en el *retail* porque lo tiene en la vida y en las necesidades de las personas. Proponemos un breve análisis de la situación desde tres perspectivas de las que tenemos visibilidad: como inversores, operadores de *retail* y la visión desde nuestra compañía.

Desde el punto de vista inversor, hay un consenso generalizado en empezar el año a la espera de que los mercados financieros se asienten, lo que puede generar un momento interesante en el que estar atento e identificar oportunidades con fundamentales sólidos que generen valor.

Desde la perspectiva del operador *retail*, se está prestando mucha atención a la evolución del consumo y a los efectos que en él pueda tener la inflación. En todo caso, se observa en los *retailers* un gran interés por seguir optimizando su huella comercial abriendo en aquellas ubicaciones que le permitan ser efectivo en sus estrategias de venta conjunta, tanto física como *online*; a costa del cierre de otros puntos de venta donde no logre dicha efectividad.

Desde la óptica de Redevco, como compañía seguimos apostando por el *retail* de carácter urbano en toda Europa y por la influencia que la evolución de este sector puede tener en la transformación de las ciudades en entornos más habitables y sostenibles.

Tendencia muy favorable para los 'outlets'

La actual situación de incertidumbre económica hace difícil hacer un pronóstico claro de lo que pueda acontecer el próximo ejercicio. Sin embargo, los resultados registrados en el sector de los centros comerciales en 2022, con una recuperación mucho más rápida de la que muchos analistas anticipaban, hacen prever una consolidación del *retail* y que la demanda por parte de los consumidores continuará en 2023. Los datos de consumo reflejan que el impacto de la inflación no está llevando a los clientes a dejar de lado las compras y el ocio. En su lugar, están adoptando nuevos hábitos y cambiando algunos patrones, entre ellos la búsqueda del mejor precio y experiencias de compra más completas.

En este sentido, prevemos una tendencia muy favorable para el sector de los *outlets*, que siempre ha demostrado su capacidad de resiliencia en épocas de crisis económica. De hecho, las cifras lo avalan. Desde la pandemia del coronavirus, nuestros centros se han ido recuperando consistentemente y superan en cifras de doble dígito los datos de ventas de 2019.

También puede observarse una clara tendencia en la diversificación del mix comercial como respuesta a la demanda de los consumidores de experiencias de compra más completas, mejorando así el atractivo de los centros y favoreciendo un mayor tiempo de permanencia en los centros y mayor frecuencia de visitas. En lo que se refiere a inversión, el sector *retail*, que ya fue castigado previamente, tendrá una demanda progresiva por las valoraciones más atractivas y *yields* corregidas en pandemia.

Las SOCIMIs mantienen el ritmo al final del año

Lar España y Silicius presentan sus resultados del tercer trimestre. El año se cierra con varios movimientos destacados.

El año continúa avanzando positivamente en términos económicos y de actividad para algunas de las SOCIMIs más destacadas. **Lar España** ha obtenido entre enero y septiembre de 2022 unos ingresos totales de 64,1 millones de euros, un 6,1% más que los 60,4 millones de euros registrados en el mismo período del año anterior. El aumento de los ingresos, unido a la subida del 4,1% en la última valoración de activos, eleva el beneficio neto de la firma hasta los 68,4 millones de euros, cinco veces más que los 14,3 millones obtenidos en los mismos nueve meses de 2021, tal y como ha infor-

mado la SOCIMI. Por su parte, desde **Silicius** destacan el crecimiento de sus rentas netas durante los nueve primeros meses del año, hasta situarse en los 22,3 millones de euros. Además, la compañía ha intensificado su actividad comercial mediante la firma de 29 nuevos contratos de alquiler. En cuanto a movimientos de mercado, **Millenium** ha adquirido una parcela de uso hotelero de 66.543 metros² en El Palmar de Vejer (Cádiz) para la implantación de un resort de lujo. Con esta operación, Millenium suma 13 activos en su cartera por un valor cercano a los 560 millones de euros, tal y

como explican. En Málaga, **Vbare** ha vendido catorce inmuebles por un valor total de 1,96 millones de euros. La SOCIMI también ha procedido a liquidar la deuda asociada a estos activos, la cual ascendía a la fecha de la venta a 738.000 euros, según detallan. Por otro lado, **Renta Corporación** y el fondo de pensiones APG han creado la SOCIMI **Wellder**. La nueva firma tiene previsto adquirir activos inmobiliarios relacionados con la tercera edad en España por valor de 250 millones de euros en una primera fase inicial, y se prevé que pueda cotizar en bolsa en un plazo estimado de dos años. Por último, la junta general extraordinaria de accionistas de **Uro Property Holding**, la SOCIMI controlada por el **Banco Santander**, ha aprobado que la compañía deje de cotizar en BME Growth y el lanzamiento de una oferta de adquisición de las acciones de aquellos accionistas que no han votado a favor de la propuesta.

Juan Pérez Florido redaccion1@metros2.com

Más de medio millar de refugiados ucranianos han llegado en estos 10 meses desde que comenzó la guerra hasta la provincia de Albacete

Cristina Castellanos • original



Un migrante ucraniano realiza un trámite burocrático / Halfpoint Images

Albacete

Tras 10 meses desde que estalló la Guerra de Ucrania, hay 517 ucranianos refugiados en Albacete, de los que 208 son menores. Por ello, se ha creado un comité para atender a las personas que, por la desgracia de la guerra de Ucrania, han venido como refugiadas a Castilla-La Mancha, recordaba Pedro Antonio Ruiz Santos, delegado de la Junta en la provincia. Todas las semanas se reúnen en la Delegación provincial de Albacete.

El Consejo de Gobierno ha aprobado un decreto de ayuda a los refugiados ucranianos que viven en la región. Podrán optar a una ayuda de 400 euros mensuales durante 6 meses y 100 más por cada hijo a su cargo.

Accem en Castilla-La Mancha está realizando una campaña de sensibilización llamada Contigo damos refugio, una iniciativa para mostrar a la sociedad el trabajo que realizamos desde hace 30 años; acogiendo y ofreciendo la oportunidad de una vida digna a miles de personas que se ven obligadas a huir de sus hogares por diferentes situaciones como guerras o persecuciones.

Hasta el día 30 están en el centro comercial **Albacenter** presentando esta iniciativa que cuenta con una experiencia inmersiva con unas gafas 360º, para que el público pueda sentarse en la mesa de una familia refugiada que debe dejar atrás su vida y pasar las fiestas lejos de casa.

La guerra con Rusia incluso ha cambiado el sistema productivo industrial, como nos ha contado en Radio Albacete el presidente de la Cámara de comercio, Juan Martínez Moraga.

Hernán San Pedro (Lar España): «El retail y los centros comerciales prime pueden ser la gran sorpresa de 2023»

Brainsre.news pulsa la opinión de los principales actores del sector inmobiliario en la encrucijada de un 2022 de récord y un 2023 marcado por la incertidumbre de una situación económica de ralentización, recesión en algunos países de Europa, subida de tipos, alta inflación y guerra en Ucrania. ¿Cómo afronta cada uno el momento?

original



Brainsre.news pulsa la opinión de los principales actores del sector inmobiliario en la encrucijada de un 2022 de récord y un 2023 marcado por la incertidumbre de una situación económica de ralentización, recesión en algunos países de Europa, subida de tipos, alta inflación y guerra en Ucrania. ¿Cómo afronta cada uno el momento? **Hernán San Pedro**, director de Relaciones con Inversores y de Comunicación Corporativa de **Lar España**, hace balance del ejercicio que se acaba y apunta a lo que puede ocurrir durante el próximo.

Pregunta: ¿Cómo calificaría este 2022 para el sector inmobiliario?

Respuesta: Muy positivo en resultados para la práctica totalidad de compañías inmobiliarias, incluidas las de retail. En el caso de **Lar España** hemos respondido especialmente bien en recurrencia de ingresos y crecimiento de los beneficios. Esa **evolución sectorial notable o sobresaliente** no ha servido para superar la desconfianza del mercado respecto a las cotizaciones.



A tu lado en tu proyecto
más personal



P: ¿Qué espera del año 2023 en cuanto a impacto de la ralentización y duración e intensidad de una posible crisis?

R: En **Lar España** somos razonablemente optimistas para 2023. Somos propietarios al **100% de activos premium**, de gran calidad y muy dominantes en su área de influencia. No hemos comprado ningún portfolio. Solo compramos lo que pueda mejorar o igualar nuestro portfolio. Llevamos muchos trimestres consecutivos situando las principales cifras de actividad por encima de la media sectorial. A la vez, la recurrencia de los ingresos nos permite pagar dividendos siempre en la parte alta del mercado. Tenemos una deuda financiera cuyo LTV es tan solo del 38,9% y un coste de deuda de apenas el 1,8% sin vencimientos hasta 2026.

La totalidad de los activos de nuestra cartera han sido **reformados hace menos de tres años**. Tenemos acuerdos de alquiler a largo plazo suscritos con más de un millar de inquilinos y una sólida valoración independiente de los activos. Nuestros centros y parques comerciales se benefician de un ticket promedio de compra medio bajo o bajo, lo que les aporta una especial recurrencia de compras finales, con independencia del momento concreto del ciclo económico. Asimismo, las actividades esenciales, incluidas las del sector de la alimentación, suponen una cuarta parte de la superficie total en alquiler, y aportan un refuerzo significativo a la tradicional recurrencia y estabilidad de los ingresos, con independencia del ciclo económico en que estemos.

P: ¿Con qué herramientas afronta su empresa este panorama de incertidumbre?

R: Aportamos una orientación integral a los clientes finales, con un estudio permanente del *customer journey*. Colaboramos estrechamente con nuestros inquilinos, con estrategias conjuntas con nuestros inquilinos, con renegociaciones, acuerdos y alianzas beneficiosas para las dos partes. Además, hemos reforzado tanto la caja como la capacidad de respuesta financiera de la compañía. Entre julio y octubre de 2021 completamos sendas emisiones de **bonos verdes** senior no garantizados, por un importe total de **700 millones** y una sobredemanda de casi cinco veces en las dos ocasiones. Todo a un tipo fijo del 1,84% con vencimientos a más de cuatro años. Además, el endeudamiento se ha reducido al 38,9% del valor de los activos. Asimismo, mantenemos la transparencia y buena gobernanza de la sociedad en niveles máximos, para reivindicar los puntos fuertes de un modelo de retail que es el más seguro, el más innovador y el más resiliente para adaptarse a cada novedad que se ha producido o pueda producirse en el mercado.

P: ¿Qué segmentos del inmobiliario pueden sufrir más y cuáles resistirán mejor?

R: El retail puede ser la gran sorpresa de 2023. Los centros y parques comerciales prime, unos 75 del total de 570 existentes en España, suponen un valor refugio que aporta ingresos recurrentes y en la práctica plena ocupación. Los **14 activos de Lar España forman parte de ese círculo prime**. Esos mejores activos, modernos, con una amplia oferta de servicios, bien gestionados y con un mix comercial cualificado están perfectamente preparados para afrontar los retos del futuro.

P: Posición de España respecto a otros países.

R: Sigue en el grupo de cabeza y entre los destinos preferidos por los inversores. Una parte muy relevante del sector inmobiliario está formada por compañías consolidadas, sólidas y estables. Han demostrado ser un instrumento profesional y eficiente y además muy necesarias para la recuperación del tejido productivo de nuestro país. Hay especialistas en los distintos segmentos y los gestores acumulan una importante experiencia en cada uno de ellos.

Las compañías hemos sido capaces de acometer **proyectos emblemáticos**, reconocidos de forma unánime por su eficiencia, rentabilidad e innovación, habiendo conseguido además

canalizar hacia nuestro país gran cantidad de capital de todos los rincones del mundo. **Lar España** ha liderado uno de esos procesos, que ha sido la especialización en centros y parques comerciales. En nuestros ocho años de historia, hemos ido especializándonos en retail, desde la convicción que es ahí donde estamos en condiciones de aportar valor añadido a nuestros accionistas, y estamos convencidos de que vamos a seguir haciéndolo.



**A tu lado
en tu proyecto
más personal**

El centro comercial **Portal de la Marina** roza el 100% de ocupación

Alain Afflelou y Belmon Shoes abren tienda, lo que supone ocupar el 98% de su superficie. Dos nuevos operadores llegan al Centro Comercial La Marina: Alain Afflelou, óptica líder en el sector, y Belmon Shoes, con su una vasta colección de calzados. Con estas dos aperturas, el centro alcanza el 98% de ocupación de su superficie comercial.

LA MARINA PLAZA • original

- Alain Afflelou y Belmon Shoes abren tienda, lo que supone ocupar el 98% de su superficie

Dos nuevos operadores llegan al Centro Comercial La Marina: Alain Afflelou, óptica líder en el sector, y Belmon Shoes, con su una vasta colección de calzados. Con estas dos aperturas, el centro alcanza el 98% de ocupación de su superficie comercial.

Ambas tiendas han abierto sus puertas en la planta baja del CC La Marina coincidiendo justamente con el momento cumbre de las compras navideñas y de Reyes.



Alain Afflelou: 50 años de experiencia en el sector de la óptica

Con presencia en 19 países y en más de 10 ciudades de España, *Alain Afflelou* se suma como operador al Centro Comercial La Marina ampliando la oferta de ópticas.

Con más de 500 referencias en monturas, y con un extenso catálogo en gafas graduadas, de sol, lentillas y audología, Alain Afflelou se encuentra en la planta baja, frente a la heladería Haagen-Dazs.

Belmon Shoes: calidad al mejor precio

Empresa familiar que está en pleno crecimiento en la zona mediterránea con 15 tiendas en

pleno funcionamiento y una nueva en el Centro Comercial La Marina.

Ofrece calzado para mujeres, hombres y niños con una amplia gama de posibilidades, desde deportivos hasta de vestir, con modelos para todos los gustos.

Ubicada en la planta baja y al lado de la perfumería Poema, Belmon Shoes trabaja con primeras marcas buscando siempre el equilibrio entre calidad, precio y diseño.

Hoy en portada

La Marina Plaza, periodismo pase lo que pase... siempre

Llevamos juntos siete años. Y juntos hemos vivido ya de todo: inundaciones, incendios, crisis, momentos duros y otros muy buenos, gestas sociales y oleadas de solidaridad de las que nos hemos sentido orgullosos.. Por eso, tampoco ahora vamos a rendirnos. Queremos seguir contigo, haciendo lo que sabemos hacer: periodismo. ¿Nos ayudas?

[SUSCRÍBETE](#)

Ya se puede visitar y adquirir los tradicionales Botijos de La Luz para contribuir con la ONG Stop Ceguera Albacete

Otro año más, la ONG albaceteña Stop Ceguera ofrece a la ciudadanía su tradicional exposición Botijos de La Luz. La muestra alcanza 12 años de tradición y reúne el trabajo de diversos artistas, profesionales, colectivos o amateurs, que decoran botijos que pueden ser adquiridos por un simbólico precio para ayudar a la ONG.

Elena Martínez Vázquez • original



Exposición Botijos de La Luz. Foto: Stop Ceguera Albacete

Otro año más, la ONG albaceteña Stop Ceguera ofrece a la ciudadanía su tradicional exposición Botijos de La Luz. La muestra alcanza 12 años de tradición y reúne el trabajo de diversos artistas, profesionales, colectivos o amateurs, que decoran botijos que pueden ser adquiridos por un simbólico precio para ayudar a la ONG.

Isabel Moya, secretaria de la ONG Stop Ceguera en Albacete explica que este es el tercer año que se lleva a cabo la exposición en nuestra ciudad. En la víspera de Navidad comenzamos a reunir y preparar los botijos para que se luzcan y se vendan. El principal objetivo es conseguir el mayor donativo posible para poder financiar parte de nuestras campañas.

Este año se exponen alrededor de 250 botijos, todos son donaciones donde la mayoría están pintados por artistas locales y buena parte de ellos, 78 proceden de la Escuela de Arte de Albacete. Además, la ONG destaca que esta Navidad cuentan con botijos realizados por Paulino Ruano, Conchi Aguilar o Pedro Rubio García. Gente que tiene un prestigio y de muchas otras personas anónimas que no tienen nada que envidiar, son grandes obras de arte.



La exposición llena de color un local del Centro Comercial **Albacenter**, en la planta superior, entrando por la calle Alcalde Conangla. Se puede visitar de 11:00 a 14:00 horas y por la tarde de 17:30 a 20:30 horas. Una muestra con mucha luz para poder observar los botijos y poder regalar algo original esta Navidad desde 20 euros. Hay de todos los tamaños y para todos los gustos y públicos. Cada vez se le buscan nuevas utilidades al botijo, nueva vida. Estaremos hasta el 5 de enero, añade Isabel. Con esta iniciativa se les da vida a personas de países en desarrollo.



Exposición Botijos de La Luz. Foto: Stop Ceguera Albacete

Una iniciativa que será el broche de final de las actividades de todo el año de la ONG donde se implica la ciudadanía de toda la provincia de Albacete.

La ONG Stop Ceguera, a punto de cumplir 25 años, continúa su andadura en el mundo de la cooperación, y tras haber trabajado en su lucha contra la ceguera prevenible y tratable en países como Burkina Faso, Gana, Costa de Marfil, Senegal, República Dominicana y Cuba, continúa con proyectos en la República de Guinea y en Etiopía. Aquí abrirá una clínica de atención permanente, junto con la Fundación Pablo Horstmann y la Fundación Baviera Responsable, cuya inauguración oficial será el día 27 de febrero de 2023.



Exposición Botijos de La Luz. Foto: Stop Ceguera Albacete

Con cada vez más presencia en el mundo de la cooperación internacional y más socios y seguidores. La ONG albaceteña continúa rompiendo barreras y está a punto de iniciar una nueva acción en Paraguay, junto a la Fundación Retina Paraguay. El futuro se presenta con un motón de cosas que hacer, no podemos parar, finaliza Moya.

Gran Vía de Vigo recibe la certificación ISO

El Centro Comercial Gran Vía de Vigo, propiedad de **Lar** España Real Estate Socimi y gestionado por Grupo **Lar** a través de Gentalia ha recibido el certificado ISO 14001 Medioambiental y el ISO 45001 de Seguridad y Salud en el Trabajo. El Centro Comercial trabaja en su compromiso con el ecosistema, siendo reconocido a través de la norma UNE EN-ISO 14001:2015 con la que demuestra su responsabilidad con la protección del medioambiente y una gestión más sostenible de sus recursos.

original

El Centro Comercial Gran Vía de Vigo, propiedad de **Lar** España Real Estate Socimi y gestionado por Grupo **Lar** a través de Gentalia ha recibido el certificado ISO 14001 Medioambiental y el ISO 45001 de Seguridad y Salud en el Trabajo.

El Centro Comercial trabaja en su compromiso con el ecosistema, siendo reconocido a través de la norma UNE EN-ISO 14001:2015 con la que demuestra su responsabilidad con la protección del medioambiente y una gestión más sostenible de sus recursos.

Por otra parte, la norma ISO 45001:2018 reafirma la responsabilidad del centro con la seguridad de sus trabajadores, facilitando un ambiente de trabajo seguro y mitigando cualquier factor que suponga un riesgo para todos sus empleados.

El Centro Comercial Gran Vía de Vigo reitera su compromiso en las distintas áreas sumando estos certificados a otras iniciativas obtenidas como la certificación Breeam ES En Uso, que respalda el compromiso ambiental, social y de gobernanza del centro, mediante la implementación de medidas sostenibles como contar con grifos ecológicos, sensores de ocupación para la iluminación o sus espacios ecológicos destinados al reciclaje.

Estas certificaciones suponen un nuevo impulso a la estrategia del Centro Comercial que se basa en desarrollar una gestión sostenible y segura para sus trabajadores y el entorno que le rodea.



Gran Vía de Vigo recibe la certificación ISO de medioambiente y de seguridad y salud en el trabajo

Gran Vía de Vigo, propiedad de **Lar** España Real Estate Socimi y gestionado por Grupo **Lar** a través de **Gentalia**, ha obtenido el certificado ISO 14001 Medioambiental y el ISO 45001 de Seguridad y Salud en el Trabajo. El centro comercial trabaja en su compromiso con el ecosistema y la protección del medioambiente con una gestión más sostenible de sus recursos.

Redacción • [original](#)



Gran Vía de Vigo, propiedad de **Lar** España Real Estate Socimi y gestionado por Grupo **Lar** a través de **Gentalia**, ha obtenido el certificado ISO 14001 Medioambiental y el ISO 45001 de Seguridad y Salud en el Trabajo.

El centro comercial trabaja en su compromiso con el **ecosistema** y la protección del **medioambiente** con una **gestión más sostenible** de sus recursos. Además, reafirma la **responsabilidad** con la **seguridad** de sus trabajadores, «facilitando un ambiente de trabajo seguro y mitigando cualquier factor que suponga un riesgo para todos sus empleados».

Estos certificados se suman a otras iniciativas obtenidas por el centro comercial como la **certificación Breeam ES En Uso**, que respalda el compromiso ambiental, social y de gobernanza del centro, mediante la implementación de medidas sostenibles como contar con grifos ecológicos, sensores de ocupación para la iluminación o sus espacios ecológicos destinados al reciclaje.