

# Patrimonio Inmobiliario

## RETAIL



JOSÉ LUIS DEL VALLE

Presidente del Consejo de Administración de Lar España



SEBASTIÁN PALACIOS

Director general de Carmila



ALFONSO BRUNET

CEO de Castellana Properties



DANIEL LOSANTOS

CEO de Neinvr



JUAN DÍAZ DE BUSTAMANTE

Director general de Silicius Real Estate

### El 'retail' será un valor refugio en el inmobiliario

El retail ha demostrado ser especialmente resiliente en 2023. La recurrencia de los ingresos, así como el aumento de las visitas y de las ventas finales declaradas han sido constantes. La situación será similar y se mantendrán ingresos y tráfico estable durante el primer semestre de 2024.

Es probable que los tipos de interés hayan tocado techo para entonces, pero el momento para su descenso es una incógnita y en todo caso será muy gradual. En ese contexto, el retail está en condiciones de ser un importante valor refugio en el sector inmobiliario. Parece corroborarlo el creciente interés inversor y el cierre de algunas operaciones relevantes en la segunda mitad del año que termina.

En cuanto a las compañías, mantendremos el mismo rigor en la gestión de estos últimos años. Será importante salvaguardar un nivel razonable de deuda con las mejores condiciones posibles de financiación a largo plazo. Invertir en capex con criterio y reforzar las relaciones a largo plazo con los inquilinos serán también cuestiones decisivas.

A los centros y parques comerciales se les exige adicionalmente una mayor calidad experiencial, un requisito solo al alcance de los mejores activos. Una oferta diversificada de servicios, una buena gestión y un mix comercial cualificado son cuestiones que facilitan el éxito. Como en casi todo, la calidad marca la diferencia. No todos los centros se comportan igual, pero los que suelen ser calificadas como dominantes, y están bien preparados para responder a las nuevas exigencias de sus clientes, afrontan el cierre del año y el próximo ejercicio con buenas perspectivas.

### Grandes superficies, el producto estrella

Los centros comerciales tienen mucho que ofrecer en 2024. Se espera una posible contención de los tipos de interés, lo que significa que los inversores podrán encontrar en el retail una oportunidad interesante de diversificación de cartera en un momento en que otras opciones de inversión están más afectadas. Las grandes superficies serán uno de los productos estrella de la inversión.

En lo que respecta a los centros comerciales, las ventas y afluencias seguirán al alza, sobre todo durante las primeras semanas que coinciden con fechas festivas. Además, se espera una mayor adaptación y transformación que respondan a las preferencias de los consumidores. La integración de tecnologías digitales y la creación de experiencias de compra más personalizadas se mantendrán como prioridades para proporcionar un entorno atractivo y moderno para los visitantes. La sostenibilidad seguirá siendo un factor clave. Se estima un mayor esfuerzo por parte de las empresas para desarrollar e incorporar prácticas sostenibles que respeten el medio ambiente y generen un impacto positivo. En términos de operadoras y marcas habrá una tendencia global por promocionar firmas comprometidas con la responsabilidad social. Preveemos que la colaboración con marcas innovadoras y la diversificación de la oferta de servicios seguirán siendo estrategias fundamentales para impulsar el rendimiento de estas grandes plataformas. En lo que respecta a Carmila, se buscará aumentar la cartera de franquicias dentro de los espacios. Los franquiciados, como lo han venido haciendo, podrán disfrutar de distintas ventajas para facilitar su entrada en el mercado.

### La rentas tienen recorrido para crecer

El 2023 ha sido un año excelente para el inmobiliario retail. A pesar del pesimismo que ha reinado en cuanto a consumo se refiere provocado por los altos tipos de interés, la verdad es que el consumo no se ha resentido y todavía se espera una muy buena campaña de Navidad con crecimiento en ventas de doble dígito en la mayoría de las categorías retail. Operativamente, el negocio inmobiliario retail está mejor que nunca en cuanto a métricas de crecimiento, por ejemplo, según nuestros últimos resultados financieros del semestre, nuestras visitas aumentaron un +7,3% y las ventas un +9,1% de enero a septiembre de 2023 en comparación con el mismo periodo del año anterior, si bien las rentas no han alcanzado todavía los niveles de precrisis financiera del 2007, lo que nos hace pensar que todavía hay recorrido en cuanto a crecimientos de rentas, sobre todo aquellos activos cuyas tasas de esfuerzo están en niveles bajos.

En inversión, el año no ha sido muy activo, pendiente si se cierra algo antes de fin de año, las transacciones en el sector han sido escasas, sin embargo, se vislumbra más interés por parte de los inversores, ya "curados" de la negatividad anterior y se empiezan a ver oportunidades para adquirir activos de calidad a precios atractivos de fondos que se acercan a su periodo de desinversión o con eventos de refinanciación. En consecuencia, creemos que el deal flow "oportunistista" vendrá caso a caso y dependerá principalmente del tiempo que los costes de financiación permanezcan altos y de los eventos de refinanciación.

### La IA se seguirá abriendo camino

Los buenos resultados obtenidos en 2023 han demostrado que el sector retail, especialmente el sector outlet, donde somos pioneros, es un valor seguro capaz de continuar fortaleciéndose en un contexto macroeconómico complejo. Estos resultados; el incremento de afluencias, -con repunte del turismo y la preferencia por la tienda física-; el aumento de demanda de espacios outlet por parte de las marcas; y la moderación en la inflación, nos hacen ser optimistas. Nos encontramos ante un consumidor cada vez más exigente y selectivo y que interactúa desde diversos canales. Aquí radica uno de nuestros grandes retos: saber aprovechar la oportunidad para llegar a él, cautivarle y fidelizarle. Para ello, se seguirá invirtiendo en conocimiento del cliente, donde la digitalización y el big data son clave. La incorporación de la IA en diversas áreas de negocio se irá abriendo camino, tanto en procesos internos para mejorar la productividad y reducir costes operativos como en iniciativas que impactan la experiencia del cliente. Seguiremos viendo la apuesta por la experiencia de compra a través, entre otros, de la diversificación del mix comercial, la adaptación de la oferta de restauración, nuevas fórmulas de ocio, así como la modernización de los activos.

Además, la sostenibilidad, cada vez más en el foco de los inversores y propietarios, jugará un papel predominante en 2024. En lo referente a inversión, tras un 2023 caracterizado por el *wait & see*, se anticipa una recuperación de las operaciones en el sector retail marcada por la evolución de los tipos de interés que devolvería cierto nivel de liquidez al mercado.

### La prudencia será la tónica dominante

El sector retail, al igual que otros segmentos del inmobiliario, está viviendo un final de 2023 marcado por la evolución positiva del consumo, por las cifras de afluencias y ventas de los operadores aun con el actual escenario macroeconómico tras la subida de tipos de interés y la inflación.

En el plano operativo, los operadores comerciales presentan —en general— una buena evolución de ventas y tasas de esfuerzo de sus tiendas, mejorando de forma generalizada los niveles anteriores al Covid-19. A corto plazo nos mantenemos observadores para ver posibles cambios en esta tendencia y debemos ser prudentes porque en países de nuestro entorno, como Alemania, ya se ha detectado un descenso del consumo, y, en un contexto global, lo que ocurre en terceros países puede terminar sucediendo también aquí.

Conscientes de ello, en Silicius trabajamos con diferentes escenarios de mayor o menor nivel de actividad en nuestros centros comerciales, a corto y medio plazo, por lo que tenemos un plan previsto ante una hipotética reducción del consumo para 2024.

En el terreno inversor, los parques y medianas comerciales han captado mayor atención que los centros comerciales. Con relación a los segundos, prevemos que el apetito de los principales fondos y players vaya a más durante 2024, con un perfil, eso sí, oportunista. La posición de mercado que seguirá reinando en la primera mitad de 2024 será la de prudencia. Estrategia de "wait to see" a la espera de oportunidades.