

elEconomista.es | 24 | JUEVES, 21 DE DICIEMBRE DE 2023

# Patrimonio Inmobiliario

RETAIL



Interior de un centro comercial. DREAMSTIME

## EL 'RETAIL' OFRECERÁ EN 2024 OPORTUNIDADES A LA INVERSIÓN

Los activos comerciales registran cifras históricas a nivel operativo tanto en afluencias como en ventas, escapando de la crisis del consumo. Esto junto a un ajuste de tipos traerá oportunidades

Alba Brualla/Lorena Torio MADRID.

**E**l sector de *retail* ha dado un giro total en su evolución. Tras varios años guardado bajo llave en el cajón de los inversores, en 2022 y 2023 ha regresado al foco del capital y se espera que en 2024 se empiecen a producir de nuevo importantes transacciones.

Las buenas cifras operativas de los activos *retail* se han impuesto en un entorno en el que se temía por la caída del consumo debido a los altos tipos de interés. Por el contrario, las grandes empresas del sector aseguran 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*”.

De hecho, operativamente, el negocio inmobiliario *retail* está mejor que nunca en cuanto a métricas de crecimiento en afluencias y ventas. Si bien las rentas no han alcanzado todavía los niveles de precrisis financiera del 2007, lo que hace pensar a los directivos del sector que todavía hay recorrido en cuanto a crecimientos de rentas, sobre todo aquellos activos cuyas tasas de esfuerzo están en niveles bajos.

En el segmento *High Street*, las principales arterias comerciales en Madrid y Barcelona ya han alcanzado los niveles de afluencia prepandémicos y los operadores

están retomando con apetito voraz sus planes de expansión, y las tasas de desocupación están cayendo.

Al buen plano operativo se suma además la esperada contención de los tipos de interés a partir de mediados del próximo año. Esto en el sector se traducirá en 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, como puede ser el segmento de las oficinas, que han tomado el rol que tomaron los activos comerciales hace unos años influenciados por lo que estaba sucediendo en otros mercados internacionales.

En 2023 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 el terreno inversor, los parques y medianas comerciales han captado mayor atención que los centros comerciales. Con relación a los segundos, en el sector prevén que el apetito de los principales fondos y *players* vaya a más durante 2024, con un perfil, eso sí, oportunista.

El principal reto del sector es ser capaces de fidelizar al cliente frente al mundo digital

Otro de los retos a los que se enfrenta el sector de *retail* son los consumidores y su evolución. “Nos encontramos ante un consumidor cada vez más exigente y selectivo y que interactúa desde diversos canales”, aseguran. “Aquí radica uno de nuestros grandes retos: saber aprovechar la oportunidad para llegar a él, cautivarle y fidelizarle”.

Para ello, las grandes firmas especialistas del sector seguirán invirtiendo en conocimiento del cliente, donde la digitalización y el *big data* son clave. La incorporación de la Inteligencia Artificial (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. De este modo, 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.

Por otro lado, los directivos dejan claro que “no todos los centros se comportan igual”, pero para los que “suelen ser calificados 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”.

# 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 a 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.

# Patrimonio Inmobiliario

## RETAIL



AUGUSTO LOBO

Director de Retail Capital Markets de JLL España



LAETITIA FERRACCI

Directora general de Klépierre Iberia



VANESA GELADO

Senior Managing Director de Hines en España



ESTÍBALIZ PARRA

Directora de la división High Street de BNP



CARLOS HOMET

Country manager de Unibail-Rodamco-Westfield en España

### La inversión retomará su ritmo habitual

En los últimos ejercicios el *retail* ha mostrado su resiliencia y su capacidad para sortear ciclos económicos adversos. A nivel operativo y, en términos generales, los activos *retail* son sólidos y disfrutan de bases resistentes. En el segmento *High Street*, las principales arterias comerciales en Madrid y Barcelona ya han alcanzado los niveles de afluencia prepandémicos. Por otro lado, los parques y centros comerciales dominantes están en niveles máximos de ocupación, rentas y afluencias de público. Además, la tradicional diferenciación del perfil de los inquilinos –locomotoras de alimentación, establecimientos de ocio, restauración y bienes de consumo– hace que el *mix* de actividades de los parques y centros se esté diversificando y sean activos capaces de generar ingresos estables independientemente del ciclo económico. Por tanto, las perspectivas para el sector para los próximos meses son positivas. Vemos cada vez más inversión en nuevos desarrollos de parques comerciales y mucho más interés de inversores por centros comerciales, como consecuencia del desempeño operativo muy positivo de estos últimos años y de las mayores rentabilidades frente a otra tipología de activos. En los próximos meses, una vez estabilizados los tipos de interés y con mayor certidumbre en el mercado, es de esperar que la actividad inversora retome su ritmo habitual y tanto centros como parques de medianas vuelvan a estar en el punto de mira de inversores nacionales e internacionales. En cuanto a la actividad de inversión en centros comerciales, existen varios de venta en marcha, lo que podrá impulsar los volúmenes de *retail* en los próximos meses.

### El futuro del 'retail' es prometedor

Los centros comerciales han demostrado su resiliencia adaptándose a todo tipo de desafíos. Pese a las predicciones apocalípticas, el sector refleja rentabilidades muy sólidas, entre otros, por el crecimiento sostenido de ventas y afluencias. Este logro se debe, en parte, a la habilidad de los operadores para reinventarse con flexibilidad en función de las circunstancias del mercado. Las cifras reflejan un comportamiento positivo del comercio físico, que ha demostrado una madurez significativa y un crecimiento continuo. Se ha asumido e integrado de pleno el giro de las ventas omnicanal, en un mercado con una tasa de penetración del comercio minorista online en el entorno del 10% en España, de los niveles más bajos de Europa. En este contexto, los centros comerciales han recuperado el atractivo para los inversores, ofreciendo rendimientos notables con posibles oportunidades que superan considerablemente a opciones más tradicionales, como los bonos soberanos. Las perspectivas económicas también respaldan el optimismo del sector. Según la OCDE, el PIB español crecerá un 1,4%, un 2% en 2025 y el BCE anticipa aumentos del consumo hasta niveles superiores a los de 2019 durante los dos próximos años. En definitiva, los sólidos resultados desmienten el apocalipsis predicho. Para Klépierre, el futuro del *retail* es prometedor, e independientemente de lo que ocurra en 2024, las perspectivas son muy buenas para los próximos años. La resiliencia de los centros comerciales está fuera de toda duda. Una vez asumida y superada la etapa de la omnicanalidad y la coexistencia entre lo físico y lo digital, vemos que el sector sigue creciendo.

### Apetito voraz de los operadores por expandirse

Hines en España tiene fundamentalmente exposición a *High Street retail* en la capital y en la ciudad Condal. Desde la situación provocada por la pandemia del Covid-19 y a pesar de la complejidad del entorno económico actual, lo que hemos venido experimentado en este segmento es que las afluencias en los principales ejes comerciales de Madrid y Barcelona se han recuperado por encima de los niveles de 2019, al igual que las ventas. Los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) reflejan un crecimiento del 12,2% de la renta disponible bruta de los hogares durante el segundo trimestre del año, acompañado del incremento del 5,2% en el gasto en consumo final de los hogares durante este periodo, lo que explica en parte la evolución tan positiva de los indicadores anteriormente mencionados. En cambio, la liquidez por el lado inversor sigue muy tensionada por la subida de los tipos de interés y la aversión al riesgo de los inversores institucionales, que siguen preocupados por el posible impacto en rentas de una potencial caída de renta disponible si llegase una recesión económica, así como de la evolución al alza del comercio electrónico. A nivel calle, los operadores sin embargo están retomando con apetito voraz sus planes de expansión, y las tasas de desocupación están cayendo. Un mundo a dos velocidades que esperamos corrija en los próximos meses, cuando los inversores se den cuenta de la fortaleza de los fundamentales en el sector *retail* y vuelvan a apostar por el sector.

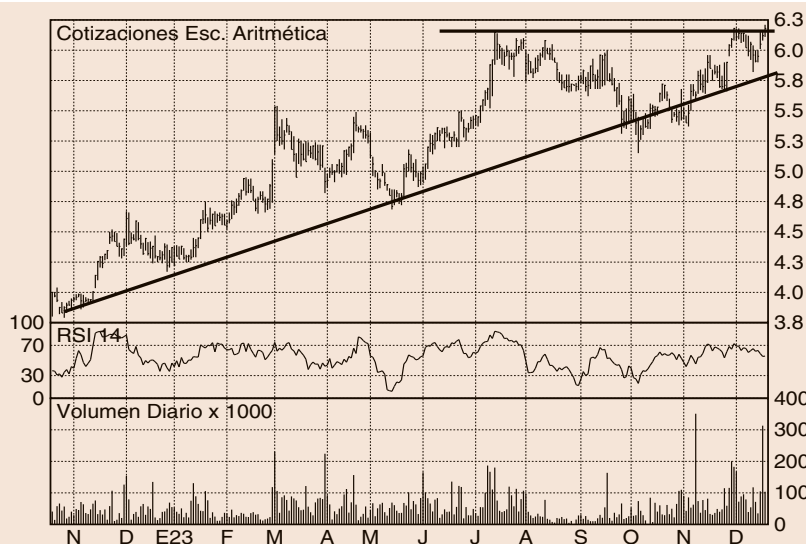
### Año de aperturas y reubicaciones

Las perspectivas de *retail* para este año 2024, desde el punto de vista del alquiler, creemos que va a ser un año de muchas aperturas y reubicaciones. A pesar de que se prevé un menor crecimiento del consumo, también por las buenas cifras en el 22 y en el 23, las marcas siguen teniendo fuertes planes de expansión tanto en los segmentos *mass market* como en el lujo. Los principales ejes comerciales presentan tasas de desocupación muy bajas y seguirá en aumento las aperturas de tiendas de conveniencia, servicios y alimentación en ejes más secundarios. Desde el punto de vista de la inversión, la estabilización de tipos y la ralentización de transacciones en el 2023, va a generar un repunte en el cierre de las mismas sobre todo de cara al segundo semestre, porque reaparecerá el apetito inversor en un sector, que a pesar de vicisitudes, se ha sabido adaptar con resultados positivos. Un año que, a priori, vendrá marcado por la cada vez más afianzada idea de que el ciclo de subidas de tipos llega a su fin y la inflación se empieza a estabilizar. En este escenario, creemos que la toma de decisiones será más fácil y enfocada al análisis de otros factores que pueden animar al inversor: consumo, turismo e innovación. Incluso la apuesta por la inteligencia artificial (IA) en el sector *retail* puede ser otro factor de impulso positivo, ya que está siendo utilizada para el desarrollo de las nuevas formas de consumo y de incremento de rentabilidad de los puntos de venta.

### Expectativas positivas para el nuevo año

Nuestras expectativas para el sector en 2024 son positivas. La subida de precios generalizada no ha afectado de forma significativa al consumo y nuestras previsiones para el primer semestre del año son positivas. Todo gracias a un cambio de comportamiento en el cliente y a nuestra habilidad para escuchar, entender y saber responder a esas nuevas necesidades. Desde URW hemos detectado que nuestros visitantes necesitan socializar y nosotros facilitamos ese vínculo con la creación de espacios que reinventan nuevas maneras de estar juntos y también nuevas formas de disfrutar de las compras. En esta misma línea, siempre hemos visto el futuro de nuestros centros ligado a la creación de comunidades. Por eso, en 2024 queremos desarrollar –aún más– las áreas de restauración y ocio, pero también las de salud y bienestar. Queremos que la experiencia de acudir a un centro Westfield pueda ser completa. Lo llamamos ‘next healthy’; es decir, que alguien que no tiene tiempo para ir al médico o al dentista pueda aprovechar el fin de semana, entre un cine y una cena, para tener esas citas en un mismo lugar. Se trata de hacer la vida más fácil al cliente y que sienta que en nuestros centros puede cuidarse, disfrutar de las mejores compras y de experiencias de ocio únicas. Por supuesto, la oferta comercial seguirá siendo clave y trabajamos de forma constante en identificar las marcas que demandan los diferentes perfiles de visitantes que acuden a nuestros centros a diario. La restauración y el deporte seguirán siendo fundamentales.





## LAR ESPAÑA Se ciñe a su directriz alcista

Sin hacer ruido, pero de forma impecable, el valor gana altura desde noviembre. Ayer, con un volumen negociado superior a su media habitual, subió un 0,98%, hasta los 6,18 euros. A pesar de la revalorización acumulada, y debido a sus consistentes cuentas, no está caro en términos de PER: cotiza a 7,5 veces beneficios. Ha superado la resistencia de los 6,14 euros y tiene el camino despejado hasta los 6,5 euros.

Siga esta sección cada día en:

<http://app2.expansion.com/analisis/comentarioscharts/Portada>

## La fiabilidad del retail

Hernán San Pedro • original



La financiación se ha encarecido, muchos fondos institucionales han pisado un poco el freno de las inversiones hasta que se disipe la niebla y el compás de espera parece ser la tónica de conducta de los distintos inversores. Como suele ser habitual, buena parte de la cautela y de los recelos ha vuelto de inmediato los ojos hacia el sector inmobiliario. Renace la sospecha sobre las valoraciones, hay temor ante una hipotética polarización política y social y, en general, el ladrillo y su circunstancia casan mal con ese tipo de encrucijadas.

Sin embargo, para estar ante una previsión tan aborrecida como la actual, muchas otras empresas inmobiliarias, y desde luego **Lar España**, convenimos en que 2023 no va a ser un mal año. Tanto las promotoras residenciales como los distintos especialistas en terciario que cotizamos como socimis hemos extremado la prudencia y el rigor gestor en los complejos años de pandemia. Ese esfuerzo, junto a la disciplina financiera y a un aprovechamiento muy selectivo y eficiente de las oportunidades, nos ha permitido seguir razonablemente bien anclados en puerto seguro, y hasta convertirnos en valores refugio ante el nuevo ciclo inmobiliario e inversor que podría surgir a medio plazo.

Ese esperanzador panorama inmobiliario es incluso mejor si nos centramos en el retail. El sector mantiene porcentajes de ocupación muy elevados, siempre al borde del completo en el caso de los activos dominantes. Las ventas declaradas por los inquilinos no dejan de crecer año tras año, y las visitas están a la par del punto de inflexión que, para casi todo, supuso 2019. No sólo es que el retail sea uno de los sectores con mejor comportamiento, sino que además ha revertido el desafío del e-commerce después de la pandemia. Lo que había sido considerado una amenaza ha pasado a ser la mejor oportunidad de colaboración y crecimiento para las dos partes. La síntesis de la omnicanalidad se ha convertido, una vez más, en una demostración práctica evidente de la fiabilidad del retail, capaz de anticiparse y liderar una y otra vez las sucesivas disrupciones que ha habido en la sociedad civil española a lo largo del último medio siglo.

Además, esa fiabilidad anticipatoria puede amplificarse exponencialmente con los grandes cambios tecnológicos en experiencia de ventas que se empiezan a aplicar. Cada visitante espera una forma diferencial de ser tratado y de dialogar con la marca, tanto por los canales digitales como en sus espacios físicos. Siete de cada diez clientes siguen considerando la experiencia de compra como el principal factor de decisión. Inteligencia artificial y big data ya

aportan información muy detallada sobre los gustos de los clientes y qué buscan en cada visita, y no ha hecho más que empezar la capacidad de personalización en las tiendas físicas emblemáticas, y las de los centros lo son.

Entre 2020 y 2022 se inauguraron en España un total de 18 centros y parques comerciales, con casi medio millón de metros cuadrados más de superficie bruta alquilable. En el mismo trienio se completaron 38 operaciones de inversión por un valor de 4.139 millones de euros, lo que subraya el gran atractivo del conjunto del retail para inversores nacionales y extranjeros. Desde este año y hasta 2025 se prevé la apertura de 7 nuevos proyectos de centros y 23 parques comerciales más, con cerca de 900.000 metros cuadrados de nueva superficie bruta alquilable, siempre según datos de la Asociación Española de Centros Comerciales.

A esas cifras habrá que añadir las posibles transacciones que se cierran a medio plazo. Las previsiones de las distintas consultoras son optimistas. Se mantiene el interés inversor, el mercado sigue expectante y todo parece apuntar que el próximo año se acelerará la reactivación. Como en casi todo, la calidad marcará la diferencia. Aquellos activos que cubran comercialmente en exclusiva una zona amplia y muy poblada afrontarán el cierre del año y el próximo ejercicio con buenas perspectivas.

Por lo que respecta a **Lar** España, nos encaminamos con paso decidido y esperanzado a nuestro décimo aniversario -parece que fue ayer-. Y no solo hemos sobrevivido a la leyenda urbana sobre la desaparición del retail físico, sino que una vez más, un año más, presentaremos a fin de año unos resultados excelentes, uno de los mayores dividendos de la bolsa española, un balance envidiable y unas prácticas de gobierno corporativo al nivel que nuestros accionistas e inversores demandan y, por supuesto, merecen.

## Aedas Homes, Insur y Arima son las inmobiliarias favoritas del mercado para captar inversores

Aedas Homes, Arima Real Estate Socimi e Inmobiliaria del Sur (Insur) son las tres inmobiliarias cotizadas favoritas del consenso de analistas que recoge Bloomberg para 2024. Sin embargo, entre los analistas consultados por Merca2, en GVC Gaesco y en Bestinver Securities se decantan por Merlin Properties, mientras que en Renta 4 Banco incluyen a Inmobiliaria Colonial en su cartera selección dividendo y a Lar España en su cartera Iberia Small & Medium.

original



Aedas Homes, Arima Real Estate Socimi e Inmobiliaria del Sur (Insur) son las tres inmobiliarias cotizadas favoritas del consenso de analistas que recoge Bloomberg para 2024. A precios del lunes 18 de de diciembre, Arima ofrece un potencial de revalorización del 50% hasta sus niveles objetivos a doce meses de 9,90 euros, mientras que Insur ofrece un potencial del 38% hasta los 9,75 euros que le otorga el consenso y Aedas Homes tendría un potencial del 26,9%, hasta los 21,9 euros.

Por el contrario, para el consenso de analistas, el potencial de Neinor Homes es del 12,6% (precio objetivo a doce meses de 12,6 euros), el de Inversa Prim es del 18,7% (1,46 euros), el de Metrovacesa es del -12% (7,82 euros), el de Merlin Properties es del 5,2% (10,32 euros) y el de Inmobiliaria Colonial es del 3,5% (6,72 euros).



Aedas Homes, Insur y Arima son las inmobiliarias favoritas del mercado para captar inversores 1 Merca2.es

Sin embargo, entre los analistas consultados por Merca2, en GVC Gaesco y en Bestinver Securities se decantan por Merlin Properties, mientras que en Renta 4 Banco incluyen a Inmobiliaria Colonial en su cartera selección dividendo y a Lar España en su cartera Iberia Small & Medium.

### R4 PREFIERE COLONIAL Y LAR ESPAÑA A AEDAS HOMES

Renta 4 confía en Inmobiliaria Colonial para 2024 con una tesis de inversión basada en su estrategia, apalancada en la calidad de sus activos de oficinas prime (99% en el centro de las ciudades; por encima del 77% CBD o Center Business District; 95% con certificación energética).

De Colonial destacan también la calidad de los activos, la gestión activa de la cartera desinviertiendo en activos maduros y no estratégicos, una rentabilidad por dividendo cercana al 5% a precios actuales y que cotiza con un descuento del 43% frente a una ratio EPRA NTA (valor neto de activos).

Los expertos apuntan que **La venta de viviendas de lujo disparará el mercado inmobiliario en 2024**

En el caso de **Lar España considera que disfruta de una tesis de inversión diferencial dentro del inmobiliario cotizado** basado en dos pilares fundamentales como son la especialización en retail y la rentabilidad por dividendo que ha ofrecido históricamente y que de media supera el 7,7% desde 2015.

[Redacted]

**Aedas Homes, Insur y Arima son las inmobiliarias favoritas del mercado para captar inversores 2 Merca2.es**

Destacan la gestión activa de la inmobiliaria, su exposición única al sector retail, mantener sistemáticamente niveles de ocupación por encima del 90%, la rentabilidad subyacente de sus activos resulta más atractiva en el entorno de tipos actual frente a las de otras Socimis y una posición financiera sólida.

**En GVC Gaesco tienen a Merlin Properties en su lista de valores favoritos** porque el grueso del negocio son las oficinas en Madrid y Barcelona (57% del GAV 22 o valor bruto de los activos), tanto en la zona CBD, la BD (business district) o las nuevas áreas de negocio (NBA ó new business areas). En centros comerciales (19% GAV valor bruto de los activos) opta por activos que sean dominantes en sus zonas de influencia. Adicionalmente, Merlin cuenta con una creciente presencia logística (16% del GAV).

Por otro lado, Merlin cuenta con una elevada ocupación (95% en 2022). En oficinas el grueso de sus clientes son grandes compañías (95%) y en el 70% de los casos se trata de su sede corporativa. El grueso de sus activos está en el CBD/BD(56%) y el 36% en las nuevas áreas de negocio.

[Redacted]

**Aedas Homes, Insur y Arima son las inmobiliarias favoritas del mercado para captar inversores 3 Merca2.es**

**En Bestinver Securities también apuestan por Merlin Properties.** Dicen de ella que es la mayor SOCIMI de España por capitalización bursátil, con 3.600 millones de euros, y la única empresa diversificada cotizada en España.

Explican que tras la mejora de las previsiones, el valor ha sido objeto de una serie de revisiones al alza por parte del consenso. Creemos que las revisiones adicionales de las estimaciones (ya que el mercado incluye los ingresos actualizados de los centros de datos) y las nuevas noticias sobre la normalización de los tipos deberían influir positivamente en la cotización.



## Bankinter da un potencial del 12% al Ibex y elige a los siete magníficos y socimis para prolongar el rally

Gema Escribano • original

Las firmas de análisis dan por concluido 2023 y empiezan a preparar sus estrategias para 2024, un ejercicio en el que la inflación, [las dudas en torno a la política monetaria](#) y el crecimiento seguirán marcando el rumbo de los mercados. Después del rally que han experimentado los mercados en los dos últimos meses son muchos los que dudan de la capacidad para que las Bolsas y la deuda sigan registrando ganancias. El departamento de análisis de Bankinter se muestra optimista y [otorga un potencial de revalorización para el Ibex 35 del 12%](#), subidas que amplía al 14% para el S&P 500 y el Euro Stoxx 50.

Las valoraciones de Bolsas y bonos están justificadas y ofrecen potenciales suficientemente atractivos. Pero es probable que en 2024 se desarrolle una fase de consolidación, destaca el departamento de análisis. A pesar de la corrección, desde la entidad creen que el próximo ejercicio continuará siendo un entorno favorable para la renta fija y la variable. La rebaja de tipos y la expansión de los resultados empresariales contribuirán a dar continuidad a las ganancias en ambos activos, algo que no se veía desde hacía 10 años. Los expertos esperan que, en los primeros meses del año, coincidiendo con el reposicionamiento de las carteras, los mercados prolonguen las ganancias. A medida que se acerque las elecciones americanas la incertidumbre aumentará.

Con la vista puesta en los próximos meses Bankinter aumenta su exposición al sector tecnológico, así como al inmobiliario. Por el contra, rebaja el peso en cartera de bancos y petroleras. Después de que la banca europea se anote un 20% este año, los expertos creen que el nuevo escenario de tipos contribuirá a la corrección. No obstante, a diferencia de épocas pasadas, los expertos no ponen duda la capacidad del sector y la inversión en el sector se centrará en nombres concretos. Dentro del mercado español seleccionan a BBVA como su entidad preferida. Esta selección se completa con Intensa San Paolo y Unicredit en Italia y el holandés ING. Las valoraciones son atractivas. Reiteramos nuestra apuesta estratégica por la banca porque tiene exceso de liquidez, ratios de capital elevadas y baja morosidad, subrayan.

Dentro del universo tecnológico, los expertos muestran una preferencia por la ciberseguridad y los semiconductores. A pesar de las subidas que ha registrado el sector al calor de la Inteligencia Artificial, desde Bankinter destacan los sólidos beneficios empresariales con crecimientos del beneficio por acción en el entorno del 30%. Apostamos por compañías líderes y bien capitalizadas que en lugar de deuda tienen montaña de liquidez, destacan. Dentro de este universo los expertos escogen a algunos de los denominados siete magníficos (Apple, Microsoft, Alphabet, Netflix) así como Indra, en el mercado español, la alemana SAP y la estadounidense Salesforce.

Después del castigo que han sufrido este año las inmobiliarias, [los expertos esperan una recuperación el próximo año](#). Con un crecimiento económico moderado, una inflación todavía en niveles elevados y el fin del proceso de las subidas de tipos, en Bankinter consideran que el sector ya descuenta caídas significativas de valoraciones de activos y ofrece una rentabilidad por dividendo media superior al 4%. Dentro de este sector muestran una preferencia por las firmas patrimonialistas. Colonial, Merlin Properties y **Lar** España son los representantes españoles.

*Sigue toda la información de **Cinco Días** en [Facebook](#), [X](#) y [LinkedIn](#), o en [nuestra newsletter](#) *Agenda de Cinco Días**

Periodista económica, con 13 años de experiencia como redactora. Formó parte de la web de Cinco Días desde 2010 hasta 2017 cuando pasó a integrar la sección de Mercados. Especializada en información bursátil y mercado de deuda. Estudió periodismo en Universidad Carlos III.



Interior de la Bolsa de Madrid. EFE

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