



Revista de Prensa
Del 19/03/2024 al 21/03/2024



LLYC



Real Estate

El mercado inmobiliario afronta un 2024 en el que la recuperación del apetito inversor por el sector y la puesta en marcha de nuevos vehículos serán clave tras un 2023 de wait & see marcado por la incertidumbre ante un panorama internacional convulso. Esta fue la principal conclusión a la que llegaron los expertos del sector en la VI Iberian Reit & Listed Conference, organizada por EPRA (European Public Real Estate Association) e Iberian Property, el pasado mes de febrero.

EL MERCADO DE SOCIMIS HACE FRENTE A LA INCERTIDUMBRE

El sector inmobiliario español se ha visto afectado por factores macroeconómicos como el incremento de los tipos de interés, el mayor coste de la financiación, la crisis energética que ha llevado a precios elevados de los combustibles y al consecuente repunte de la inflación. Todo ello ha provocado una ralentización del mercado transaccional inmobiliario. "El mercado inmobiliario español se ha mantenido más resiliente que sus homólogos europeos", señala **María Pradillo, Counsel en el departamento de Inmobiliario de Clifford Chance España**. "Durante el ejercicio 2024, esperamos una bajada de los tipos de interés y una reducción de la inflación y, por tanto, mayor inversión y mayor número de operaciones

en el mercado inmobiliario español, alentados también por una mayor estabilidad de los mercados de capitales, el continuado interés del inversor extranjero en España y la disponibilidad de capital listo para invertir", añade. En este contexto, muchas inmobiliarias se concentraron en optimizar su estructura de financiación, blindar la caja y diferir las inversiones hasta que exista más visibilidad en la evolución de los tipos. "Los resultados operativos positivos han compensado la subida de tasas y los valores se han estabilizado. Se espera una mejora progresiva tanto en operaciones corporativas como en inversión directa en 2024", precisa **José Manuel Llovet, CEO comercial Real Estate de Grupo Lar y responsable del portfolio de Lar España**.

Las SOCIMIs se mantienen como uno de los vehículos principales para afrontar la inversión en el segmento inmobiliario. Sin embargo, tampoco se han librado de desafíos como el aumento de las tasas de interés y los conflictos geopolíticos, aun así, los expertos han sostenido que el sector inmobiliario cotizado ya ha iniciado su ruta de recuperación y se encuentra en óptimas condiciones para afrontar los próximos años. "Las SOCIMIs son una estructura perfecta para canalizar ahorro privado de forma indirecta hacia el sector: muy profesionalizadas, con altos standards de transparencia, con diversificación por sectores y geográficamente", explica **Borja Ortega, Director General de BNP Paribas**. Durante el pasado ejercicio las compañías inmobiliarias del parque español destinaron unos €311M en la adquisición de activos, la mitad que, en 2022, que cerró con €597M, según los datos del BME Growth. Pese a los retos que plantea el entorno económico y la ralentización de la actividad transaccional como consecuencia de factores macroeconómicos el mercado ha asistido a la incorporación de 10 nuevos vehículos en los diferentes mercados bursátiles, hasta alcanzar las 112 SOCIMIs cotizadas. "A finales del año pasado se empezó a vislumbrar un nuevo equilibrio en el mercado que prevemos termine de estabilizarse a lo largo del 2024, cuando el BCE empiece a ejecutar el potencial recorte de los tipos de interés como consecuencia de la caída de la inflación. Esto será la clave para que el capital vuelva a fluir con mayor confianza, incrementando muy probablemente el número de operaciones y generando actividad inusitada en el mercado", destaca **Enrique Losantos, CEO de JLL España**. "En general, el mercado inmobiliario en España se encuentra en un proceso de ajuste debido a las subidas de tipos de interés necesarias para controlar la inflación y a la desaceleración de mercados inmobiliarios vecinos como Alemania y Reino Unido, donde los inmuebles han sufrido un ajuste más acusado", apunta **Joaquín Linares, Head of Real Estate Equity en Santander Alternative Investments**.

MERCADOS ALTERNATIVOS, EN ALZA

En los más de diez años que han transcurrido desde que se incorporaron las primeras SOCIMIs a los mercados bursátiles, se ha afianzado este mercado, contribuyendo a la capitalización del sector inmobiliario en España de forma notable. El segmento inmobiliario sigue siendo el principal foco de estrenos en el BME Growth. El pasado año, tres nuevas SOCIMIs comenzaron a cotizar en España. Tras más de una década del nacimiento de estos vehículos, el mercado inmobiliario español ha experimentado un gran desarrollo y profesionalización. Actualmente, dos de estas inmobiliarias cotizan en el Ibx 35 (Merlin Properties y Colonial); otras dos en el continuo (Lar España y Árima), y 77 en el mercado alternativo BME Growth. Adicionalmente, otra treintena lo hacen en la plaza parisina de Euronext, que atrajo a las empresas españolas al reducir requisitos, como eludir el contar con un mínimo de free float. Los estrenos en el mercado nacional no son

"LAS VALORACIONES HAN DEMOSTRADO UNA GRAN SOLIDEZ"

¿En qué momento se encuentra el mercado de SOCIMI en España actualmente? ¿Cómo se están comportando los inversores?

Desde 2020 el mercado inmobiliario ha estado bajo la lupa, pero no todos los activos ni todas las estructuras de inversión se han comportado de igual forma. Las SOCIMI son vehículos que han crecido en ingresos y que en muchos casos tienen una financiación equilibrada que no ha sido afectada por la subida de tipos del último año ya que disfrutaban de financiación corporativa a largo plazo. Son compañías con indudable profesionalización, especialistas en el mercado español y son gestionadas de manera prudente. El mercado y los inversores han reconocido ese esfuerzo durante todo 2023, y confiamos en que la evolución sea todavía mejor este ejercicio.

¿En qué punto se encuentran las valoraciones?

Puede haber algún descenso ocasional, debido a que los tipos cerraron en máximos el año pasado. Si las analizamos en perspectiva, las valoraciones han demostrado una extraordinaria solidez. A largo plazo podrían volver a crecer. Su efecto contable en los resultados de modifica



José Manuel Llovet
CEO comercial Real Estate de Grupo Lar y responsable del portfolio de Lar España

con la evolución del ciclo. Lo trascendente es que los ingresos y los beneficios recurrentes sean crecientes, algo que en general se sigue produciendo trimestre a trimestre.

¿En qué momento se encuentra Lar España? ¿Qué oportunidades está detectando en el mercado?

Cerramos 2023 en un momento excelente. Completamos dos desinversiones de parques comerciales, con una revalorización conjunta del 24% sobre sus precios de adquisición. Estamos en posición compradora de aquellos activos que mejoren el actual portafolio y aporten más valor y rentabilidad. Buscamos activos claramente prime en cuanto surja la oportunidad. Los resultados operativos han sido excelentes con el crecimiento de aftuencias y de ventas en nuestros activos que se siguen consolidando como los líderes de su área. Suben los ingresos, mejoran los beneficios y seguimos creando valor para nuestros accionistas

de gran tamaño, aunque es un perfecto resumen de la tendencia de las SOCIMIs en el BME Growth durante los últimos años, con compañías de menor tamaño, con más del 70% de ellas teniendo una capitalización bursátil inferior a €100M en el momento de su incorporación. "Las SOCIMI

del mercado español tienen un menor tamaño promedio que vehículos comparables de otros mercados similares al español. En este sentido, la teoría apunta a que el mercado debería tender a la consolidación para ganar eficiencia y rentabilidad. Sin embargo, observamos que esa consoli-

PRINCIPALES DEBUTS SOCIMIS 2023

Empresa	Mercado	Capitalización Bursátil (en €M)	Asesores
MilePro Logística Última Milla SOCIMI	BME Growth	62,3	Asesor Registrado: Renta 4 Corporate Proveedor de Liquidez: Renta 4 Banco Auditor: PwC
Ktesios Real Estate	BME Growth	20,4	Asesor Registrado: VGM Advisory Partners Proveedor de Liquidez: GVC Gaesco Valores
Primero H SOCIMI	Portfolio Stock Exchange	1,4	VL: BDO Abogados
Montepino Logística	Euronext Access París	952	
OK Business Properties	Euronext Access París	60	Asesor registrado: ArmaNext
Astickso XXI	Euronext Access París	49,2	Asesor registrado: ArmaNext
Elix Rental Housing II	Euronext Access París	7,5	Asesor registrado: Renta4 Corporate
Miciso Real Estate	BME Growth	2,15	Asesor Registrado: Renta 4 Corporate Proveedor de liquidez: Renta 4 Banco



Real Estate

dación no termina de producirse en España. Las razones para ello son fundamentalmente dos: la disparidad de tamaño de los actores del mercado que hace que los pocos vehículos de gran tamaño no encuentren candidatos de adquisición con la suficiente escala y también la divergencia en términos de activos en los que invierten”, señala **Enrique Losantos**.

“El mercado sigue creciendo, aunque a un ritmo más pausado. Esto es, sin duda, un claro reflejo del momento de madurez y estabilidad del segmento. En este marco, las SOCIMIs se enfrentan a nuevos retos como la búsqueda de nuevos activos de inversión, como los centros de datos y nuevas formas de financiación para ellas como podría ser la emisión de deuda. Tampoco es descartable alguna operación de desconsolidación de activos por parte de algunas de las SOCIMIs cuyo ciclo de inversión está ya avanzado”, señala **Julia Villalón**, **Abogada Senior del departamento de Fiscal, Clifford Chance España**.

Al igual que en BME Growth, el segmento inmobiliario acapara los estrenos en el Euronext, sumando cuatro SOCIMIs nacionales a sus filas (OK Business Properties, Montepino Logística, Astickso XXI y Elix Rental Housing SOCIMI II). A nivel europeo, el mercado de SOCIMIs en España se sitúa, en términos de capitalización bursátil, en el pódium, sólo superado por Reino Unido y Francia, lo que es un éxito teniendo en cuenta la antigüedad de los regímenes homólogos en el resto de los países europeos. “No obstante, el mercado de SOCIMIs español se caracteriza por la atomización, esto es, vehículos de reducido tamaño, siendo la media de capitalización bursátil de los vehículos españoles inferior a la de los vehículos del resto de países europeos

donde existe la figura de los REITs”, explica **María Pradillo**. De este modo, Euronext Access continúa consolidándose como alternativa a BME Growth para el cumplimiento del requisito de cotización y como plataforma de captación del capital extranjero.

DESAJUSTE DE PRECIOS

El desarrollo del sector inmobiliario en el segmento de las SOCIMIs ha ido evolucionando y, al igual que ha ocurrido en otros sectores, la maduración de los vehículos y su crecimiento ha dado lugar a una especialización sectorial dentro del ámbito del real estate. De este modo, aunque el tamaño de los vehículos cotizados ha disminuido, no es extraño ver compañías especializadas en los diferentes segmentos que componen el sector. “El sector ha visto como el Living y todos los “subsectores” del mismo han eclosionado definitivamente, y son los principales protagonistas de la inversión inmobiliaria con más de un 50% el ejercicio pasado, incluyendo los hoteles”, explica **Borja Ortega**. “Los inversores se comportan con cautela, mucho mayor en la inversión institucional que en el ahorro privado, que ve el momento como una ventana de oportunidad para crecer su cartera inmobiliaria”, añade. Por su parte, **Ismael Clemente**, **CEO Merlín Properties**, explica que, “en inmobiliario, al igual que sucede en otros sectores, existen velocidades diferentes a nivel operativo y a nivel de inversión. Mientras que operativamente el mercado inmobiliario ha tenido un muy buen desempeño en 2023, desde el lado de la inversión hemos asistido a un parón motivado en gran parte por la subida de tipos de interés”.

“Los principales actores en el mercado inmobiliario español coinciden en que existe un desajuste entre el precio de las acciones de las sociedades

inmobiliarias cotizadas y el valor real de sus inmuebles, cotizando con descuentos muy altos a pesar de la situación saneada en la que se encuentran gracias a la calidad de sus activos, los altos niveles de ocupación y un endeudamiento ordenado”, destaca **Julia Villalón**. En este sentido, “el sector ha experimentado una caída de valores alrededor del 20% en media, aunque con una varianza muy elevada según la tipología de activo”, señala **Joaquín Linares**. “Activos que ofrecían una rentabilidad inferior al coste de la deuda han experimentado los mayores ajustes, frente a otros que crean nuevos modelos de alojamiento que ofrecen un esfuerzo teórico inferior en la renta y la creación de comunidades. Si nuestro urbanismo lo permite, veremos una revolución alojativa de colivings frente a las soluciones tradicionales de alquiler”, añade. Más allá, Senior Living y Residencias de Estudiantes tendrán especial protagonismo debido a la creciente demanda que están experimentando en España y a su menor penetración respecto a otros países europeos. Por su parte, destaca **Enrique Losantos**, “el sector retail presenta buenos niveles de ocupación, ventas y afluencia. El interés inversor por este sector, con especial atención en centros y parques comerciales, ya ha comenzado a reactivarse al constatar que el comercio “físico” no ha sido ni mucho menos denostado por el e-commerce”.

En definitiva, 2023 ha sido un año en el que ha predominado la cautela por parte de los inversores, afectando a la cotización de las SOCIMIs, que han visto reducida su cotización en el último año. A pesar de ello, el interés y la inversión en estos vehículos se mantiene estable gracias al compromiso de retribución continuada al accionista que tienen las SOCIMIs y la estabilidad que aportan los fundamentales de la inversión en activos inmobiliarios. 📈



Ismael Clemente
CEO Merlín Properties

“EL SECTOR DE LOS DATA CENTER ES MUY ATRACTIVO PARA EL PAÍS”



/// La subida de los tipos de interés, inflación y aumento del coste de la financiación, ¿cómo está afectando al mercado inmobiliario español? ¿Qué evolución esperan del mercado transaccional inmobiliario en 2023?

Por un lado, la subida de tipos de interés hace que las tasas de capitalización o, dicho de otra manera, la rentabilidad que se le exige al inmobiliario, suba ya que si lo que se considera activo libre de riesgo da una rentabilidad superior a la de hace unos meses, al resto de inversiones, inmobiliario incluido,

le debes pedir también mayor retorno. Por lo tanto, una subida de tasas implica una disminución de los valores por euro por metro cuadrado. Por otro lado, es un sector muy intensivo en capital por lo que la deuda suele ser esencial. Es cierto que los niveles de apalancamiento son muy inferiores a los que vimos en ciclos anteriores, pero, aun así, un incremento en los tipos de interés lleva aparejado un encarecimiento de la deuda. 2024 parece que va a ser un año relativamente estable. En nuestro caso, van a entrar nuevos activos en operación que hasta ahora teníamos en desarrollo, que junto a los data centers, van a permitir mejorar nuestros ingresos, con respecto a 2023.

/// ¿En qué punto se encuentran las valoraciones?

Como comentaba, la subida de tipos de interés ha hecho que disminuyan los valores por euro por metro cuadrado por una cuestión matemática. También es cierto que la inflación ha ayudado a que el ajuste

neto no sea tan alto como el que muchos agoreros anticipaban. Pero creemos que, aunque es difícil saber cuál será la caída final y dependerá del estado de la macro y de las decisiones de los tipos de interés, el ajuste de valoraciones va a finalizar más rápido que en otros ciclos económicos.

/// ¿En qué segmentos tiene el foco Merlín Properties? En el último año ha realizado una fuerte apuesta en centros de datos

El sector de los data centers es muy atractivo no solo para MERLÍN, si no para el país y desde nuestra compañía estamos contribuyendo a que España no se quede atrás en digitalización. Es un sector que cada vez tendrá más peso en nuestros resultados. Se trata de un segmento muy intensivo en capital con una barrera tecnológica enorme y nosotros contamos con la capacidad para desarrollarlos y operarlos. Además, por supuesto, nuestro foco sigue estando en Oficinas, Logística y Centros Comerciales.

EN PORTADA

LAR ESPAÑA CELEBRA SU DÉCIMO ANIVERSARIO EN PLENO
BOOM DE LOS CENTROS COMERCIALES

"El retail ha demostrado ser el sector inmobiliario más innovador"

Jon Armentia ha sido director corporativo y CFO durante buena parte de los diez años que Lar España acaba de cumplir. Ha sido artífice de una de las refinanciaciones de deuda verde más eficaces y a menor interés del mercado. Y cree que el resurgir de los grandes centros y parques comerciales no ha hecho más que empezar.

Lar España cumple diez años y lleva mejorando ingresos y beneficios recurrentes desde la pandemia. ¿Dónde está el secreto?

La pandemia situó al sector de centros y parques en una situación extrema. Le dimos la vuelta adelantándonos a las necesidades de la sociedad: en ese momento distanciamiento y seguridad. De hecho, el retail lleva anticipándose o yendo a la par de la sociedad española desde los setenta. Cada vez evolucionamos más deprisa. En estos cuatro últimos años hemos profundizado nuestra relación con los *retailers*, nuestros inquilinos. Nos hemos convertido en *partners* muy bien alineados para atraer a los clientes finales. Y en adelante la tecnología nos va a permitir ofrecerles justo lo que necesitan en cada momento. El retail ha demostrado ser el sector inmobiliario más innovador. La revolución del retail no ha hecho más que empezar.

¿Esa capacidad de atracción de clientes finales puede monetizarse?

En Lar España hemos demostrado que sí. La compañía ha mantenido niveles de ingresos muy estables incluso en 2020. Se basaron en los acuerdos con los *retailers* y en una muy rápida recuperación de la actividad comercial con cada desescalada. El año pasado mantuvimos subidas de ingresos muy por encima de la inflación. Durante muchos meses hemos leído pronósticos un tanto apocalípticos que nos condenaban a visitas residuales frente a las compras digitales. La realidad los sigue



JON ARMENTIA,
DIRECTOR
CORPORATIVO Y
CFO DE LAR ESPAÑA
REAL ESTATE.

"En Lar España nos proponemos mantener el sostenido crecimiento de los ingresos totales y del beneficio a lo largo de 2024, lo que nos permitirá seguir anclados en una política de dividendos entre las mejores del mercado. Hasta el año pasado habíamos entregado 328,5 millones y nuestra intención es seguir en el pelotón de cabeza"

EN PORTADA

desmintiendo. De hecho, los canales físicos y digitales se dinamizan mutuamente cada vez más en centros y parques. Lo hacen en una proporción muy superior a la de cualquier otra combinatoria, de manera que el *retail* se ha consolidado como el formato perfecto para las grandes cadenas.

¿Qué balance haría de los resultados de Lar España en 2023?

Ha sido un año muy satisfactorio para la cuenta de resultados, para el balance y para la rentabilidad de nuestros accionistas. Mantenemos crecimientos muy por encima de la inflación en ingresos totales comparables. El beneficio neto recurrente sigue aumentando de forma significativa, excluidas las variaciones estrictamente contables en las valoraciones. En parte se debe a que hemos elevado la ocupación de nuestros activos, que ya está por encima del 97%. La tasa de esfuerzo media de nuestros inquilinos es de alrededor del 10% y el cobro efectivo roza el ciento por ciento. Es indicativo de que las dos partes estamos alineadas y trabajamos muy bien juntos. Esa fortaleza operativa se combina con una estructura financiera también muy sólida. El año pasado amortizamos parte de nuestra deuda verde, por un total de 119 millones de euros y un descuento próximo al 18%. Además, cerramos la venta de los parques comerciales Rivas Futura y Vistahermosa por 129,1 millones de euros y una revalorización del 24% sobre su precio de adquisición. La mitad del beneficio de ambas transacciones se sumará al dividendo previsto para este año. Si la Junta de Accionistas lo aprueba, se entregarán más de 60 millones de euros de dividendo, con una de las mayores rentabilidades de todo el mercado cotizado español.

¿Para cuándo la guinda de alguna compra de activos?

La propia esencia de cualquier socimi pasa por comprar activos, ponerlos en valor y rotarlos cuando están en su punto de madurez. El año pasado completamos en excelentes condiciones dos ventas de activos maduros. Nos proporcionan una interesante palanca para acometer nuevas inversiones en activos capaces de aportar valor adicional a nuestro *portfolio*. Si se presenta la oportunidad, compraremos, siempre

“Nos proponemos mantener en 2024 el crecimiento de los ingresos y del beneficio, lo que nos permitirá seguir anclados en una política de dividendos entre las mejores del mercado. Hasta 2023 hemos entregado 328,5 millones y nuestra intención es seguir en el pelotón de cabeza”

que el activo iguale o mejore la calidad y la capacidad de recorrido de los activos ya existentes, y la rentabilidad y el retorno actuales de la compañía. Siempre hemos operado así. Elegimos cada uno de nuestros activos por su dominancia, capacidad de atracción de los mejores inquilinos y posibilidades de crecimiento. Lo importante no es comprar rápido, sino comprar lo mejor. Sean cuales sean las ventas y compras, el objetivo es que el endeudamiento final siga estando en el entorno del 35% sobre la valoración de los activos, porque nos proponemos mantener el *rating* de Fitch en su actual calificación *investment grade* BBB estable, uno de los más altos de todo nuestro segmento.

El año pasado Lar España corrigió parte del descuento, en Bolsa con una subida superior al 45%. ¿Queda margen para nuevas subidas en este 2024?

En 2022 todas las cotizaciones del sector inmobiliario se vieron muy afectadas por una desconfianza generalizada sobre cómo les afectaría la subida de tipos. Esa percepción no se correspondió con la capacidad real de todo el sector de ser un valor refugio, y especialmente el *retail*. La excelente evolución de Lar España en Bolsa el año pasado ha corregido esa percepción equivocada y nos ha ayudado a ponernos en valor. Prácticamente todos los analistas que nos siguen sitúan nuestro precio objetivo muy por encima de la cotización actual, de manera que pensamos que ese margen existe y estamos en condiciones de transitarlo. Tenemos a favor la firmeza comercial y la resiliencia de ingresos.

¿Cuáles son las perspectivas que tienen para este 2024?

Somos optimistas. El mercado empieza a reconocer la capacidad y el interés

del *retail* como valor refugio. El mercado de transacciones se ha dinamizado. Se esperan cifras de hasta 1.500 millones de euros en inversiones en el sector a lo largo del año. Como hemos hecho los deberes, Lar España llega a ese renacimiento sectorial en posición de liderazgo, con vocación de mantenerlo e incrementarlo a medio plazo. Nos proponemos mantener el sostenido crecimiento de los ingresos totales y del beneficio a lo largo del año, lo que a su vez nos permitirá seguir anclados en una política de dividendos entre las mejores del mercado y sumamente atractiva para el conjunto de nuestros accionistas. Hasta el año pasado habíamos entregado 328,5 millones de euros. Es difícil asegurar en qué posición concreta estaremos a medio plazo en reparto de dividendos, pero nuestra intención es seguir en el pelotón de cabeza. Ese ha sido uno de los principios corporativos de nuestra socimi desde su creación en 2014.

El 5 de marzo cumplen 10 años como cotizada del Continuo. ¿Qué balance hace de este periodo?

Muy satisfactorio. Fuimos la primera socimi que salió a cotizar al Continuo, que entonces llevaba cuatro años inédito, y siete sin que una inmobiliaria tocara la campana en el Palacio de la Bolsa. Estos diez años pueden enfocarse de muchas formas. Hemos completado dos ampliaciones de capital; emitimos el primer bono garantizado realizado por una socimi, así como dos emisiones de bonos verdes sénior no garantizados, por un importe total de 700 millones de euros, vencimiento en 2026 y 2028 y a un tipo de interés fijo inferior al 1,8%. Hemos llevado a cabo tres programas de recompra de acciones y, en 2023, completado recompras de bonos por valor de 119 millones de euros, con un descuento del 18%. Hemos adquirido treinta activos y desinvertido en dieciocho. Con todo, creo que lo más importante ha sido cumplir con nuestros compromisos ante los distintos grupos de interés: hemos levantado un *portfolio* excelente, optimizado la gestión a través de la experiencia de Grupo Lar, obtenido resultados operativos recurrentes y resilientes, mantenido un balance saneado, aplicado las mejores prácticas en *ESG* y trasladado los mejores retornos a nuestros accionistas. ♦

EMPRESAS

Las inmobiliarias cotizadas auguran para este año un crecimiento de la rentabilidad

El sector inmobiliario cotizado afronta 2024 con buenos pronósticos y un optimismo moderado, después de un 2023 en que las cotizadas se han visto lastradas por la caída en el valor de sus activos debido a la subida de los tipos de interés, pese a sus buenos resultados operativos. Así lo pusieron de manifiesto los máximos directivos de Lar España, Merlin Properties y Colonial durante la VI Iberian Reit & Listed Conference que, organizada por EPRA e Iberian Property, se celebró en Madrid el 6 de febrero.

Directivos de las principales compañías inmobiliarias cotizadas analizaron en la VI Iberian Reit & Listed Conference las nuevas oportunidades que se abren en el sector en los próximos meses a pesar del complicado contexto económico en el que los tipos de interés han alcanzado los niveles más altos de los últimos diez años. Durante el evento, los participantes afirmaron que las inmobiliarias españolas cotizadas ya se han adaptado a este nuevo escenario y auguran para este año un aumento de la demanda y el crecimiento de la rentabilidad.

El primero en intervenir fue **Dominique Moerenhout, CEO de EPRA**, quien analizó los retos del mercado inmobiliario mostrando su optimismo sobre la rentabilidad del sector cotizado en 2024. Y en esa misma línea también se pronunció **Luigi Speranza, director global de Mercados 360 y economista jefe de BNP Paribas**, a la hora de evaluar los desafíos del negocio inmobiliario en materia de financiación.

En la primera mesa de debate, moderada por **Borja Ortega, CEO de BNP Paribas RE España**, participaron **Pere Viñolas, CEO de Colonial**; **Ismael Clemente, CEO de Merlin Properties**; **David Martínez, CEO de Aedas Homes**; y **Miguel Pereda, presidente Grupo Lar y vicepresidente de Lar España**, quienes desgranaron el desempeño de sus respectivas compañías el año pasado y sus perspectivas para 2024, un ejercicio en el que



De izquierda a derecha: Borja Ortega, CEO de BNP RE Paribas España, Pere Viñolas, CEO de Colonial; Ismael Clemente, CEO de Merlin Properties; David Martínez, CEO de AEDAS Homes; y Miguel Pereda, presidente de Grupo Lar y vicepresidente de Lar España.

esperan una contención de los tipos de interés.

Viñolas destacó las diferencias entre los diferentes mercados internacionales, poniendo de manifiesto que las rentas de los activos de Colonial están creciendo, a pesar del ajuste sufrido en la valoración sufrido en 2023. Mientras que el consejero delegado de Merlin Properties señaló que 2024 continuará estando marcado por los tipos de interés y el escenario geopolítico, por lo que considera que una prioridad de la inmobiliarias cotizadas debe ser mantener en buena forma sus activos.

Por su parte, el presidente de Grupo Lar subrayó el año "extraordinario" que han experimentado los centros comerciales, mejorando las previsiones con las que contaban a principio del año. Por ello, aseguró que hay margen para que exista un "comportamiento mejor" en 2024, aunque siempre teniendo en cuenta el "desafío moderado" que supone el ajuste de la valoración, y una posible caída del consumo, al tiempo que apuntó la

necesidad de organizar una "rotación inteligente de activos". Además, los directivos de Colonial, Merlin y Lar España coincidieron en la necesidad de convencer a los inversores de que la situación del sector en España es distinta a la de otros mercados.

En lo que respecta al segmento residencial, en opinión de David Martínez, CEO de AEDAS Homes, el año pasado fue un ejercicio en el que se confirmó que el mercado de la vivienda se encuentra en "buena forma", gracias a la brecha existente entre oferta y demanda en España.

Finalmente, en la VI Iberian Reit & Listed Conference también se abordó cómo va a afectar al sector inmobiliario el uso de inteligencia artificial y la IA generativa. El socio director global de IA generativa de IBM, **Matthew Candy**, explicó que "la aplicación de la IA en el sector inmobiliario no significa necesariamente aumentar los ingresos, pero definitivamente ahorrará dinero al reducir los tiempos de proceso y aumentar la productividad". ♦