

LOS CIMIENTOS INMOBILIARIOS RESISTEN A LA RECESIÓN

El sector cierra un 2022 positivo y enfrenta el arranque convulso de 2023 con las bases necesarias para afrontar con fortaleza la próxima crisis





RESIDENCIAL



Se prevé una moderación en el crecimiento. ISTOCK

LA VIVIENDA, ROBUSTA ANTE LA PRIMERA SEÑAL DEL NUEVO CICLO

EL sector residencial se encuentra saneado y preparado para enfrentar un posible cambio de ciclo. Así se espera que los precios sigan al alza pese a la caída de las compraventas

Alba Brualla MADRID

l sector residencial se encuentra robusto y con unos cimientos sólidos para soportar una posible recesión. Así lo consideran los directivos consultados por este medio, que proyectan una moderación en el crecimiento del mercado, pero se muestran optimistas sobre la evolución que pueda tener el sector residencial el próximo año, que estará marcado por una situación de inestabilidad generalizada. La intensidad de la recesión que pueda darse en España y en el resto de mercados europeos serán clave en el nivel de actividad que alcance el sector, ya que el ritmo del mercado de la vivienda se encuentra estrechamente ligado a las tendencias macroeconómicas.

Si bien, durante los años de pandemia la vivienda ha demostrado ser un activo muy resiliente a las crisis al tratarse del principal foco de inversión de los españoles. Teniendo en cuenta esto y la robustez de las empresas que forman parte ahora de este sector, por el momento, reina la calma, pese a que ya se está detectando entre las grandes compañías consultadas una ligera ralentización de la demanda que podría ir a más en un escenario de encarecimiento de la financiación.

En el sector de la obra nueva esta situación no estresa, ya que una vez dimensionado el mercado tras el estallido de la *burbuja* inmobiliaria, el producto nuevo tiene un mayor volumen de demanda frente a la oferta, lo que le blinda en situaciones como la que se avecina. Así, las grandes promotoras cuentan con preventas superiores al 70% para los proyectos de los próximos dos años y ya llevan meses bajando el volumen de lanzamiento de proyectos para adaptarse a la futura caída de la demanda. Esta

previsibilidad con la que trabajan dentro de un mercado pequeño en comparación con la segunda mano, les permite mantener saneado su balance.

Así, los expertos auguran que la construcción de viviendas continuará siendo insuficiente por debajo de las 100.000 unidades anuales, acentuándose el problema de falta de oferta en las grandes ciudades y en las zonas con mayor empuje económico y demanda. De este modo se mantendrá la tensión en los precios e incluso irá en aumento. Concretamente, la mayoría de los asesores y analistas consultados por este medio coinciden en que durante 2023 el precio de la vivienda seguirá al alza. Eso sí, la subida será mucho más moderada. Concretamente, los analistas financieros prevén que este ejercicio se cerrará con un encarecimiento de la vivienda de entre el 5% y el 7%, mientras que en 2023 las estimaciones bajan hasta incrementos que se moverán en la horquilla del 1% y 1,7%.

Se trata de medias que incluyen producto de segunda mano y obra nueva, dos mercados que se mueven a velocidades totalmente diferentes y que manejan tamaños muy dispares, puesto que la vivienda usada acapara aproximadamente un 80% de las operaciones de compraventa. Las previsiones más positivas se manejan, de hecho, para la obra nueva, mientras que en la segunda mano si podrían darse caídas de precio en mercados o submercados menos dinámicos.

Esto no significa que las promotoras no tengan que enfrentar retos el próximo año. Nada más lejos de la realidad. De hecho, la menor producción de vivienda de obra nueva responde a diferentes factores como la falta de suelo finalista (listo para construir) y su elevado precio.

En 2023 la subida del precio de la vivienda se moverá en la horquilla del 1% y 1,7% Por otro lado, pese a que los costes de construcción se encuentran ya en una senda de estabilización tras haber experimentado incrementos récord, se van a encarecer los costes financieros de las obras por el impacto de la subida de tipos. Todo esto se traduce en que la solicitud de licencias para construir nuevas viviendas no va a crecer

La situación excepcional de incertidumbre que se vive a nivel global afectará también en el número de transacciones, siendo muy probable, según los expertos, que se registre un descenso de la demanda en la primera mitad de 2023. Así, el sector descuenta una caída de las operaciones de alrededor del 12% el próximo año, tras dos años de fuerte crecimiento.

De hecho, los expertos consultados aseguran que en los últimos meses ya están viendo una ralentización de la demanda y "parece claro que esto seguirá el año que viene, por lo menos en la primera mitad del año". Así, el sector debe prestar especial atención a la evolución de los tipos de interés, ya que esto, sumado a la potencial pérdida de poder adquisitivo de las familias por la inflación y el desempleo, determinará hasta qué punto puede darse una reducción real de la demanda.

Por otro lado, será muy importante analizar la capacidad de acceso a la financiación de las promotoras, especialmente en el caso de las pequeñas y medianas compañías -en el caso de las grandes no se espera una gran variación- ya que podrían endurecerse las condiciones de acceso al crédito, poniendo en riesgo su actividad, y por tanto, reduciendo adicionalmente la oferta de producto nuevo en el mercado. En cualquier caso, el sector promotor confía en la robustez de sus actuales cimientos.

RESIDENCIAL



DAVID MARTÍNEZ

CEO de Aedas Homes



BORJA GARCÍA- EGOTXEAGA

CEO de Neinor Homes



JORGE PÉREZ DE LEZA

CEO de Metrovacesa



JOSÉ IGNACIO MORALES PLAZA

CEO de Vía Célere



JOSÉ CARLOS SA 7

CEO de Habitat Inmobiliaria

El 'real estate', motor económico en 2023

l sector inmobiliario en-cara 2023 con el opti-mismo y confianza que le proporcionan cuatro fundamentales sólidos: la existencia de una demanda embalsada y solvente, el hecho de que haya una oferta escasa, el elevado ahorro de las familias y el bajo nivel de endeudamiento las promotoras. A lo que hay que añadir que la banca está sanead y que el crédito seguirá fluyendo para proyectos viables y compradores solventes. Esta favorable realidad sitúa al real estate como uno de los motores económicos para 2023, como ya ha confirmado el Banco de España.

El regulador sostiene que en un escenario adverso en el que el PIB se contrajese un 1,3% acumulado hasta 2024 y la tasa anual de inflación se disparase al 20,6%, el inmobiliario resistiría e incluso tiraría de la economía. Pero no debemos cruzarnos de brazos: el sector debe acelerar su transformación, dejar de ser un negocio y convertirse en una verdadera industria para ser más competitivos y ganar más peso aún en el PIB.

En Aedas Homes afrontamos 2023 con el optimismo que nos da nuestra gran visibilidad de negocio: una cartera de ventas de 5.000 unidades por 1.500 millones y 6.000 viviendas en construcción. Además, nos encaminamos hacia un año récord con 2.600 entregas y 900 millones de euros de ingresos.

A pesar del complejo y volátil contexto macroeconómico y geopolítico, Aedas Homes se consolida en una posición privilegiada gracias a tres fortalezas: un perfil de cliente medioalto resiliente, localizaciones con una fuerte demanda y una probada experiencia operativa.

Los costes financieros de las obras subirán

ese a los anunciados desafíos que se esperan para los próximos meses derivados de la inflación y los problemas de suministro, especialmente de hidrocarburos, las previsiones para la economía española muestran un moderado crecimiento del PIB entre el 1%-2% el próximo año y unas tasas de población activa estables. Asimismo, el sector financiero parece estar en mejor disposición para enfrentarse a externalidades macroeconómicas que en las últimas crisis.

En este contexto y con un euríbor oscilando entre el 3%-4%, el próximo año se mantendrán las tendencias actuales en el residencial. La compraventa de pisos seguirá fuertemente dominada por la segunda mano, con un porcentaje de transacciones superior al 80% respecto a la obra nueva. El comienzo de nuevas promociones seguirá lastrado por la falta de suelo edificable disponible y su elevado precio. Y si bien los costos de construcción tienden a estabilizarse, se encarecerán los costos financieros de las obras por la subida de tipos y de los proyectos por la entrada en vigor del nuevo CTE y del reglamento europeo "de la Taxonomía". La solicitud de licencias no crecerá.

La construcción de viviendas continuará siendo insuficiente por debajo de las 100.000 unidades anuales, acentuándose el problema de falta de oferta en las grandes ciudades y en las zonas con mayor empuje económico, con lo que la tensión en precios, sobre todo en el segmento del alquiler irá en alza, mientras que no se esperan variaciones reseñables en los precios de venta.

Esperamos una desaceleración de precios

frontamos el nuevo año con algo más incertidumbre en el sector que en años anteriores, pendientes de la ralentización macro, y atentos al impacto que terminará teniendo la subida de costes hipotecarios y de la inflación en el bolsillo de los compradores de vivienda.

De cara al 2023 esperamos una desaceleración en la subida del precio de la vivienda, que crecerá a tasas más bajas en 2022, pero no esperamos caídas, especialmente en el caso de la obra nueva, debido al escaso volumen de la oferta. El número de transacciones es probable que descienda en la primera mitad del año 2023, después de dos años de fuerte crecimiento de la demanda.

En los últimos meses va estamos viendo una ralentización de la demanda y parece claro que esto seguirá el año que viene, por lo menos en la primera mitad del año. En este contexto, la obra nueva en las ciudades principales deberá comportarse mucho mejor que la segunda mano, debido al reducido volumen de viviendas iniciadas, que es inferior a la demanda. La cuestión principal es conocer si esta demanda empezará a estabilizarse en la segunda mitad del año, y esto dependerá de la evolución macroeconómica. En cualquier caso, el sector inmobiliario en España, y concretamente el ámbito promotor, se encuentra en una situación de fortaleza y con unos fundamentales sólidos. Disponemos de una situación financiera muy saneada y el sector bancario ha mantenido sus criterios de prudencia a lo largo del último ciclo, por lo que toda la industria en su conjunto se irá adaptando a las necesidades para afrontar un contexto como el actual.

Reducción de la actividad con precios al alza

l primer semestre de 2023 no va a suponer un gran cambio de rumbo para el sector respecto al final de 2022. Es innegable que existen mayores incertidumbres que en años pasados por la posible recesión económica, el alza de los tipos de interés y la menor oferta de vivienda de obra nueva debido a los altos costes de construcción y a la escasez de suelo, pero estos son factores que creemos impactarán reduciendo algo el nivel de actividad del sector, pero con precios ligeramente al alza, sobre todo en los grandes núcleos urbanos. El desequilibrio estructural entre la oferta y la demanda, especialmente en lo referente a obra nueva, seguirá siendo muy significativo durante los próximos años en esas ubicaciones, e incluso podría incrementarse si tenemos en cuenta los movimientos demográficos que concentran los flujos migratorios de población en las mayores ciudades, como Madrid, Málaga, Barcelona, Valencia o Sevilla.

En cualquier caso, debemos prestar una atención especial a la evolución de los tipos de interés, que, sumado a la potencial pérdida de poder adquisitivo de las familias por la inflación y el desempleo, nos determinará hasta qué punto puede darse una reducción real de la demanda. Por otro lado, será muy importante seguir analizando la capacidad de acceso a la financiación de las promotoras ya que, aunque en el caso de las grandes no esperamos una gran variación, podrían endurecerse las condiciones de acceso al crédito para pequeñas y medianas, poniendo en riesgo su actividad, y por tanto, reduciendo adicionalmente la oferta de producto nuevo en el mercado.

La actividad se mantendrá en la obra nueva

n el último año, marcado por la incertidumbre económica, el sector inmobiliario se ha mantenido fuerte y saneado, demostrando un alto nivel de profesionalización que le ha permitido afrontar retos como la falta de suelo finalista e impulsar cuestiones fundamentales como la sostenibilidad y la digitalización. Aún en este contexto, se sigue evidenciando la fortaleza de la vivienda de obra nueva, especialmente por su comportamiento como valor refugio y las posibilidades que ofrece frente a la de segunda mano.

A su vez, la solidez de la obra nueva se traduce en una demanda fuerte frente a una oferta insuficiente. En este sentido, para el próximo año 2023, es previsible que esta situación continúe y la actividad de obra nueva se mantenga, dado que la oferta actual de vivienda no cubre la demanda existente y las promotoras son compañías consolidadas y con un nivel de endeudamiento contenido. No obstante, sí puede llegar a producirse un ajuste leve en las compraventas de viviendas y una moderación en el precio, el cual aumentará ligeramente, pero por debajo de la inflación, según señalan los expertos.

De esta forma, se espera que el próximo ejercicio el sector continúe haciendo frente a los principales retos del mercado que se vienen presentando desde hace tiempo. Por tanto, la escasez de suelo finalista en los principales núcleos urbanos, la falta de mano de obra especializada, la necesaria colaboración público-privada, los retrasos en la concesión de licencias y los largos plazos de tramitación urbanística van a determinar la evolución del sector.

RESIDENCIAL



FRANCISCO PÉREZ

CEO de Culmia



BEATRIZ TORIBIC

Directora adjunta Masteos



ALBERTO MUÑOZ

CEO Inmobiliaria Espacio



JUAN ANTONO GÓMEZ – PINTADO

Presidente de la Corporación Vía Ágora



VÍCTOR PÉREZ ARIAS

CEO de ASG Homes

El residencial va a mostrar sus fortalezas

l comportamiento de los primeros meses de 2023 va a seguir la senda de los últimos meses de este 2022: unos excelentes resultados en las escrituraciones, las carteras de las preventas ya realizadas para las entregas de 2023 contarán con un porcentaje muy elevado de contratos firmados y una cierta ralentización en las preventas de los nuevos lanzamientos. Esta es una tendencia que ya hemos visto reflejada en los datos interanuales de compraventas, en los certificados de obra nueva, los visados y en la secuencia leds-visitas-reservas.

Por otra parte, el build to rent (BTR) y la vivienda asequible van a mantener una buena marcha, especialmente esta última, ya que se prevé que los fondos Next Generation propicien concursos públicos para más de 20.000 viviendas en el año 2023, lo que esperamos que refuerce el impulso de la industrialización del sector, tal y como ya está ocurriendo en el Plan Vive de la Comunidad de Madrid.

En cuanto al build to sell (BTS), las viviendas finalizadas en el último año son un 25% menos que las viviendas vendidas en el mismo periodo v este efecto de sobre demanda esperamos que mitigue la subida de los tipos y demás incertidumbres que acechan actualmente. Sin recesión a la vista en España, con un moderado crecimiento del PIB y contención de los precios, esperamos un 2023 donde el sector residencial va a mostrar sus fortalezas. El mercado español sigue siendo un mercado con indicadores fundamentales muy buenos y el sector inmobiliario español está, tras varias crisis, muy profesionalizado y capaz de afrontar el contexto actual.

Asistiremos a un enfriamiento del sector

n 2023 asistiremos a un enfriamiento general del sector que será más o menos evidente según las zonas y el tipo de vivienda. A nivel de precios, seguirá su tendencia al alza, pero mucho más moderada. En grandes ciudades, núcleos turísticos y obra nueva, los precios de venta seguirán subiendo, mientras que en zonas más periféricas y en la vivienda de segunda mano sí podremos encontrar inmuebles que bajan su precio a medida que avance el año debido al contexto económico y la subida de tipos, pero no serán grandes bajadas. El mercado tiende a moderarse después del impulso que tomó tras la pandemia, motivado, sobre todo, por la subida de tipos.

También asistiremos a una cierta contradicción, porque mientras los precios en venta se moderarán, los del alquiler seguirán creciendo con fuerza, al menos durante la primera mitad del año. A la falta de oferta se unirá una mayor demanda ante las mayores dificultades de acceder a la compra por la subida del precio del dinero. Esta moderación de los precios de venta y el repunte del alquiler, hará que 2023 sea interesante para aquellos que quieren invertir en vivienda para rentabilizar el ahorro de estos últimos años que, según el Banco de España, en octubre era un 5% superior al mismo periodo de 2022. Si bien alerta de que este ahorro se está devaluando como consecuencia del alza de la inflación.

En Masteos notamos cómo esos ahorros se canalizan hacia la vivienda porque surgen más oportunidades. Son personas que buscan rentabilizar sus ahorros con una inversión de bajo riesgo, tangible y que se puede hacer líquida.

Esta época puede generar oportunidades

os primeros meses de 2023 estarán marcados por la incertidumbre. La contención de la inflación, si realmente el BCE ha tocado techo con el alza de los tipos o los rumores de una posible recesión son elementos que afectarán de forma significativa a la actividad económica.

Sin embargo, el inmobiliario, y especialmente el residencial, resistirá con garantías, debido a que se ha convertido en un refugio para la inversión frente a las oscilaciones de la bolsa u otras inversiones más expuestas al entorno macroeconómico. La razón detrás de esta fortaleza es, fundamentalmente, que la demanda de vivienda sigue encontrándose en niveles muy superiores a la oferta y que, además, los costes de construcción ya han comenzado una tendencia estabilizadora pese a la inflación, y como consecuencia de la reducción del precio de las materias predominantes en construcción.

En los próximos meses, esperamos que sí que exista una leve ralentización de la venta de unidades, pero no creemos que se produzca un ajuste significativo del precio final de la vivienda como consecuencia de la escasez de suelo finalista y la cascada de costes que debe soportar la vivienda hasta el consumidor último. Al tiempo, creemos que es una época que puede generar oportunidades para los inversores, dado que esperamos que otros nichos de mercado se fortalezcan en paralelo en 2023.

En cualquier caso, afrontamos la situación con una base excelente por el gran trabajo realizado en los últimos cinco años en la mayoría de las promotoras y a la buena situación de endeudamiento y liquidez de los actores del sector.

La realidad nos mantiene positivos

n un contexto de incertidumbre por la subida de tipos del BCE, una inflación alcista y el encarecimiento de los costes de construcción, el mercado se enfrenta a importantes desafíos para 2023. Facilitar el acceso a la vivienda, sobre todo de los jóvenes, sigue siendo uno de los principales retos. A este se suman otros como la falta de mano de obra, la generación de suelo finalista que dé respuesta a la demanda existente, mayor seguridad jurídica para atraer inversores, o cumplir con los objetivos de la Agenda 2030.

La realidad del sector nos hace mantenernos positivos. Terminamos 2022 con el mayor número de compraventas desde 2008. Las ventas para este ejercicio están prácticamente al 100% y las del año que viene al 80%. Además, hablamos de un sector promotor solvente y saneado, con ratios de deuda históricamente bajos.

El INE está anunciando que la población aumentará en cinco millones de habitantes en los próximos 15 años. Una previsión que arroja una media de 180.000 nuevos hogares en los próximos cinco años. Solo en Madrid, la cifra del INE estima 44.000 nuevos hogares al año, de los que se están construyendo en torno a 18.000 viviendas.

Es importante impulsar desarrollos urbanísticos para contener el precio del suelo, aumentar el nivel de producción de vivienda, así como seguir trabajando por la desburocratización de la tramitación de las licencias para recortar plazos y costes financieros. En España existe una crisis de mano de obra generacional que se puede solventar por la industrialización y la generación de suelo en las ciudades donde la sociedad quiere vivir.

El mercado tiene capacidad de resiliencia

ese a las dificultades con las que acaba 2022, que nos hacen pensar que 2023 será más complicado de lo que nos gustaría en el sector residencial, somos positivos porque sabemos de la capacidad de resiliencia del sector inmobiliario español. Hay que destacar que desde la crisis anterior el sector se ha profesionalizado y las compañías gestoras de proyectos e inversiones inmobiliarias hemos sabido adaptarnos muy rápidamente a las circunstancias, siendo flexibles a la hora de plantear los proyectos, estudiando en profundidad el mercado de la demanda en cada punto de la geografía española, para ser lo más realistas posible en cuanto a la oferta.

Pese a las dificultades derivadas de la guerra de Ucrania que se sumaron a la tensión en las cadenas de suministro, el incremento sostenido de los precios de la energía, la inflación alcanzando cotas que hacía más de cuatro décadas que no veíamos, la subida de tipos de interés y las amenazas de recesión..., somos optimistas para el mercado residencial en 2023.

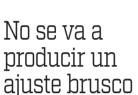
Ante una oferta escasa de primera vivienda en venta nueva que se ve lastrada por la falta de suelo, la demanda sigue siendo constante y creciente. Además, el ahorro -y por tanto la liquidez- de las familias y los inversores españoles se encuentra en máximos históricos, lo que combinado con que la subida del precio del dinero no debería prolongarse en el tiempo, nos hace prever un entorno favorable en el que los precios se mantengan o incluso suban ligeramente, al mismo tiempo que los ritmos de compra venta se mantienen en positivo.

RESIDENCIAL



EDUARD MENDILUCE

CEO de Aliseda y Anticipa



a subida de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo -la última de medio punto, hasta el 2,5%- va a provocar un encarecimiento de la financiación bancaria para adquirir una vivienda, que se trasladará a una mayor moderación en el avance de los precios y en el volumen de transacciones en los primeros meses del próximo 2023

En todo caso, no prevemos que se vaya a producir un ajuste brusco en el mercado inmobiliario español, donde, además, los precios de la vivienda no han crecido como en otros países de nuestro entorno y continúan por debajo de los máximos registrados en el año 2007. La oferta de vivienda de obra nueva y de segunda mano sigue siendo escasa y la vivienda sigue manteniendo un gran atractivo como valor refugio para los inversores frente a los altos niveles de inflación que aún registra la economía espa-

Asimismo, hay que resaltar que todavía estamos en un momento óptimo para obtener financiación para invertir en vivienda. Venimos de un periodo en los últimos años de tipos de interés que han sido extremadamente bajos. Conseguir una hipoteca a tipo fijo bonificado en el entorno del 3% es una buena opción si observamos cuál ha sido el coste de la financiación hipotecaria en las últimas dos décadas o que en mercados como el británico el coste de las hipotecas está rozando en estos momentos el 6%.

Por todos estos motivos mencionados, somos moderadamente optimistas respecto a las perspectivas del mercado residencial para el primer semestre del próximo año.



ENRIQUE DANCAUSA

Consejero delegado de Haya Real Estate

El sector deberá apostar por la diversificación

urante los últimos dos años hemos experimentado un gran incremento en el precio de la vivienda, con meses de 2022 que incluso presentaron alzas interanuales de más del 6% en ciudades como Madrid. También se han producido récords en las transacciones y se espera que 2022 supere los datos de compraventa de viviendas de 2021. Sin embargo, a pesar de estos indicadores positivos, es posible que factores exógenos a la industria como el incremento de los tipos de interés, la crisis energética y la inestabilidad geopolítica internacional impacten en esta tendencia, pudiendo ralentizar las operaciones inmobiliarias del residencial, aunque con diferencias según la región y la tipología.

Por este motivo, el sector deberá apostar por la diversificación y por seguir impulsando el mercado del alquiler y la rehabilitación de viviendas. Esta última es una estrategia que, desde la industria del servicing en general y desde Haya Real Estate en particular, ha sido una constante para optimizar el valor de los activos, dado que tratar previamente inmuebles deteriorados y con un certificado energético por debajo de D mejora su salida de la cartera con un valor superior.

Por otro lado, desde Haya creemos en la importancia de mantener la disciplina en los costes, la digitalización de servicios y contar con una estructura preparada y ajustada para que las empresas inmobiliarias sean rentables. El cada vez más desafiante entorno provocará que quien no se adapte quede relegado en un mercado cada vez más competitivo, especialmente entre los servicers, donde el proceso de consolidación es imprescindible.



JOSÉ LUIS BELLOSTA

Managing director de Intrum y presidente de Solvia

El precio de la vivienda subirá hasta un 2,5%

ese a la incertidumbre económica, el 2022 está siendo un año dinámico para el sector inmobiliario, con un volumen de transacciones creciente respecto a años anteriores. Así, esperamos que 2022 cierre en torno a las 640.000 operaciones, una cifra algo más del 13% por encima de la registrada en 2021.

Para el próximo año 2023 esperamos que de forma paulatina se produzca una moderación en el volumen de compraventa residencial, tal y como lo refleja nuestro III Solvia Market View 2022, finalizando el ejercicio en torno a las 580.000 operaciones. No obstante, estas cifras seguirán siendo superiores a las alcanzadas en los años anteriores a la pandemia.

Respecto a los precios de compraventa de vivienda, en 2023 esperamos una moderación en el crecimiento de precios, con incrementos de entre el 1,5% y el 2,5% en términos anuales. El coste de las rentas de alquiler, por su parte, permanece en el tercer trimestre en los 11,3/m2/mes, con previsión de que aumente durante el primer trimestre 2023 debido a la falta de oferta disponible y al crecimiento de la demanda.

En el caso de la vivienda de obra nueva, el tercer trimestre del año ha aumento en un 7,1% trimestral, por lo que parece que el sector podría volver a coger impulso, y recuperar en 2023 el nivel de precios de trimestres anteriores. No obstante, todavía hay diferentes desafíos por superar: incremento de los tipos de interés, precio de los materiales, la complejidad regulatoria en la generación de suelo para la promoción y la falta de mano de obra cualificada.



MARCOS BELTRÁN

Chief Real Estate officer de Altamira doValue

Algunas inversiones se retrasarán

urante el tercer trimestre de este año se ha producido una desaceleración en la inversión en vivienda y es posible que esta tendencia se prolongue durante los primeros meses del año 2023. Sin embargo, no prevemos que el sector residencial vaya a experimentar una clara caída de las ventas. En cuanto a los precios de la vivienda, es muy probable que estos se vean afectados por la subida de tipos de interés del BCE y por el incremento del euríbor. En este sentido, aunque prevemos una bajada en los precios, esta será moderada e, incluso, en algunas zonas donde existe una alta demanda podremos observar una estabilización de este indicador.

Entre los factores que nos ayudan a ofrecer esta visión se encuentran, por un lado, las dificultades que van a tener que afrontar las empresas y, por otro, el retraso que se está produciendo en la ejecución de los proyectos de inversión. A nivel empresarial y desde el punto de vista de la promoción inmobiliaria, puede haber también cierta demora en la toma de decisiones de nuevas inversiones y de operaciones de crecimiento. Este retraso se dejará notar sobre todo en el mercado de suelo donde, en estos momentos, los promotores se están comportando de una forma mucho más prudente respecto a la inversión a corto plazo, y tienen la vista puesta en activos en desarro-

Con todo, podemos concluir que la realidad es que el mercado inmobiliario empieza a enfriarse después de unos años muy buenos, aunque, de momento, sigue ofreciendo cierta protección frente a la inflación



HEB NAFAA

CEO de Servihabitat

La demanda se refugiará en el alquiler

a actual inflación y el encarecimiento de la financiación provocará un incremento del esfuerzo para adquirir una vivienda, lo que hace prever una moderación en la demanda de la vivienda y, consecuentemente, en el ritmo de las operaciones y número de hipotecas. En el contexto actual, no se espera una corrección en los precios por el existente equilibrio entre la oferta y la demanda.

El alquiler se convertirá en el marco donde se refugiará la demanda expectante y verá potenciado su interés como polo de atracción para la inversión. La rentabilidad, que se sitúa en torno al 6%, actúa de poderoso imán en un país que necesita 1,2 millones de viviendas de alquiler de aquí a 2030 para cubrir la demanda. En cuanto a la vivienda de obra nueva, se estima una ralentización coyuntural en la solicitud de nuevos visados y licencias, pero su demanda seguirá dando muestras de fortaleza.

Además, la salida de los nuevos proyectos está prácticamente asegurada, ya que las operaciones de venta previstas para 2023 ya se han cerrado mayoritariamente en preventa. Desde el punto de vista del promotor, desbloquear y acceder a suelo finalista continuará siendo una de las demandas del sector para destensionar las zonas con más demanda. La producción de vivienda seguirá asentada bajo conceptos de sostenibilidad y eficiencia.

Con esta perspectiva, el segmento *living* seguirá dando de qué hablar el próximo año. Con una base tan sólida, nadie duda que el sector residencial cobrará tracción en cuanto la economía retome la senda de recuperación y los tipos se relajen.

RESIDENCIAL



ANTONIO CARROZA

Presidente de Alquiler Seguro



JOSÉ LUIS MIRÓ

Presidente de Almar Consulting



MICHEL ELIZALDE

CEO de ACR



ROBERTC CAMPOS

Director general de Grupo Avintia Real Estate



JOSÉ RAMÓN 7LIRDO

Director general de la Agencia Negociadora del Alquiler (ANA)

El precio del alquiler seguirá subiendo

ufrimos diferentes factores, externos e internos, que nos producen una situación de incertidumbre poco halagüeña. Por un lado, altas tasas de inflación internacional que está provocando la reacción de los principales bancos centrales, quienes están subiendo los tipos de interés como medida monetaria de contención, unido a la guerra de Ucrania, que provoca todavía más subidas en las materias primas esenciales. Por otro lado, el afán intervencionista de nuestro actual Gobierno, amenazando con limitaciones en los precios, unido al aumento inexorable de la demanda en alquiler y a un stock que comienza a mostrar claros síntomas de agotamientos.

Con estos factores, es más que posible una ralentización de las operaciones de compraventa, por el encarecimiento de las hipotecas y la falta de confianza de las familias y los inversores, que ven en la nueva ley de vivienda una clara amenaza. Con respecto al mercado del alquiler residencial, el límite en la actualización de las rentas ya está provocando tensiones en las renovaciones de contratos, por lo que inevitablemente asistiremos a un aumento artificial de la demanda, con la consiguiente subida de precios. En el lado opuesto, desde el fin del confinamiento vemos como se está acentuando la descentralización residencial, disminuyendo la demanda en los clásicos núcleos urbanos, apareciendo un interés en los cinturones urbanos de las principales ciudades. Lo que nos lleva a confirmar lo siempre defendido desde Alquiler Seguro: el mercado inmobiliario residencial es un mercado heterogéneo que debe ser estudiado por zonas.

Sin grandes cambios en la obra nueva

l 2023 va a arrancar con un cierre de año para el inmobiliario con cifras muy positivas, por lo que cabe esperar que de cara al primer semestre se podrían producir algunos ajustes que lleven a una estabilización del mercado. Según apuntan algunos analistas, los países de la UE podrían entrar en recesión técnica, y es de prever que los tipos de interés continúen al alza, lo que podría reflejarse en que el mercado inversor opte por moderar sus movimientos en los primeros meses. Sin embargo, en lo que se refiere a la inflación, todo apunta a que comenzará a moderase en este primer semestre del año, lo que conllevará a que los grandes ahorradores decidan invertir en sectores refugio, como es el caso del inmobiliario.

Respecto al residencial, en obra nueva, no se esperan grandes cambios ni en el precio ni en la demanda debido a la escasez de oferta, sobre todo en zonas tensionadas. Sin embargo podrían producirse ligeros ajustes en la vivienda de reposición, con una leve bajada de precios. En este contexto, cabe esperar que las familias vean incrementado su esfuerzo para adquirir una vivienda, ante la menor renta disponible de los hogares y las nuevas condiciones de financiación. Será también un año de oportunidades en términos de eficiencia energética para el residencial. El sector necesita seguir avanzando para conseguir un mercado inmobiliario más sostenible. Es una pena que los Fondos Next Generation, que podrían haber sido un gran impulsor para la rehabilitación sostenible, se hayan quedado atascados con riesgo de perderse por una mala ges-

Reflexionar e impulsar el futuro del sector

s innegable que 2022 ha sido complejo, en el que han confluido situaciones complejas. Algunas sobrevenidas y otras que llevaban tiempo latentes y se han agravado en los últimos meses. Y a pesar de que muchas de esas circunstancias se mantendrán en 2023, en ACR creemos que estamos ante una oportunidad.

Este cambio de escenario, con su previsible ralentización, debe servirnos para reflexionar e impulsar el futuro del sector. Porque está claro que el modelo actual muestra síntomas de agotamiento, especialmente en contextos tan cambiantes como este, que requieren una mayor flexibilidad. Para ello, los actores de la cadena debemos trabajar juntos, impulsando un nuevo modelo más colaborativo, que asegure la viabilidad y solvencia de los proyectos inmobiliarios.

No se trata de una predicción ingenua. En ACR sabemos por experiencia que un nuevo modelo de construcción, más colaborativo e industrial, es posible. En el último año hemos puesto en marcha varios proyectos con distintos sistemas industrializados, entre ellos, el primero en steel framing que alcanza cinco alturas. Y el ingrediente común a todos ellos es la colaboración, indispensable para construir proyectos industrializados, que, además, son muy adecuados para los nuevos modelos que marcan tendencia en el residencial, ya que los coliving y couhousing seguirán ganando protagonismo.

Este cambio de paradigma es una realidad en otros países y debemos hacer que lo sea en el nuestro. Hay que aprovechar esta ralentización para pisar el acelerador en la transformación de la construcción.

Más optimistas en el segundo semestre

l 2023 prevemos que sea un ejercicio complejo en sus inicios, aunque la situación irá virando hacia unas buenas perspectivas de cara al segundo semestre del año. Esperamos tener una mayor visibilidad en cuanto a las dos grandes incógnitas que nos acechan: el precio del dinero y el coste de obra. Tener dicha visibilidad va a minimizar la incertidumbre y nos permitirá afrontar nuevas operaciones con mayores garantías.

Esperamos que, si bien el valor del suelo no tenga una bajada muy apreciable, sí será más sencillo el cierre de activos en mejores condiciones de pago y financiación. Del mismo modo, para el próximo ejercicio no esperamos bajadas en los precios de obra nueva, pero sí apreciamos dos tendencias claras: el Build to Rent (BTR) y el sector healthcare, entre los que se encuentran las residencias para personas mayores.

Para el primero, ha quedado manifiesta su necesidad en grandes núcleos poblacionales, con una clara falta de parque destinado al alquiler asequible, ciudades como Madrid o Móstoles ya han puesto en marcha ambiciosos planes de BTR, otros ayuntamientos están trabajando y estamos seguros de que se unirán otras ciudades para renovar o ampliar su oferta de viviendas de alquiler.

Respecto al sociosanitario, en el senior living apreciamos una tendencia cambiante hacia espacios más personalizados, con unidades de convivencia reducidas, y centrados en los cuidados y servicios al usuario, no solo en residencias de mayores como tal, sino también en otros modelos como cooperativas de viviendas, senior resorts o cohousing, para personas no dependientes.

El acceso al alquiler se complicará

l mercado del alquiler residencial va a perder en 2023 la prevalencia que tenía como único refugio para la obtención de valores de rentabilidad, para dejárselo a los pasivos que ya están ofreciendo bancos y entidades financieras para captar ahorros privados sin ningún tipo de riesgo.

La sobreprotección de los inquilinos, la congelación al 2% de las rentas de alquiler en su actualización, la inseguridad jurídica ante la ocupación de una vivienda, y la posible aprobación de una Ley de Vivienda, paralizarán la evolución del mercado del alquiler.

Todas estas medidas están creando una situación de mercado fuertemente tensionado entre oferta (menguante) y demanda (creciente), donde la peor parte se la llevarán los inquilinos, que van a ver como se les complicará aún más el acceso a una vivienda en alquiler, porque los precios seguirán siendo altos y los arrendadores más selectivos en su selección.

El alquiler estaba creciendo a buen ritmo hasta la llegada de la pandemia en 2020. Con la pandemia y la crisis del sector turístico, aumentó de oferta, que provocó una bajada de los precios y una mayor facilidad para acceder a una vivienda de alquiler. Al parecer, nadie con responsabilidad pública, tomó nota de aquella situación, al contrario, las últimas medidas adoptadas han empeorado, con creces, el acceso al alquiler.

La única salida para que en el 2023 mejore el alquiler, es que se trabaje a favor de la oferta de viviendas en alquiler y se ayude a los únicos que tienen la *llave* para que esta aumente, que no son otros que los arrendadores de viviendas.

RESIDENCIAL



ROBERTC RFY

Presidente y CEO de Gloval

La oferta de obra nueva seguirá todavía limitada

esde Gloval creemos que para poder tener más clara la evolución del primer semestre y del próximo ejercicio en general, es fundamental ver en qué nivel se consolidan los tipos de interés y, por tanto, del coste de la financiación de aquellos que quieran endeudarse para comprar de una vivienda.

En términos de oferta, la vivienda nueva continuará todavía limitada y seguirá manteniendo la tracción actual de su demanda. La situación de la segunda mano estará más condicionada por los aspectos macroeconómicos y sus consecuencias directas en la capacidad de compra y en la de repago de las financiaciones.

Un papel especial lo ocuparán activos como el *build to* rent o el coliving. Y es que el residencial está experimentando una transformación por los cambios de carácter sociales y económicos de la sociedad.

El primer semestre nos aportará más certezas sobre la situación macroeconómica actual: si estamos en una recesión de índole técnica y de corto plazo, o bien si se trata de un ciclo más estructural que afecte al empleo y a los niveles de la tasa de esfuerzo. Una información que será crucial para que el conjunto del tejido empresarial y económico conforme sus estrategias para paliar los efectos de la inestabilidad.

Asimismo, entendemos que la evolución del primer semestre todavía no va a recoger importantes tensiones, ni en bajada de precio ni en acceso a la inversión. En todo caso, todas estas implicaciones, ya sean en un contexto positivo de salida de la incertidumbre, como si fuesen una recesión más relevante, lo veremos con más claridad en el segundo semestre.



CARLOS SMERDOU

CEO de Foro Consultores Inmobiliarios

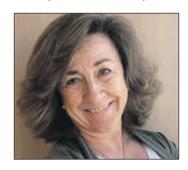
Nueva y usada: la previsión va por barrios

a vivienda no se comportará igual en toda España. Mientras unas zonas o tipologías capearán mejor el temporal, otras se verán más afectadas. No obstante, si las previsiones macro empeoran, el inmobiliario es muy sensible a ello, especialmente en lo relativo a la inflación a raíz de la guerra de Ucrania y los tipos de interés. Y entendemos que en esa situación la demanda se retraerá y en alguna medida los precios, aunque no será generalizado.

Esto va por barrios y hay que distinguir entre vivienda nueva y usada. La oferta de vivienda nueva es escasa, debido al elevado coste del suelo y de construcción. Esto indica que las ventas se reducirán, pero no se esperan bajadas de precios en las promociones porque, aunque la demanda descienda, la oferta también se reduce

Sin embargo, la segunda mano podría experimentar recortes de precios, y aquí tendrá mucho que ver la situación personal de los vendedores y de los compradores. En las zonas con menos demanda si se producirán bajadas, pero donde la demanda sigue siendo solvente o en viviendas de lujo, no se verán cambios. Si que hay un dato que afecta bastante a este segmento de mercado, por cada punto de subida del euríbor se expulsa a un porcentaje importante de compradores, una situación que puede favorecer al mercado del alquiler.

Pero creo que la crisis va a ser limitada en el tiempo. Probablemente después del verano del año 2023, volveremos a la normalidad, incluso en lo que respecta a los tipos de interés, que podrían comenzar a bajar.



CONSUELO VILLANUEVA

Directora de Instituciones y Grandes Cuentas en Sociedad de Tasación

La demanda se mantiene fuerte en obra nueva

l sector inmobiliario está manteniendo un buen comportamiento pese al contexto macroeconómico actual. Por el momento, el impacto de la subida de los tipos y el encarecimiento de las hipotecas se evidencia de forma poco significativa en el mercado, pero un escenario de tipos mantenido en torno al 3%-5%, especialmente en el actual contexto de inflación, podría llevar aparejado algún ajuste en el mercado, determinado por una pérdida de poder adquisitivo de los hogares y un encarecimiento de la financiación.

Al igual que existe un comportamiento de mercado diferente en función del perfil de comprador, ya busque primera vivienda, vivienda en reposición o inversión, también existen diferencias por tipología de producto.

La vivienda nueva está sujeta al incremento de los costes de construcción, el encarecimiento de las materias primas, la congestión de las cadenas de suministro y, ahora también, por el encarecimiento de la financiación, factores que estarían reduciendo de forma considerable el número de viviendas iniciadas. Y, sin embargo, por el lado de la demanda, no sólo se mantiene fuerte, sino que el interés por este tipo de producto continúa creciendo. Por todo ello, es probable que, en el caso de la obra nueva, veamos incrementos en precios superiores a los de segunda mano.

Por su parte, la vivienda usada es más elástica, por lo que se podría ajustar mejor a las condiciones de mercado y de la demanda, y en consecuencia, sufrir mayores ajustes tanto en actividad como en precios.



CRISTINA ARIAS

Directora Servicio de Estudios de Tinsa

Una demanda activa que tiende a moderarse

n este 2022 hemos visto cómo el estallido de la guerra en Ucrania ha agravado las tensiones inflacionistas que ya existían en la economía desde la crisis de movilidad que generó la necesidad de contención de la pandemia.

A un paso de comenzar el año 2023, continuamos en un entorno de inflación e incertidumbre, con tipos de interés al alza que buscan contener el traspaso de la inflación a los salarios (efectos de segunda ronda) y que debieran aliviar la espiral inflacionista hasta cierto punto, sin ser necesariamente efectivos para corregir la parte de inflación generada por el lado de la oferta. Esto lleva al pensamiento de que el incremento de los tipos de interés tiene un recorrido limitado.

En el segmento del mercado residencial, durante el primer semestre del próximo ejercicio se espera que la demanda continúe activa, aunque con tendencia a la moderación, como consecuencia del endurecimiento de los criterios de concesión de préstamos derivado del incremento de tipos de interés, de la erosión de la inflación en los ahorros de los hogares y de la ralentización económica inducida por el cambio en la política monetaria llevada a cabo por el Banco Central Europeo (BCE).

La construcción continúa en niveles bajos y limita la oferta, lo que mantendrá el tensionamiento de los precios residenciales en términos nominales, que continuarán creciendo, aunque se estima que lo harán a un ritmo menos acelerado que el observado durante el último año y medio a medida que se acerque el ejercicio de 2024.



JOSÉ MARÍA BASAÑEZ

Presidente de Tecnitasa y presidente de ATASA (Asociación Profesional de Sociedades de Valoración)

La recuperación será sólida a partir de julio

inalizando el año, podemos ver cómo el segmento residencial ha registrado un muy buen ejercicio, mostrando una sólida demanda que a su vez ha sostenido un importante volumen de transacciones, acompañado de un notable incremento de precios.

Del mismo modo que el primer semestre del año mostró mejor comportamiento que el del año anterior, el segundo semestre de este año se ha caracterizado por la existencia de un menor volumen de actividad, debido a la incertidumbre provocada por factores por todos conocidos, y que son tanto internacionales como internos.

Existe consenso por parte de los analistas en lo relativo a que, al menos durante la primera mitad de 2023, el mercado residencial continuará ralentizado, respondiendo a una situación de aterrizaje suave, que se caracterizará por un volumen de transacciones lógicamente inferior al contraerse la demanda por la subida de tipos, y al resultar más rígidos los criterios de concesión de hipotecas. Así como por un nivel de crecimiento moderado en los precios de la vivienda, que sí que podría considerarse negativo en términos reales en la medida en que fuera inferior a la tasa de inflación, y cuya magnitud dependerá tanto de la evolución de indicadores económicos en España, como de la situación geopolítica internacional.

A partir del segundo semestre de 2023, y según evolucionen los factores tanto internacionales como internos que provocan la actual situación de incertidumbre, la previsión es que podremos asistir a una sólida recuperación del sector residencial en España.

RESIDENCIAL



ESTHER ESCAPA

Head of acquisitions and developments Iberia & head of developments Italy, Real Assets

Se generarán oportunidades de inversión

enemos confianza en la capacidad del mercado residencial español para generar oportunidades en 2023. La situación de volatilidad, el contexto internacional, la subida de los costes de financiación y la moderación de los precios en un ambiente inflacionario debieran ayudar a generar oportunidades de inversión interesantes, tanto en el equity como en la deuda.

Esto será válido en los mercados residenciales con fundamentales más sólidos. Sucederá en las ciudades españolas con dinámicas poblacionales más sanas, donde el número de habitantes crece en todos sus segmentos, y donde se recibe cada año un flujo sostenido de personas que quieren quedarse a vivir, estudiar y trabajar, beneficiándose de niveles altos de calidad de vida, creación de empleo, seguridad y buena infraestructura de transporte, sanitaria y educativa.

El área metropolitana de Madrid es un ejemplo de ese tipo de mercado con fundamentales muy sólidos para el residencial, pero hay muchas otras; como Málaga. En todas ellas el mercado residencial será un buen refugio para mitigar el impacto de la inflación. La mayor parte de estos mercados son además deficitarios tanto en suelo listo para promover como en producto asequible y de calidad, tanto en alquiler como en venta.

Si a lo anterior le añadimos la oportunidad que supone satisfacer la demanda de producto sostenible, eficiente y con niveles adecuados en materia de ESG, pensamos que 2023 ofrece un horizonte interesante para el residencial. Habrá sin duda desafíos, pero tenemos muy buenos fundamentales que debemos aprovechar.



MGUEL ÁNGEL PEÑA

CEO de Residencial de Grupo Lar



TERESA MAR70

CEO de Elix



ENRIQUE ISIDRO

Vicepresidente ejecutivo de Inversa Prime SOCIMI



RICARDO SOLISA

CEO de Century 21 para España y Portugal

Se espera una ralentización de las ventas

023 va a comenzar igual que termina 2022; marcado por la incertidumbre económica y con poca visibilidad. La incierta situación macro plantea grandes retos, el comportamiento de la inflación, las subidas de tipos de interés o el precio de la energía suponen interrogantes serios para el sector.

En el segmento de vivienda en venta, es de esperar una cierta ralentización de las ventas puesto que muchos potenciales compradores tenderán a retrasar su decisión. De todos modos, la falta de oferta de obra nueva hará que esto sea una situación temporal. La vivienda en alquiler sigue funcionando muy bien. Claramente la demanda es robusta y la falta de oferta de calidad y profesional es patente, lo que hará que las rentas sigan subiendo en 2023, aunque las subidas se moderarán para evitar sobrepasar la capacidad de pago de los inquilinos. Tampoco este segmento está exento de incertidumbres y tendremos que estar pendientes de la evolución de las yields, valoraciones y de cambios regulatorios.

Soy optimista con la consolidación de otros segmentos asociados al residencial, coliving o active senior living serán activos cuya positiva evolución hay que seguir de cerca, y por supuesto, las residencias de mayores, que suponen uno de los activos más atractivos para invertir. El sector tiene la obligación de incrementar, mejorar y profesionalizar la oferta existente para los ancianos.

Para finalizar señalar que será fundamental ver la evolución del empleo a lo largo del año ya que será el principal termómetro para medir la evolución del residencial. Por ahora toca navegar a vista.

Las operaciones pueden caer hasta un 15%

ebemos diferenciar entre varios mercados que se van a comportar de una forma muy diferente. En el caso del mercado institucional estamos experimentando una subida de los costes de construcción, el encarecimiento de la financiación por los tipos de interés, el apalancamiento está disminuyendo y se están expandiendo las yields. Ante este contexto, para obtener rentabilidad los precios de compra se deben ajustar a la baja. Actualmente, los vendedores no están dispuestos a hacer ese ajuste, por lo que no se están cerrando demasiadas transacciones. Esto puede conllevar una bajada de la inversión ins-

Respecto a la compraventa a nivel particular, es posible que se experimente una disminución del 10%-15% de las transacciones y volvamos a 550.000 transacciones al año. Este ajuste en el número de transacciones va a ser más significativo en la vivienda de segunda mano que en la obra nueva, ya que las ventas de las promotoras del año que viene están realizadas prácticamente al 90%.

Sobre el alquiler no prevemos muchas variaciones en el lado de la oferta, aunque dependerá de si se aprueba la Ley de Vivienda. Respecto a la demanda, creemos que va a aumentar debido al elevado coste de la financiación que hará que ciertas decisiones se pospongan en el tiempo. Por lo tanto, seguiremos viendo una tendencia de incrementos de los precios de alquiler en ciertas localizaciones, pero en otras más secundarias puede haber ajustes de las rentas ya que la inflación está reduciendo el poder adquisitivo de las familias.

Habrá oportunidades de inversión

n el primer semestre de 2023 esperamos una ralentización en el número de transacciones por el efecto de las subidas de los tipos de interés y la inflación. Esto provocará un ajuste en los precios en determinadas zonas, mientras que en otras donde la demanda y la liquidez han sido tradicionalmente mayores esperamos que este ajuste sea leve y que se compense en parte por la existencia una gran demanda de alquiler como alternativa.

En el caso de Inversa Prime, la cartera de activos de la socimi tiene un perfil defensivo y está compuesta por viviendas prime en las zonas más líquidas de las principales capitales de provincia de España. Por lo tanto, operamos en un micromercado caracterizado por la resiliencia, en el que históricamente las correcciones de precios han sido más moderadas y las recuperaciones más rápidas.

En este contexto, creemos que el próximo año habrá oportunidades de inversión, que las compañías con liquidez y bajo endeudamiento podrán aprovechar para crecer y generar rentabilidad para sus accionistas. Dicho todo esto, hay que poner los datos en su contexto y tener en cuenta que 2022 está siendo un buen año para el sector residencial.

Según los últimos datos publicados por el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, las transacciones hasta septiembre fueron un 12,7% superiores a las del mismo periodo del año anterior. Asimismo, entre los meses de septiembre de 2021 y 2022 se realizaron 735.601 operaciones, lo que supone una cifra récord desde junio de 2008.

Los criterios de búsqueda de casa se redefinirán

on muchos los factores económicos y geopolíticos que condicionarán la evolución de la economía española en general, y del mercado inmobiliario residencial en particular. En la coyuntura actual, ni el sector inmobiliario residencial ni España están tan expuestos a riesgos como en otros momentos del pasado. Este es un contexto muy diferente al que vivimos en el pasado.

Actualmente, no hay exceso de deuda de los hogares, hay financiación disponible y el riesgo de impago con la subida de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo es mucho menor que el de la última crisis financiera tras la cual, los criterios para la concesión de crédito cambiaron radicalmente con el fin de asegurar una mayor robustez y sostenibilidad del sistema.

Se espera que los tipos de interés sigan subiendo a lo largo de 2023, situación que obligará a los españoles a redefinir sus criterios de búsqueda de vivienda, en particular la cantidad que pueden gastar para comprar su casa y las zonas en las que tendrán que buscar soluciones habitacionales de acuerdo a la oferta existente en el respectivo rango de precios. En este sentido, confiamos en que se den las condiciones apropiadas para encontrar soluciones habitacionales para los españoles.

Seguramente se producirá una estabilización y definición más racional de los precios de venta en el mercado de inmuebles usados, así como un fuerte dinamismo de la demanda de inversores internacionales que permitirá a España registrar niveles de transacciones inmobiliarias al mismo ritmo de 2019 y 2021.

RESIDENCIAL



JAVILK DE ORO-PULIDO

Consejero delegado de Aelca



RUI MENESES

CEO de Kronos Homes



ANDRÉS PAN DE SORALUCE

CEO de la División Inmobiliaria de Acciona



ENRIQUE LÓPEZ GRANADOS

Presidente y fundador de Caledonian



CEO de Renta Corporación

Moderación suave de las compraventas

a subida de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE) y su impacto en el mercado hipotecario, el desequilibrio que existe entre la oferta y la demanda provocado por la escasa oferta de obra nueva y la vuelta a la relativa normalidad de los costes de construcción serán algunos de los factores que marcarán el comienzo del ejercicio 2023 en el sector residencial en nuestro país.

La alta inflación, que continuará vigente en el próximo año, seguirá afectando al poder adquisitivo de las familias y ralentizando determinados segmentos de demanda. Por ello, aunque la previsión depende de la evolución de la inflación y de otras variables externas, desde Aelca estimamos que el nivel de compraventas se moderará de forma suave en el año 2023.

Como objetivos del próximo ejercicio, vemos necesario que se lleven a cabo políticas relacionadas con suelo que contribuyan a aumentar tanto la oferta del mercado de obra nueva como el parque público de vivienda, para lo que es fundamental que exista la colaboración público-privada. Actualmente, hay una demanda que la oferta no puede cubrir, algo que lamentablemente seguirá sucediendo el próximo

Por consiguiente, es importante que todas las medidas tengan como objetivo facilitar la generación de nueva oferta que se encargue de esa demanda no atendida y, especialmente, a la demanda del primer acceso, que nos permitan afrontar con ciertas garantías la resolución del problema estructural del primer acceso a la vivienda.

La vivienda sigue siendo un activo refugio

l sector residencial se encuentra en proceso de cambio. Es posible que el mercado esté sometido a cierta presión por falta de stock dentro de un par de años; sin embargo, va a continuar sano en los próximos meses. De hecho, desde Kronos Homes observamos un aumento en la compra con fines de inversión, ya que los compradores continúan viendo a la vivienda como un activo refugio donde pueden destinar sus ahorros de manera estable. En este contexto, y pese la incertidumbre, continúan mostrando apetito por adquirir propiedades, ya que han incrementado sus ahorros tras los meses de pandemia. Es por eso que el mercado continuará operando con cierto dinamismo.

No obstante, conviene advertir que la demanda supera por mucho a la oferta disponible, dado que en la actualidad no existe mucha vivienda en producción, ni bajo régimen de compra ni para alquiler. En este sentido, hay que tener en cuenta que la oferta depende en buena medida de la disponibilidad de suelo finalista y este suelo continúa siendo escaso en áreas como las grandes ciudades. Ahora bien, esperamos que el volumen de viviendas no se reduzca en exceso y entre todos logremos que los $compradores\ encuentren\ los$ espacios que necesitan para vivir o invertir. Por nuestra parte, desde Kronos Homes ponemos a su disposición una cartera de cerca de 15.000 viviendas repartidas en las ciudades más emblemáticas de España y Portugal, con proyectos premium como Ikon, The Edge o The Collection. De esta manera, aspiramos a mejorar la calidad de vida de las personas a través de la arquitectura.

El mercado será más cualificado y exigente

l sector tendrá que afrontar un nuevo contexto económico y la clave es la solidez de la estructura financiera de sus participantes. Es indudable que el alza de tipos va a generar tensiones. Habrá empresas en las que esto suponga una mayor presión en la estructura de su balance, agravado, además, por una posible mayor incertidumbre en la demanda y a su vez, en un contexto de incremento de costes de construcción. Esto provocara que para compañías financieramente sólidas y con una visión a medio plazo, puedan surgir oportunidades.

A corto plazo prevemos que el mercado va a ser mucho más cualificado y exigente; va a evolucionar hacia la segmentación, la especificación, y cada vez será más sensible a la sostenibilidad como factor que ya está impulsando decisiones de compra. La demanda responderá bien si encuentra el producto idóneo a sus necesidades y debemos insistir en que los clientes están valorando cada vez más la sostenibilidad y la eficiencia energética.

El residencial se verá parcialmente afectado por el alza de tipos, incidiendo especialmente en la decisión de compra de los jóvenes. La alternativa es el alquiler: crear productos específicos para el inquilino y dotarles de servicios y zonas comunes que fortalezcan las ventajas de los productos profesionalizados. Es la alternativa más lógica para responder a esa demanda.

Si bien hay que afrontar retos, partimos de un momento de mercado con muy buenos fundamentales. En nuestro país, el inmobiliario es resiliente y ha sabido evolucionar en los diferentes ciclos y no tengo duda que saldrá fortalecido.

Las ventas se van a ralentizar sustancialmente

stamos viviendo una situación global de roturas de *stock*, baja productividad y en general, escasez de oferta de productos y servicios por la pandemia y la situación internacional. Esta falta de oferta está provocando una inflación sin precedentes en el primer mundo, que se pretende frenar aumentando los tipos de interés.

Parece inevitable pensar que la subida de tipos vaya a producir una disminución de la demanda, y con ello, una ralentización de las ventas en todos los sectores. Especialmente en el sector inmobiliario. Eso no es bueno.

Pero, además, hay que observar que no estamos ante un escenario de inflación provocada por exceso de demanda, ante un recalentamiento de la economía que se corrige con la subida de tipos que nos llevaría a la normalidad. Al contrario: la economía no está recalentada. No hay exceso de demanda, y la subida de tipos nos puede llevar a una recesión.

Si somos optimistas, podemos confiar en que volveremos a la normalidad en los suministros y en la productividad, tan dañados. En que esa mayor oferta reduzca por si sola la inflación, en que los tipos vuelvan a bajar y la economía se reactive en un año. Nuestra opinión es que, sea como fuere, las ventas se van a ralentizar sustancialmente en el primer trimestre de 2023. Sólo algún nicho de mercado como, el de gran lujo residencial en Madrid y en algunos sitios de costa pueden mantenerse gracias a la demanda extranjera.

Parece como que no pudiéramos levantar el vuelo desde hace más de diez años... Pero "there is always sunshine after rain".

El sector seguirá siendo atractivo para la inversión

l sector viene de cerrar un año bueno, en el que la demanda interna se ha reactivado con fuerza, manteniendo el ritmo iniciado en 2021, lo que ha convertido al sector en uno de los motores de la recuperación, confirmando su capacidad de resiliencia y solidez.

Por otro lado, si bien es cierto que en 2022 el inmobiliario ha sabido capear un contexto macroeconómico desafiante, así como diversas tensiones geopolíticas, no podemos decir que esté exento a los efectos que todo ello conlleva.

De hecho, en los últimos meses ha notado cierta disminución del impulso que venía demostrando, promovida por una escalada sin precedentes de la inflación, la subida de tipos de interés y la crisis energética.

A pesar de que el cierre de 2022 pueda ser realmente bueno en cuanto a inversión inmobiliaria y compraventas, la dinámica de los primeros meses de 2023 se verá fuertemente marcada por el efecto de las circunstancias macroeconómicas.

Aunque se espera que el dinamismo continúe, la constante subida de tipos y del euríbor, que encarecen los costes de financiación, junto a la pérdida de poder adquisitivo de los hogares a causa de la inflación, hará que la demanda se pueda reducir si esta situación no cambia.

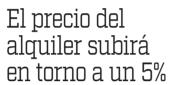
En este sentido, también es posible un ajuste en los precios de las transacciones. Aun así, cabe esperar que la fortaleza de la demanda extranjera se mantenga, por lo que el sector seguirá siendo muy atractivo para la inversión, posicionándose como un valor refugio ante la inflación.

RESIDENCIAL



MARÍA MATOS

Directora de Estudios de Fotocasa



os cambios en la política monetaria europea serán tangibles a partir del segundo trimestre de 2023, aunque la subida de tipos ya está frenando la compra de vivienda paulatinamente. Se mantendrá una actividad dinámica en las cifras de compraventas e hipotecas, pero estas últimas serán a tipo variable, debido a que todavía existe un gran interés latente por comprar y mejorar la vivienda. También observaremos una alta demanda de compra impulsada por el ojo inversor tanto de grandes como de pequeños ahorradores. Esta situación conservará el precio de la vivienda de segunda mano estable, lejos de subidas y caídas abultadas. Sin embargo, una tipología que continuará al alza en precio es la vivienda de obra nueva.

El mercado del arrendamiento se presenta con perspectiva compleja, ya que el alquiler tendrá que absorber gran parte de la demanda frustrada de compra. La situación de acceso a esa modalidad se complicará todavía más, al encontrarse en precios máximos históricos y al mostrar una contracción de la oferta muy pronunciada, de en torno al 35% a nivel nacional. La prórroga en la limitación del alquiler podrá aumentar la inseguridad jurídica del mercado y agrandar todavía más la problemática de escasez de vivienda en renta. Por lo que se espera que los precios del alquiler muestren subidas de alrededor del 5% interanual.

El reto ineludible del próximo año será la ampliación de la oferta que pueda ayudar a estabilizar los precios y transmitir un clima de estabilidad y confianza en el mercado del alquiler, lo que facilite el acceso a la vivienda.



VICENÇ HERNANDEZ RECHE

CEO de Tecnotramit y presidente de ANAI (Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios)

En el segundo semestre volverá la confianza

asta que no haya visos de una cierta estabilización de la subida de tipos de interés la incertidumbre seguirá lastrando al mercado residencial en forma de ralentización al crecimiento experimentado estos últimos años e incluso de bajadas tanto en el número de operaciones como de precio una vez concluido el año. Cuando el mercado vea un final a la subida del precio del dinero se irá restableciendo la confianza y la actividad, que no será hasta el segundo semestre del año.

La obra nueva no tendrá problemas de comercialización, sobre todo la ya construida y que ya está prácticamente vendida en un porcentaje muy elevado. Esto se debe a una fuerte descompensación entre el ritmo de nueva construcción y la creación de nuevos hogares, que hace presionar la demanda y, por ende, los precios.

En el caso de vivienda usada vamos a ver más freno debido a los problemas de financiación, que vendrán tanto por el impacto de una cuota mensual más elevada como, especialmente, por la consecuencia que esta subida tiene en las políticas de riesgo de las entidades financieras que, aunque los últimos años han sido menos laxas, ahora se enfrentan con un potencial problema de morosidad que van a querer contener.

Cabe añadir la forma en la que va a afectar la incertidumbre económica a la calidad del empleo y a unos datos de inflación que, aunque se vean reducidos por las medidas adoptadas, seguirán siendo anormalmente altos, mermando la renta disponible de las familias. Serán meses complicados pero necesarios para la oxigenación de la actividad.



ALEJANDRO BERMÚDEZ

CEO de Atlas Real Estate

Caída del 15% en compraventas y del 0,9% en precio

l mercado inmobiliario ha demostrado este ejercicio de 2022 estar en mejor forma de lo que cabía esperar, a pesar de la situación macroeconómica actual de inflación, altos tipos de interés, ralentización de las grandes inversiones y reducción del ahorro acumulado en los hogares.

Esperamos que el año cierre con una subida de las compraventas de en torno al 2,3% y que esta situación vuelva en 2023 a la tendencia natural pre-covid con una caída del 15%

La reducción en las compraventas no se traducirá en un ajuste importante de precios. Esperamos una caída del 0,9% en 2023, provocada sobre todo en las localizaciones menos líquidas del país. Por suerte el sector afronta saneado los retos de 2023, por lo que no vemos en el horizonte grandes shocks que afecten negativamente al precio del producto en oferta.

La gran incógnita para el primer semestre del ejercicio será la evolución de los tipos de interés y su impacto en toda la cadena de valor del sector inmobiliario. Además, el mercado afronta el año con una gran baza y un gran reto por resolver. La baza es el excelente estado de salud de los activos residenciales alternativos, especialmente senior living, PBSA y cortas y medias estancias, que han vivido un 2022 de récord.

Por otro lado, el gran reto es el suelo, que sin duda es uno de los factores que más afectan al crecimiento del sector y que requiere un impulso público y la colaboración con el ámbito privado para entender sus necesidades y garantizar un mercado sólido.



DIEGO BESTARD

CEO de Urbanitae

Revalidará su condición de activo refugio

on las cifras que manejamos y nuestra experiencia directa en las promociones que tenemos abiertas, creemos que en 2023 el sector inmobiliario revalidará su condición de activo refugio. Al margen del contexto económico, que obviamente también nos afecta, pesará más el claro desajuste entre la demanda de vivienda y la oferta existente.

El stock de vivienda en alquiler es hoy un 50% inferior al de hace dos años. Solo este dato hace difícil que veamos una reducción de precios, máxime cuando el mayor coste de las hipotecas potenciará la opción de alquiler frente a la compra. Al mismo tiempo, el número de vivienda nueva y de segunda mano sigue cayendo: en algunas capitales de provincia, como Madrid, los descensos son de doble dígito.

Como apuntaba al principio, la subida de tipos de interés y su reflejo en el euríbor a un año -el índice de referencia para los préstamos hipotecarios- sí se traducirá en un descenso de las compraventas. Por otra parte, esta moderación es algo normal y creemos que representa una regresión a la media. No hay que olvidar que 2021 fue un año histórico en este sentido, con más de 565.000 operaciones según el Instituto Nacional de Estadística, el máximo desde 2007. En 2022 todo indica que superaremos las 600.000 operacio-

Dicho esto, en Urbanitae seguimos constatando un apetito inversor en vivienda muy alto, con más de 60 millones de euros financiados solo en lo que va de año. Y también que los promotores con los que trabajamos son optimistas en sus previsiones a medio plazo.



ROBERTO BALLESTEROS

CEO de Grocasa Hipotecas

Habrá muchas más trabas para las hipotecas

a inestabilidad provoca-_da por la guerra de Ucrania, la subida de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo y el consecuente alza del euríbor. han marcado la evolución del sector inmobiliario en 2022. A pesar de todo esto, en España, se va a terminar el año con cifras de compraventa cercanas a las 665.000 inmuebles, lo que supone un incremento del 2% con respecto a 2021. Para el 2023, esperamos que esta tendencia de compraventa al alza se reduzca, después de dos años con cifras que no se veían desde el estallido del boom inmobiliario en el año 2008. Esta bajada en el número de transacciones comerciales vendrá provocada por la subida de los tipos de interés por parte de los bancos y de la disminución del poder adquisitivo de las familias.

Era previsible que después de casi una década con los tipos en negativo, el euríbor subiera y se mantuviera por encima del 2%. Para 2023, prevemos que los tipos de interés sigan esa tendencia, y a pesar de que la banca continúe teniendo unos objetivos claros de seguir financiando la compra de vivienda, nos encontraremos muchas más trabas para acceder a los préstamos hipotecarios. Por eso, creemos que en 2023, los asesores hipotecarios se van a convertir en una figura esencial para aquellas personas que no encuentran financiación. Desde Grocasa Hipotecas queremos lanzar un mensaje esperanzador a todas aquellas personas que están decididas a comprar una vivienda y animarlos a que se informen con un asesor hipotecario, ya que podrán valorar, sin compromiso, su capacidad de compra.



OFICINAS



Crece el modelo híbrido. ISTOCK

LA OFICINA TRADICIONAL SE IMPONE AL TELETRABAJO

El mercado
de oficinas ha
recuperado el tono
este ejercicio
después de un
2020 y 2021 de
baja actividad.
Si bien, la situación
macroeconómica
podría suponer un
freno al desarrollo
de este sector

Alba Brualla. MADRID

l 2022 ha sido el año de volver a la oficina. Pese a los temores que se vivieron en 2020 por la irrupción del teletrabajo masivo en España a raíz de la pandemia, la oficina ha logrado imponerse. Concretamente, según los datos de Eurostat, menos del 10% de los trabajadores de oficina en España trabajan desde casa más de la mitad de la semana, frente al 17% en Francia y Alemania, y el 33% en Irlanda.

Pero esto no significa que no haya habido cambios en el sector, ya que si está creciendo el modelo híbrido, del que también han salido beneficiados los espacios de trabajo flexibles o *coworkings*. Así, los expertos creen que la flexibilidad como modelo de trabajo si viene para quedarse, pero esto no implica una reducción de metros cuadrados contratados por parte de la empresa.

A nivel de inversión este ejercicio no ha sido demasiado boyante en el segmento de oficinas, siguiendo la senda del resto del sector inmobiliario, que en la parte transaccional ha estado marcado por una incertidumbre global generaliza que dificulta sobremanera los acuerdos de venta. Así, las oficinas, que hasta hace unos años era un sector dominante en atracción de capital, este año ha pasado al tercer puesto por detrás de los activos living y el retail, acumulando entre el 14% y 16% del volumen transaccionado. Este es un peso significativamente menor al promedio registrado en los últimos cinco años, cuando alcanzó un 24% del total del mercado.

En cuanto al *take-up*, la estimación de cierre de año de contratación de oficinas en Madrid y Barcelona asciende a 800.000 metros cuadrados, siguiendo la estela de los datos de 2021 y volviendo a datos prepandémicos. Pero, ¿qué va a pasar el próxi-

mo año? Los expertos consultados advierten que este se trata de un sector cuya actividad está muy ligada a la evolución de la economía, por lo que si se confirman los peores pronósticos en cuanto a la envergadura de la recesión, esta tendrá un impacto directo en el empleo y a su vez se traducirá en una disminución de la ocupación.

Si por el contrario, si se trata de una recesión mas moderada y corta en el tiempo esperan que la demanda se mantenga con buenas perspectivas a lo largo de 2023, en un año en el que las empresas continuarán con la búsqueda de soluciones a sus necesidades post-Covid.

Respecto al mercado de la inversión todos hablan de cautela. Así, los actuales propietarios no tiene presión por vender sus activos y por otro lado los compradores se mantienen en una posición de espera como sucede siempre que el escenario de incertidumbre se impone. Las oportunidades se seguirán analizando pero desde una posición más prudente si cabe y dando una mayor importancia a factores como la ubicación, pero sobre todo a criterios de sostenibilidad y ESG.

El inmobiliario es actualmente el responsable del 40% de las emisiones y eso debe cambiar. No sólo porque el marco regulador no lo permitirá, sino porque no será aceptable ni por los propios accionistas, ni por financiadores, valoradores, clientes, ni por el propio talento.

Según los expertos, tanto los inversores como las entidades financieras, así como, los inquilinos están priorizando estos factores, poniendo el foco en edificios de *Grado A* por encima de los de *Clase B* o *C*, con una mayor optimización de los recursos que reduzca las emisiones de CO2 y haga un uso eficiente de la energía.

Menos del 10% de los empleados en España trabajan desde casa más de la mitad de la semana Además, los inquilinos ya no buscan únicamente un espacio propio adecuado, sino también servicios adicionales que complementen lo que pueden ofrecer a sus empleados y clientes, por lo que se podría hablar de una "hotelificación" de las oficinas.

Lo cierto es que el segmento de las oficinas cada vez muestra más una concepción más centrada en el trabajador que las ocupe, creando espacios colaborativos donde fomentar la comunidad y el intercambio de ideas, y preocupados por el bienestar con zonas de descanso, mucha luz natural y lugares flexibles.

Viendo la evolución del último trimestre de este 2022, los expertos considera que en la primera mitad de 2023, será fundamental el equilibrio que encuentren la incertidumbre coyuntural y las necesidades empresariales en la toma de decisiones de inversores y promotores. Así, esperan que el balance sea positivo, y que el volumen de inversión y operaciones vaya aumentando a medida que pasen los meses.

Respecto a la valoración de los inmuebles de oficinas los expertos creen que en relación con otros sectores, se dará una mayor caída de los valores para oficinas: con descensos del 17%-21% para *prime* y 25%-30% para activos secundarios entre 2022 y 2023.

Por otro lado, en el último año la renta de mercado en activos *prime* ha aumentado un 4% en Madrid, y creen que continuará con una tendencia alcista. En cuanto al mercado de inversión, prevén un incremento de la rentabilidad *prime* en el cortomedio plazo, principalmente por la subida de la rentabilidad de la deuda soberana a 10 años, que ha llegado a situarse en niveles del 3,5% en el pasado mes de octubre. Los inversores buscan mayores rentabilidades por la subida en los tipos de interés.

Patrimonio

OFICINAS



ISMAEL CLEMENTE

CEO de Merlin Properties



Head of Real Estate Iberia para DWS



Senior managing director y country head de Hines en España



CARMEN BOYERO-KLOSSNER

Chief strategy and corporate development officer de Árima



Country manager de IWG en España

Un 2023 pendientes de la macro

ras un 2022 en el que se ha confirmado la recuperación del sector de oficinas, las perspectivas para el próximo año son algo más prudentes. Su evolución dependerá, en gran medida, de la evolución de la economía. Si se confirman los peores pronósticos en cuanto a la envergadura de la recesión, esta tendrá un impacto directo en el empleo y a su vez se traducirá en una disminución de la ocupación.

Dicho lo cual, empezamos 2023 con unos niveles de ocupación en máximos históricos, habiendo superado con creces la previsión de ocupación dada al mercado a principios de año. Asimismo, hemos conseguido trasladar el 100% de la inflación a todos nuestros inquilinos, demostrando la calidad y solidez de nuestra base de clientes.

El posicionamiento y calidad de nuestra cartera de inmuebles, gracias a los esfuerzos realizados en los últimos años tanto en llevar a cabo reformas, como en certificarlos, brinda la estabilidad necesaria para afrontar estos tiempos complicados.

Por último, recalcar que tendencias tales como el teletrabajo en España no han tenido el calado que se preveía en un principio. Esto viene explicado principalmente por dos motivos. El primero de ello es que los tiempos de desplazamiento al lugar de trabajo son muy inferiores al resto de países europeos y por otro lado están los bajos costes inmobiliarios en términos relativos y absolutos. La flexibilidad como modelo de trabajo si viene para quedarse, pero esto no implica una reducción de metros cuadrados por parte de la empresa.

Desaceleración en la caída de los precios

n relación con otros sectores, esperamos una mayor caída de los valores para oficinas: 17%-21% para prime y 25%-30% para secundario entre 2022 y 2023. En Madrid y Barcelona, ya hemos visto algo menos del 20% de correcciones de precio este año, superando la media europea. El próximo año probablemente habrá una desaceleración en la caída de los precios y para el segundo semestre de 2023 esperamos una estabili-

En términos de rentas, esperamos una corrección de las rentas en Barcelona el próximo año principalmente debido a la afluencia en la oferta que estamos viendo este año y el próximo. Madrid está más protegida de la oferta, por lo que los valores de alquiler corren menos riesgo, pero no esperamos un crecimiento significativo en 2023 debido a la desaceleración económica más amplia.

Desde una perspectiva a más largo plazo, en relación con otros mercados del Viejo Continente, existe un mayor compromiso en España por parte de los ocupantes con la oficina, lo que es un buen augurio para el mercado de oficinas. Según los datos de Eurostat, menos del 10% de los trabajadores de oficina en España trabajan desde casa más de la mitad de la semana frente al 17% en Francia y Alemania, y el 33% en Irlanda.

Por lo tanto, esperamos que la tendencia de reducción de ocupantes sea menos pronunciada en España. Nuestra perspectiva es de un rendimiento superior en los mercados de alquiler de oficinas en Madrid y Barcelona en comparación con nuestro promedio europeo durante los próximos 10 años.

Los inquilinos buscan servicios adicionales

l segmento de las oficinas sigue siendo muy importante para los inversores a pesar de la transformación que está experimentando tras la irrupción del trabajo híbrido, tendencia acelerada por la pandemia. Tanto los inversores como las entidades financieras así como los inquilinos están priorizando la sostenibilidad y los criterios ESG, poniendo el foco en edificios de Grado A por encima de los de Clase B o C, con una mayor optimización de los recursos que reduzca las emisiones de CO2 y haga un uso eficiente de la energía.

Además, debemos de ser conscientes de que los inquilinos ya no buscan únicamente un espacio propio adecuado, sino también servicios adicionales que complementen lo que pueden ofrecer a sus empleados y clientes, por lo que podríamos hablar de una "hotelificación" de las oficinas.

Por otra parte, el segmento de las oficinas cada vez muestra más una concepción más centrada en el trabajador que las ocupe, creando espacios colaborativos donde fomentar la comunidad y el intercambio de ideas, y preocupados por el bienestar con zonas de descanso, mucha luz natural y lugares flexibles.

En ese sentido, la ubicación de la oficina en una localización prime dentro de las principales ciudades, bien conectada con las redes de transporte público, se ha convertido en otro aspecto que aporta valor v es diferencial a la hora de decantarse por uno u otro espacio. En conclusión, bienestar, experiencia, sostenibilidad, flexibilidad, tecnología y el sentir del inversor son las palabras que marcarán el mercado de las oficinas para 2023.

Buenas perspectivas para la demanda

on referencia al mercado de alquileres, el año 2022 cerrará con buenas cifras de absorción. Esperamos que la demanda se mantenga con buenas perspectivas a lo largo del próximo 2023, en un año en el que las empresas continuarán con la búsqueda de soluciones a sus necesidades post-Covid.

Por parte de los propietarios de los espacios de oficinas, habrá que evaluar las superficies necesarias y crear espacios atractivos, que permitan canalizar de nuevo el interés de los empleados por volver a los espacios de trabajo. La demanda seguirá buscando edificios Clase A, sostenibles y saludables, y en las zonas empresariales más consolidadas de la ciudad.

En cuanto a los mercados capitales, el año ha finalizado con poca actividad mientras los inversores se adaptan a la subida de los tipos de interés del Banco Central Europeo (BCE). Pensamos que esta tendencia va a cambiar durante el próximo ejercicio. Por el momento, la mayoría de los inversores no tienen presión para vender activos. Los compradores ejercerán cautela a la hora de valorar oportunidades y buscarán edificios bien alquilados en buenas ubicaciones.

La escasez de activos de calidad y oficinas sostenibles, unido al aumento en la demanda de espacios de trabajo en los que prime el bienestar de los empleados, llevará a que las compañías respetuosas con el medio ambiente consigan un mejor posicionamiento para seguir generando valor para sus accionistas. Por ello, la estrategia y el desempeño en sostenibilidad son una parte troncal del plan de negocio de

Crecerá el uso de espacios flexibles

n el año 2023 el sector de las oficinas seguirá marcado por la creciente demanda de espacios de trabajo flexible. Los trabajadores ahora buscan mayor flexibilidad para poder decidir donde trabajar, y esperan que sea en un sitio cerca de su domicilio, con el objetivo de conciliar mejor la vida personal y profesional.

Así, la prioridad de las empresas de cara a los próximos meses será el bienestar de sus empleados, la sostenibilidad, reducir traslados innecesarios y, sin duda, el ahorro y optimización de recursos. De esta forma, optarán por espacios de trabajo híbrido que les permitan no solo ofrecer esa flexibilidad a los usuarios, sino también reducir costes de alquileres de grandes sedes corporativas, mantenimiento y largos contratos. De cara al próximo año, prevemos un crecimiento importante del uso de espacios flexibles en las ciudades de provincia, ya que las empresas buscarán estar cerca de los empleados, reactivando la economía en distintas regiones de nuestro país. Según un estudio reciente de IWG, más del 80% de los directores financieros esperan que el trabajo híbrido suponga un ahorro en costes, mientras que el 74% de los CEO de Fortune 500 confirma que tiene previsto reducir el espacio de oficina.

Por otro lado, al pensar en las expectativas de los profesionales ante las oficinas, otra investigación del grupo, llevada a cabo entre 2000 trabajadores del Viejo Continente, indica que la mitad (49%) de los encuestados afirmaron que descartarían inmediatamente los empleos que no ofrecieran trabajar de forma híbrida.

OFICINAS



ORIOL BARRACHINA

CEO Cushman & Wakefield Iberia



PLAF TAPIA

Directora de aProperties Offices



SANDRA

Directora general de Gesvalt



IÑGO ENRICH

Consejero director y head del área de Oficinas de CBRE España



JORGE SENIA

Socio de Knight Frank

Mayor impulso por edificios de calidad y ESG

022 ha sido un año mar-cado por la consolidación de un cambio estructural en las oficinas. Tras tres años de especulaciones, ha quedado claro que el futuro de este segmento es robusto. Sin embargo, lo que sí que ha cambiado es su propósito. Las empresas han adoptado mayoritariamente un enfoque centrado en el bienestar de los empleados, apostando por un ecosistema híbrido que incluye la oficina, el hogar y cualquier otro tercer espacio, desde los que podemos llevar a cabo el trabajo según convenga. Y esta tendencia tendrá continuidad.

En 2023 veremos también un mayor impulso, tanto de ocupantes como de propietarios, por disponer de oficinas de calidad y, sobre todo, de espacios que cumplan con los requisitos ESG. El inmobiliario es actualmente el responsable del 40% de las emisiones y eso debe cambiar. No solo porque el marco regulador no lo permitirá, sino porque no será aceptable ni por los propios accionistas, ni por financiadores, valoradores, clientes, ni por el propio talento.

Por otra parte, preveo un efecto polarización entre aquellos activos de oficinas prime, de calidad y que cuenten con certificaciones medioambientales, y aquellos que no cumplan con los requisitos mínimos en esta materia, que quedarán obsoletos. En 2023 nos encontraremos con un mercado dual, que por un lado cuenta con algunos edificios de nuevo desarrollo en línea con los requerimientos de todos los stakeholders, frente a una demanda creciente de ocupantes cada vez más sensibilizada. Y faltará mucha oferta de calidad a la vez que sobrará mucho stock no apto.

Consolidación en el mercado de oficinas

a tendencia de cara al fi-nal del año en las principales plazas en el segmento de oficinas está siendo muy positiva, con compañías que siguen apostando por un cambio de sus espacios de trabajo. Un repunte de las demandas de búsqueda, especialmente, en superficies hasta 600 m2 que está dejando un cierre de año con un ritmo de firma de operaciones más constante y previsión de comienzo de 2023 en la misma línea. Muchas de estas solicitudes están siendo generadas por startups que se han desarrollado desde *coworking* o centros de negocios y, una vez consolidados en el mercado, buscan seguir creciendo desde un espacio único propio, más corporativo. Otras, por compañías que migraron su modelo al teletrabajo durante un periodo concreto y buscan recuperar la presencialidad desde una oficina más ajustada a sus nuevas necesidades.

En cuanto a la compraventa de oficinas, percibimos un incipiente crecimiento en el interés como producto de inversión en 2023. Una alternativa al residencial que seguirá cobrando fuerza. Si hablamos de precios tanto en alquileres como venta de oficinas, el 2023 será un año en el que será fundamental ser conscientes del mercado en cada momento y saber valorar las ofertas.

En general en cuanto a las preferencias y criterios más recurrentes, no podemos dejar de mencionar la importancia de las certificaciones de sostenibilidad en los espacios de trabajo, en todas las tipologías y metrajes de oficinas.

En definitiva, afrontamos un 2023 en que el mercado seguirá consolidándose y adaptándose a las nuevas demandas.

El espacio de trabajo para retener talento

ese al esperanzador comienzo de año tras la pandemia, los acontecimientos de 2022 han mantenido la incertidumbre por lo que las operaciones de este año se han ido ralentizando, algo que desafortunadamente esperamos se mantenga en el primer semestre de 2023. Observamos como muchas compañías y fondos de inversión están adoptando una posición de hold, wait and see; lo que impactará no solo al segmento de oficinas, sino a todo el Comercial Real Estate, incluyendo tanto a retail como a hoteles.

Sin embargo, la apuesta por la sostenibilidad y la adaptación de los espacios de trabajo como respuesta a la política de trabajo híbrido, combinando la presencialidad con el trabajo en remoto parecen afianzarse. Este impulso está provocando un buen número de operaciones de renovación y reforma de las oficinas. Se aprovecharán las ayudas Next Generation para tratar de renovar los activos dedicados a la actividad empresarial, mejorando las condiciones del empleado y reduciendo las emisiones de CO2 y el consumo eléctrico asociados. De esa forma, las compañías tratarán de utilizar sus espacios de trabajo como una herramienta no solo de reducción de costes sino también de atracción y retención del talento.

Por tanto, en la primera mitad de 2023, será fundamental el equilibrio que encuentren la incertidumbre coyuntural y las necesidades empresariales en la toma de decisiones de inversores y promotores. Esperamos, no obstante, que el balance sea positivo, y que el volumen de inversión y operaciones vaya aumentando a medida que pasen los meses.

Se espera un inicio de 2023 más contenido

l primer semestre de 2022 fue muy positivo en cuanto a la demanda en el sector de oficinas, no obstante, desde CBRE esperamos un cierre de año y un inicio de 2023 más contenido. Se prevé una tendencia igualmente positiva, ya que aún seguimos por debajo de los niveles prepandemia, sin embargo, la situación macroeconómica está provocado que algunas empresas planteen recortes en gastos.

La renta de mercado en activos prime ha aumentado un 4,0% en Madrid, y creemos que continuará con una tendencia alcista. En cuanto al mercado de inversión, prevemos un incremento de la rentabilidad prime en el corto-medio plazo, principalmente por la subida de la rentabilidad de la deuda soberana a 10 años, que ha llegado a situarse en niveles del 3,5% en el pasado mes de octubre. Los inversores buscan mayores rentabilidades por la subida en los tipos de interés y su consecuente incremento en el coste de financia-

El producto de oficinas seguirá siendo un modelo de inversión atractivo, sobre todo aquellos edificios que estén en buenas ubicaciones con contratos a largo plazo, renovados y con certificaciones energéticas, aunque se verán descuentos en las transacciones para que la oferta y la demanda se encuentren.

Las certificaciones de eficiencia energética y sostenibilidad de los activos siguen al alza y pasarán de ser un símbolo de diferenciación y se convertirán en un requisito. Además. entrará en juego la inversión en tecnología de los edificios con certificaciones como la de *Smart Building*.

Los inversores apuestan por la cautela

l mercado de oficinas ha demostrado durante 2022 una gran fortaleza de la demanda, con un crecimiento del take-up en Madrid de alrededor del 30%. Las ubicaciones centrales, junto con rehabilitaciones de buenas calidades y con criterios ESG generan mayor demanda, e incluso una recuperación de las rentas en los mejores edificios de la capital. En cuando a inversión en oficinas, 2022 mostrará un volumen total de unos 2.700 millones de euros, un aumento del 10% respecto del año anterior, aunque con una clara desaceleración en el último trimestre del año.

Con este panorama entramos en 2023. Las condiciones macroeconómicas indican un aterrizaje lento y suave de la inflación, pero los tipos de interés no terminan de estabilizarse, y parecen continuar con una tendencia creciente. La financiación está muy restringida y el *re-pricing* está tomando mayor plazo que el previsto. Los inversores típicos de oficinas están mostrando una enorme cautela en decidir nuevas inversiones. Este ajuste debería terminar de concretarse hacia finales del primer semestre, con lo cual tendremos una actividad contenida en la primera parte del año en inversión. De momento no se perciben operaciones oportunistas en el mercado, aunque la dificultad para las refinanciaciones, unida a reducciones de precios pueden generar un mayor volumen de producto en el mercado. En leasing, sin embargo, continuaremos con un nivel alto de take up, en edificios renovados del centro de la ciudad. Estos buenos fundamentales serán la base de la recuperación en la segunda parte del año.

'Senior living', un sector al alza



El 'senior living' responde a la tendencia creciente de la demanda de buscar lugares para vivir en los que prime la existencia de ciertos servicios y comodidades para un rango de edad que va desde los 65 hasta los 85 años

no de los conceptos de los que más se está hablando en el sector inmobiliario en el último año es el de *coliving*, modelo residencial en el que a los espacios propios para vivir se suman una serie de servicios comunes más allá de los tradicionales (jardín, instalaciones deportivas, etc.). Las nuevas formas de trabajo, las consecuencias sociológicas de la pandemia o la búsqueda del ahorro al compartir ciertos gastos han influido sobremanera en el desarrollo de este concepto que se extiende de forma rápida entre el sector más joven, con las residencias de estudiantes, y entre el más mayor, con las residencias de ancianos y los *senior living*.

En el caso del segmento para mayores, el senior living responde a la tendencia creciente de la demanda de buscar lugares para vivir en los que prime la existencia de ciertos servicios y comodidades para un rango de edad que va desde los 65 hasta los 85 años, aproximadamente. A medida que la esperanza de vida es mayor (en España se prevé que llegue hasta los 87 en tres años), crece este segmento de población, por lo que se abre un abanico de posibilidades para la inversión.

Así, han ido tomando forma los activos de senior living, que, aunque son activos dotacionales (es decir, que han de dotar a los usuarios de una serie de servicios, que en el caso del senior living han de ser sobre todo asistenciales) no son exactamente residencias de ancianos. Sus clientes potenciales son personas mayores de 65 años que no son dependientes y cuyo estado de salud les permite tener una vida activa a nivel social, que les haga vivir en comunidad. Se trata por tanto de tanto de residenciales que cuentan con una serie de servicios, ya no solo de cuidado personal como puede ser de enfermería, médico o gimnasio, sino otros que permitan a sus inquilinos relacionarse con más personas: clubs sociales, comedores, espacios



Ejemplo de zonas comunes que tendrán los proyectos de 'senior living'. ASG HOMES

Sus clientes

personas

potenciales son

mayores de 65

dependientes

años que no son

de ocio, piscina, sala de ordenadores, etc.

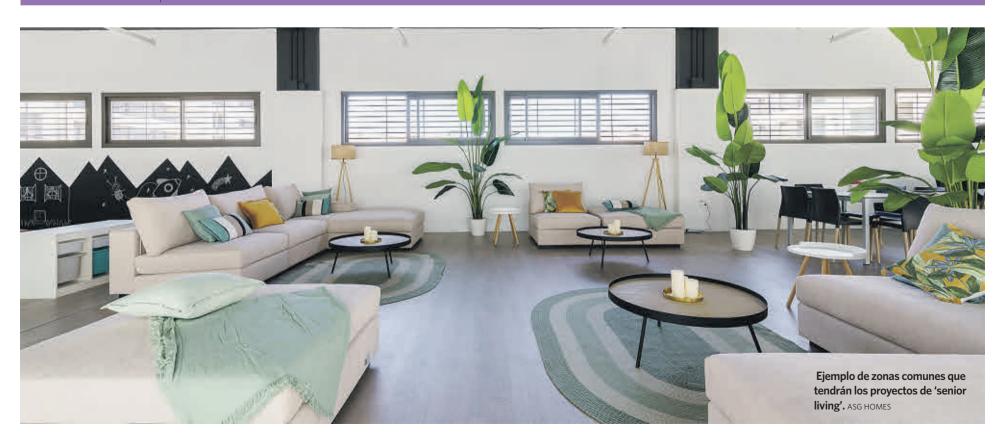
En España, el modelo de senior living está tomando forma y velocidad. "Nuestro país, por sus características, se convierte en un espacio de oportunidad para este sector, sobre todo por la demanda de ciertos perfiles que buscan

dónde vivir en función de sus necesidades. Ahora mismo hay un limbo en la demanda que no se cubre con el residencial tradicional, que necesita añadir a sus propias características una serie de servicios operativos al alcance de los ciudadanos", explica Víctor Pérez Arias, CEO de ASG Homes, compañía que ya trabaja en este ámbito analizando oportunidades.

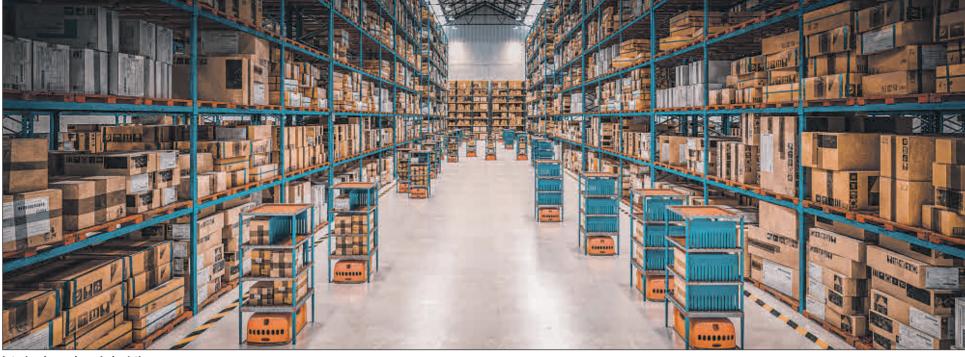
Existe un alto nivel de demanda internacional de estos servicios. Es en la costa donde se han empezado a construir antes, precisamente las zonas en las que los extranjeros prefieren pasar su tiempo a partir de cierta edad. ¿Quién no ha pensado alguna vez jubilarse en la playa con una temperatura templada casi todo el año?

La evolución del sector estará marcada por las rentas disponibles de este segmento de la población si bien a medida que aumente la oferta, esto será un impedimento menor.

También el modelo regulatorio puede influir en el ritmo de crecimiento del segmento, siendo necesario un modelo que agilice las autorizaciones de las viviendas colaborativas que conforman el *senior living*.



LOGÍSTICA



Interior de un almacén logístico. ISTOCK

EL SECTOR LOGÍSTICO ANTICIPA REDUCCIÓN DE PRECIOS Y RENTAS

Los principales directivos del sector logístico coinciden en que la demanda moderará su crecimiento en la primera parte de 2023. También habrá correcciones en el precio del suelo y las rentas.

Lorena Torío MADRID.

l sector logístico se prepara para despedir un año en el que se ha consolidado como uno los principales impulsores de la economía. Han sido doce meses muy dinámicos en los que las empresas han avanzado en su modernización, han desarrollado y mejorado sus capacidades operativas y elevado su apuesta por la tecnología (big data, inteligencia artificial o machine learning). Todo ello, con cifras de inversión y contratación al alza debido -en gran parte- al auge del comercio electrónico y a la necesidad de reforzar la cadena de suministro.

Ahora, el sector se enfrenta a un contexto económico incierto que podría frenar su crecimiento. Por el momento, los principales directivos de este segmento se muestran moderadamente optimistas y confían en la fortaleza y capacidad de resiliencia de la logística. En términos generales, coinciden en que la demanda se mantendrá activa en la primera parte de 2023, aunque moderará su crecimiento respecto a años anteriores. Este comportamiento no será ni mucho menos preocupante siempre que se mantengan un equilibrio "saludable", entre la oferta y la demanda, señalan los responsables de las grandes empresas logísticas. Ahora bien, algunos directivos también admiten que se podría paralizar o retrasar la puesta en marcha de nuevos proyectos a riesgo debido a la actual covuntura económica.

El grueso de la demanda de infraestructuras seguirá orientándose hacia la logística urbana y la última milla con el objetivo de facilitar las entregas y dar una adecuada respuesta al continuo crecimiento del comercio electrónico. Los activos situados en estas ubicaciones se caracterizan -por lo

general- por ser de obra nueva y estar adaptados tecnológicamente a los nuevos requerimientos del sector. Y es que, parte del *stock* de naves logísticas y centros de distribución son demasiado pequeños o están obsoletos o envejecidos.

Los directivos del sector también esperan una corrección en precios y rentas -salvo en los mercados con poca disponibilidad de producto y alta demanda de espacio- y un encarecimiento de los costes de construcción y financiación debido a las constantes subidas de los tipos de interés llevadas a cabo por parte del Banco Central Europeo (BCE). Otro de los escollos a los que se enfrentará el sector en los próximos meses -y que arrastra desde hace años- es la falta de suelo finalista.

En el capítulo de la inversión, los últimos datos de la consultora Savills apuntan a que el sector logístico español superará los 1.900 millones de euros de inversión en 2022, lo que supone un 6,3% por encima del volumen registrado el año anterior. Los mercados principales de Madrid y Cataluña concentraron el 69% del volumen de inversión y el 54% de los activos transaccionados en el país. Sin embargo, hay que destacar que también aumentaron las inversiones logísticas en provincias como Valencia, Sevilla, Vizcaya y Zaragoza, que hasta el momento no habían sido especialmente activas en este sector, además de en zonas más descentralizadas como Burgos o Galicia.

En cuanto a la contratación, en Madrid se volverá a superar el millón de m2, tras una absorción a cierre del tercer trimestre de 817.000 m2, lo que supone un 3% por encima del año pasado en actividad. Además, la nueva oferta estimada para 2022 se ha reducido hasta un 40% respecto a las

La demanda se mantendrá activa, aunque moderará su crecimiento respecto a otros años previsiones de principios de año. Este ajuste se debe principalmente a las decisiones de retrasar el desarrollo de proyectos por la demora en la entrega de los materiales de construcción y por el incremento en los costes, lo que ha generado un aumento significativo en la previsión de nueva oferta para 2023 y 2024. En el caso de Barcelona, la contratación se ha mantenido a buen ritmo y alcanzará los 700.000 m2, a pesar del ajuste continuado de la tasa de disponibilidad durante 2022.

Omnicanalidad y ESG

Los nuevos modelos de la cadena de suministro seguirán avanzando hacia una mayor flexibilidad. Mención especial merece la logística *just in time*, que actualmente se encuentra en un periodo de "transición". Las compañías buscan ahora reforzar su cadena de suministro almacenando en el continente de destino. Los expertos explican que este fenómeno mejora la resiliencia del sector frente a adversidades de mayor calado.

Los criterios ESG (factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo) también marcarán el paso de los operadores logísticos, que apuestan por mejorar la sostenibilidad de los inmuebles y el bienestar de los empleados. Otra tendencia que también marcará los pasos del sector en los próximos meses serán la omnicanalidad -englobar todos los canales de venta en uno solo-. Las empresas siguen apostando por una experiencia de compra integrada y satisfactoria para sus clientes. En materia de empleo hay que destacar que la apuesta del sector logístico por la tecnología traerá consigo la necesidad de contratar mano de obra cualificada y especializada en herramientas digitales.

Patrimonio |

LOGÍSTICA



Country manager Mountpark



Country director de GLP España



MÉRIDA

Director general de P3 Logistic Parks España



Director general, sur de Europa y Marruecos de XPO



CRISTIAN

VP, country manager de Prologis

Se espera una corrección de precios y rentas

l sector logístico se ha consolidado en la última década como uno de los principales motores de la economía mundial. El sector se ha reforzado especialmente desde el 2019 debido al crecimiento exponencial del comercio electrónico y la necesidad de reforzar la cadena de suministro. En este año hemos visto surgir la guerra en Ucrania y hemos vivido un fenómeno no muy frecuente en nuestra historia reciente, la hiperinflación. El primer semestre de 2023 estará marcado por una economía en desaceleración, consecuencia directa de la política monetaria del BCE. La continuidad de la guerra en Ucrania también seguirá transmitiendo inestabilidad al mercado, principalmente en lo que se refiere al precio del barril del petróleo, energía, siderurgia y alimentos.

Por otro lado, la logística just in time está en un periodo de transición, en el cual las compañías buscan reforzar su cadena de suministro almacenando en el continente de destino. Dicho fenómeno mejora la resiliencia del sector frente a adversidades de mayor calado.

Además, el crecimiento del comercio electrónico mantiene su proyección al alza, frente al comercio convencional. El plan estratégico de Mountpark pasa por poner a disposición del mercado logístico edificios modernos, eficientes y con una reducida huella de carbono que hagan frente a esa necesidad latente de crecimiento. Vemos el primer semestre del año 2023 con optimismo. Se espera una corrección de precios y rentas, pero también una demanda perenne por nuevos espacios logísticos, consecuencia del crecimiento y resiliencia de la industria logística.

Cuenta con unos sólidos fundamentales

os fundamentales del inmologístico siguen siendo muy sólidos y con tasas de alquiler elevadas en los principales ejes logísticos y de consumo en España como son Barcelona, Madrid y Valencia. El efecto inflación y la escasez de producto nuevo de calidad en algunos mercados como en Cataluña deben llevar las rentas a crecimientos iguales o mayores incluso a los vividos en 2023, en mercados como Madrid-Centro donde la oferta es mas elevada, dichas subidas serán mas moderadas.

La situación financiera y geopolítica invita a pensar que el mercado de inversión va a seguir siendo prudente y exigiendo mayores rentabilidades que en los últimos trimestres, si bien, la solidez del inmologístico sigue siendo un reclamo para los inversores frente a otros sectores.

Esperamos que dicha prudencia se refleje en un número menor de proyectos lo cual debería ayudar a estabilizar e incluso empezar a ver reducciones de precios de construcción, altamente infraccionados en los últimos años. Los precios de suelo deberían también estabilizarse e incluso podríamos empezar a ver operaciones con precios mas agresivos para grandes superficies o con recorrido urbanístico.

El ecommerce, los datos, la automatización de los procesos, así como la producción y gestión de sistemas energéticos van a seguir guiando el futuro de los edificios logísticos y la futura demanda. Los usuarios van a necesitar más que nunca optimizar sus procesos y en GLP creemos que nuestro producto de calidad con alto grado tecnológico en las mejores localizaciones nos llevará a otro buen año.

El sector seguirá dando muestras de resiliencia

speramos que el sector inmologístico siga dando muestras de fortaleza y resiliencia. El crecimiento del ecommerce, la modernización de los parques logísticos y el aumento de stocks hasta asegurar suministros constituirán los principales drivers de crecimiento para el 2023.

Sin embargo, en un sector tan ligado a las expectativas de crecimiento económico y a los costes de las materias primas y la energía, existen factores macroeconómicos y estructurales que tienen el potencial de interrumpir el impulso. El desarrollo de nuevos proyectos se enfrenta a retos que vienen intensificándose. La escasez de suelo finalista, el incremento de los costes de construcción y de financiación, limitan la aparición de nuevos proyectos. Algunos ya se han pospuesto o cancelado. Este shock en la oferta debería empujar las rentas, de la misma forma que está ocurriendo en otras partes de Europa donde la demanda se mantiene activa.

Por otro lado, dado la alta inflación, esperamos que durante el primer semestre de 2023 se mantengan las políticas monetarias restrictivas y el alza de tipos de interés. Esto seguirá presionando los yields al alza que, combinados con el aumento de costes de construcción, pueden generar oportunidades de inversión, con el precio de compra por debajo del coste de reposición. Desde P3 seguiremos muy activos tanto en la compra de suelo y la promoción de nuevos espacios como en la compra de activos construidos. Apostaremos por inmuebles de calidad, en las mejores ubicaciones, con los más altos estándares de calidad y la sostenibilidad como estrategia de éxito.

Continuará el proceso de transformación

1 2022 ha sido un año de claros avances para el sector logístico y del transporte. Además de los pactos alcanzados por el Comité Nacional de Transporte por Carretera para garantizar la sostenibilidad de dicho sector, ha sido un periodo excelente para impulsar nuevas soluciones de transporte y acompañar el crecimiento de importantes segmentos de negocio en los que somos líderes de mercado, como la paletería, el transporte multimodal o última milla, entre otros.

En XPO estamos orgullosos de los avances logrados en ámbitos como el impulso del transporte multimodal en España. Hemos reforzado las conexiones entre la Península Ibérica y el Reino Unido a través de la combinación de transporte ferroviario y por carretera; así como la conexión entre la Península e Italia, con nuestra solución de short seashipping. Y en 2023 vamos a seguir liderando el avance de estas soluciones, como refrenda la inversión que hemos realizado recientemente en 100 nuevos semirremolques P400 carretera-ferrocarril.

Para 2023 prevemos que el transporte siga avanzando en digitalización. Conceptos como optimización de rutas, trazabilidad y análisis predictivo de datos ya forman parte de nuestro día a día y están cada vez más al alcance de los consumidores españoles. No tenemos dudas de que el sector continuará con la senda de la transformación y la modernización v que segmentos como el comercio electrónico van a seguir creciendo en España en 2023. Y para acompañar ese crecimiento, en XPO seguiremos reforzando nuestro servicio de última milla.

Atravesamos una zona de turbulencias

ctualmente estamos atravesando una zona de turbulencias debido a factores como los elevados costes de la energía, los niveles de inflación y la guerra en Ucrania. El BCE va a seguir actuando para frenar el aumento de los precios que notamos en el día a día y que también tienen su impacto en el sector logístico. Pese al contexto actual. los fundamentales del sector inmologístico siguen siendo robustos. Las tasas de desocupación rondan el 2,3% en Barcelona y están por debajo del 6,3% en la zona Centro. En el caso de Prologis, nos acercamos al 100% de ocupación en España.

Aunque a menor velocidad, la demanda de espacio va a seguir activa en 2023 motivada por las siguientes palancas: la cantidad de stock obsoleto que necesita renovación o su sustitución por nuevo producto; el aumento constante del comercio electrónico, cuyo crecimiento en Europa está liderando España aunque con una adopción todavía por debajo de la media europea; el incremento del nivel de inventario de emergencia estimado en un 12% adicional; y un todavía tímido nearshoring para acercar los centros de producción a los lugares de consumo. De cara a 2023, y en una situación de ralentización como la que vivimos, es lógico pensar que las rentas suban a un ritmo más moderado a corto-medio plazo, con la excepción de mercados con poca disponibilidad de producto y alta demanda de espacio. Esperemos que las turbulencias pasen cuanto antes y que se produzca una corrección rápida y ágil para seguir avanzando en la modernización de la infraestructura logística de nuestro país.

Patrimonio Ini

LOGÍSTICA



Director general de Panattoni para España y Portugal



Commercial manager Logistic en Aquila Capital



CEO de Newdock



Head of investment and asset management Valfondo



Head of Offices & Logistics en MVGM España

La demanda se ajustará a la época pre-Covid

023 será un año de ajuste de la demanda de espacios logísticos a tiempos prepandémicos, donde a pesar de no tener el crecimiento vertiginoso que tuvimos a raíz de la pandemia y el aumento de actividad logística que generó las ventas online, seguirá teniendo un crecimiento moderado a un ritmo similar y sostenido al que hubo entre 2014 y 2019. Esto sigue siendo positivo siempre que se mantenga un equilibrio saludable entre la oferta y la demanda y el alto nivel de ocupación de espacio logístico que existe actualmente en España.

Este ajuste de la demanda, unida a mayores costes financieros, altos precios de construcción y expectativas de tasas de rentabilidad en crecimiento, tendrá un impacto negativo en la promoción de nuevos inmuebles, con el riesgo de que muchos proyectos a riesgo se paralicen o pospongan su inicio, manteniendo la mayoría de los que ya están prealquilados. Esperamos que sea algo coyuntural y que, en el segundo semestre de 2023, si las condiciones mejoran y se disipan algunas de las incertidumbres económicas actuales, veremos la reactivación de una mayor cantidad de proyectos a riesgo.

Por nuestra parte, continuaremos con los proyectos que tenemos comprometidos en Murcia, Tarragona, Vitoria, Valencia, Zaragoza y Portugal, que supondrán consolidar el mercado de alquiler con modernas infraestructuras logísticas necesarias en la Península. Con una apuesta por localizaciones fuera de los ejes tradicionales, demostrando el potencial que tiene también construir en ciudades de tamaño intermedio.

El precio del suelo se corregirá

e cara a 2023 desde Green Logistics identificamos un mercado con buenas previsiones, ya que confiamos en una demanda estructural con el mismo interés e inercia del 2022, trayendo consigo un incremento de demanda de suelo. El efecto del aumento de los costes de financiación y construcción continuarán afectando el desarrollo a riesgo, potenciando el LEM, disminuyendo el pipeline de promoción especulativa.

Además, durante este año, uno de los fenómenos que más ha afectado a la construcción de nuevas naves logísticas ha sido el aumento del coste de los materiales y el corte en la cadena de suministro. En este sentido y de cara al 2023, el incremento en los costes de financiación y construcción mantendrán un incremento al alza, aunque el precio del suelo se corregirá ya que es el único elemento a negociar durante el desarrollo de una promoción. Por otro lado, estimamos también un cierto repricing de producto terminado en inversión, aunque no tan intensivo como se lleva esperando durante este año.

Además, las rentas en la mayoría de los mercados experimentarán tendencias alcistas, al mismo tiempo que habrá un acercamiento de las cadenas de suministro al continente europeo, o reshoring, afectando de manera positiva en nuestro país y a la demanda de edificios logísticos.

Finalmente, durante los últimos dos años hemos observado cómo el crecimiento del comercio electrónico también ha provocado la transformación de espacios industriales en naves logísticas algo que continuaremos viendo en el próximo año.

Sostenibilidad y digitalización, factores clave

ewdock continuará con su ambicioso plan de expansión en Iberia, con especial atención a las zonas prime, aunque sin perder de vista otras oportunidades. Existe una cierta disminución de promociones a riesgo que pueden suponer una oportunidad disponiendo de un banco de suelo propio relevante. Todo ello combinado con la promoción de proyectos llave en mano para inquilinos con necesidades especiales.

Madrid y Barcelona seguirán con gran tracción, y el posicionamiento como tercera plaza de Valencia se va consolidando, dejando de ser un mercado secundario y convirtiéndose en más institucional, por sus infraestructuras de transporte, situación estratégica y consumo.

La expectativa es que la demanda siga fuerte, dado que España aún se encuentra por debajo de otros europeos en cuanto a porcentaje de compras online, existe una relocalización de empresas al haberse producido la pérdida de competitividad de otros mercados extranjeros y una necesidad de las empresas de incrementar su stock debido a problemas en la cadena de suministro. Continúa siendo un riesgo la volatilidad de los costes de construcción, aunque se percibe ya una cierta moderación.

Temas como la independencia energética, los requisitos de construcción para obtener certificaciones energéticas A que optimicen los costes de ocupación y faciliten el acceso a la financiación, la inversión tecnológica, así como la calidad de las oficinas asociadas a los activos logísticos son cada vez más relevantes entre los factores que los clientes tienen en cuenta al elegir sus naves.

Será un sector refugio para inversores

l año 2023 se presenta con una perspectiva más conservadora dadas las circunstancias macroeconómicas en las que estamos. El sector logístico no es ajeno a estas condiciones y, como al resto de sectores, el aumento de coste de financiación afecta a la rentabilidad de los proyectos, el aumento o la disminución del consumo tiene su repercusión sobre la actividad del sector logístico. No obstante, creemos que ese efecto será mínimo e incluso es muy probable que el sector logístico, una vez más, se convierta en un sector refugio para inversores y contratación de superficie.

Además, el sector logístico tiene una fortaleza intrínseca y su evolución en estos meses pasa por el incremento de automatizaciones y el auge de proyectos relacionados con el comercio online, pues el retraso del mercado español respecto a nuestro entorno sigue siendo significativo y todavía hay un largo camino por recorrer en este sentido.

Asimismo, una parte importante del parque logístico en nuestro país es antiguo o está inoperativo y esto hace que muchos operadores tengan que pensar en cambiar sus instalaciones a corto o medio plazo para seguir siendo competi-

En nuestro caso en concreto, estamos en una situación muy privilegiada para afrontar estos meses: disponemos de un portfolio recién refinanciado y contamos con el mayor aumento de capital de una empresa inmobiliaria logística de la historia reciente; con unos ratios de apalancamiento muy bajos, un 100% de ocupación y, además, con el arranque de nuestros primeros proyectos a nivel internacional.

Alta demanda para edificios de mayor calidad

e cara al primer semestre del próximo año, continuará una elevada demanda por ocupar edificios de mayor calidad. A su vez, los almacenes verdes con eficiencia energética óptima serán factores clave para impulsar la demanda de naves logísticas.

Por otro lado, el encarecimiento de costes para inversores y usuarios será uno de los principales retos con los que el sector tendrá que lidiar: la subida de los costes de financiación, el aumento de los costes de los materiales de construcción y del coste de la energía.

Sin embargo, la demanda se ha mostrado muy resistente después del gran impulso que tomó el sector tras la pandemia y prevemos que se mantendrá en el próximo ejercicio de 2023, debido a la necesidad de más superficie para el comercio electrónico y el aumento del stock de almacenaje para evitar la ruptura de la cadena de suministros.

En lo que se refiere a las rentas, la demanda sigue fuerte y la construcción de nuevos edificios se ha ralentizado, por lo que prevemos que continúen su tendencia moderada al alza.

En cuanto a los espacios más solicitados, pese a que los de última milla continuarán en cabeza, los big box fuera de las grandes ciudades seguirán adquiriendo importancia de cara a abastecer a estos últimos.

La automatización y digitalización de los procesos con incorporación de nuevas tecnologías serán factores básicos para la optimización de los costes de la cadena de suministros en el sector logístico. Esto implicará la necesidad de mano de obra cualificada y especializada para lidiar con el uso de las nuevas herramientas digitales.

Metrovacesa inicia la venta de las primeras viviendas de Mesena 80-82



La primera fase de la nueva promoción de Metrovacesa, Mesena 80-82, ya está a la venta y cuenta con la máxima calificación energética, además de un certificado 'Breeam' de construcción sostenible, en línea con las necesidades actuales de la sociedad y del medio ambiente

a población cada vez es más consciente de la importancia de la sostenibilidad y de la necesidad de tener en cuenta los criterios medioambientales en todos los aspectos de la sociedad.

La vivienda no es una excepción. Según el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), ocho de cada diez edificios en España cuentan con una calificación de eficiencia energética E, F y G, es decir, consumen más recursos de lo necesario. Por ello, la Unión Europea tiene como reto alcanzar el objetivo de cero emisiones en este sector de aquí a 2030.

Metrovacesa está comprometido con esta causa y ya ha puesto en marcha la venta de la primera fase de Mesena 80-82, en Arturo Soria (Madrid), un nuevo ejemplo en los más altos estándares de eficiencia energética, sostenibilidad y compromiso medioambiental, ya que poseerá la máxima calificación energética A y contará con certificado *Breeam*. Esta certificación se considera una referencia a nivel internacional, cuyo objetivo es aportar valor añadido en la calidad del diseño y soluciones constructivas que van más allá del mero cumplimiento de la normativa.

A su vez, el proyecto se desarrollará con materiales, acabados y equipamientos sostenibles y cada una de las viviendas contará con sistema de geotermia, lo que permite una reducción de las emisiones de CO2 en un 65% respecto al sistema de caldera de gas y de hasta un 80% frente a un sistema de calefacción eléctrica.

Un proyecto de 155 viviendas

"Poner en marcha esta nueva promoción nos hace especial ilusión, ya que se trata de uno de los proyectos más relevantes de Metrovacesa en la actualidad. Madrid es una de las ciudades con los niveles de oferta-demanda de vivienda de obra nueva más tensionada y estamos seguros de que la puesta en el mercado de estas 155 nuevas viviendas supondrá una mejora en el mercado", fueron las palabras de Raúl Sánchez, gerente Metrovacesa de la Delegación Centro-Norte, al respecto del inicio de la venta de las primeras 92 unidades de esta promoción, que contará con un total de 155 viviendas distribuidas en cinco edificios.

Esta comercialización corresponde a los dos primeros edificios, cuyas viviendas pueden tener entre una y cuatro habitaciones, con doble orientación, amplias terrazas privadas, plaza de garaje y trastero. Todas ellas se entregarán con las cocinas totalmente equipadas, incluyendo el mobiliario y los electrodomésticos. Es necesario destacar que estas residencias también integran un sistema de domótica que, mediante conexión WiFi a través de un smartphone, ofrecerá control de la climatización e iluminación, monitorización de persianas, videoportero con llamada en el móvil y alarmas técnicas en caso de intrusión, humos o inundación. Esta apuesta por la innovación y la digitalización está presente en la filosofía de la promotora.

De la misma forma, las zonas comunes son de primer nivel, para que los propietarios puedan disfrutar de su área infantil, de la piscina exterior e interior climatizada, del gimnasio, de la gastroteca, de un espacio para bicicletas y de





Edificios de Mesena 80-82. METROVACESA

su espacio ajardinado. El proyecto ha sido

El proyecto ha sido diseñado por Estudio Lamela, una de las firmas más prestigiosas y reconocidas de la arquitectura nacional e internacional y que cuenta, entre sus más de 2.000 proyectos desarrollados, con trabajos tan emblemáti-

cos como la terminal T4 del aeropuerto Adolfo Suárez Madrid Barajas, la ampliación del Estadio Santiago Bernabéu, las Torres de Colón, la

Las viviendas

pueden tener

habitaciones,

entre 1 y 4

con doble

orientación

ciudad deportiva del Real Madrid o la nueva terminal del aeropuerto de Schiphol, en Ámsterdam.

Con el lanzamiento de esta promoción, Metrovacesa impulsa su oferta de vivienda de obra nueva en la Comunidad de Madrid que, junto con los próximos lanzamientos previstos de nuevos proyectos ubicados en algunos de los mayores desarrollos, como Arpo Pozuelo (256 viviendas), Los Cerros (1550 viviendas) y Getafe – La Estación (417 viviendas), pasará a representar entre el 15% y el 20% de su cartera total en comercialización para los próximos ejercicios, dinamizando su oferta de vivienda de obra nueva en la capital y sus alrededores.



RETAIL



La digitalización y sostenibilidad, claves para el sector. EE

OPTIMISMO PARA EL 'RETAIL': CONSOLIDARÁ LA RECUPERACIÓN

El segmento ha demostrado una fuerte recuperación tras la pandemia sanitaria con un aumento de ventas y afluencias que consolidará a lo largo del próximo ejercicio

Mónica G. Moreno.

l sector *retail*, sobre todo la parte más tradicional, se vio afectado por el impacto de la pandemia sanitaria del Covid-19 debido al confinamiento y las distintas restricciones de movilidad. Sin embargo, este segmento del inmobiliario ha demostrado fortaleza y resiliencia con una rápida recuperación que se ha traducido en incrementos tanto en ventas, como en afluencias u ocupación. De cara al próximo ejercicio, los principales directivos del sector se muestran optimistas en cuanto a su evolución, aunque en algunos casos de forma moderada. Y es que los expertos no olvidan la incertidumbre del contexto macroeconómico que nos sobrevuela marcada por la elevada inflación o la subida de tipos de interés, que impactan en la capacidad económica de las familias y que pueden producir un ajuste en el gasto destinado a productos no esenciales.

Con todo ello, la previsión para el sector retail de cara al 2023 es la consolidación de la recuperación de la actividad, algo que viene demostrando en los meses anteriores. Además, el comportamiento de este segmento del inmobiliario estará marcado por aspectos como la transformación digital, la implementación de nuevas tecnologías y la sostenibilidad.

En los últimos tiempos, el *retail* ha demostrado una gran capacidad de adaptación, y los expertos consideran que lo seguirá haciendo. Y es que una de las realidades del sector es que los hábitos de consumo han cambiado, por lo que los distintos agentes han visto la necesidad de adaptar sus modelos de negocio en busca de formatos más eficientes en costes y satisfacción de la demanda, en los que continuarán trabajando. La omnicanalidad entre lo físico y

lo *online* es un hecho que se mantendrá con fuerza facilitando el día a día de los compradores.

El incremento del ecommerce –intensificado a raíz de la pandemia–, el crecimiento de las devoluciones en tienda y el buen comportamiento de los comercios físicos en los últimos meses evidencian la fortaleza de esta convivencia de cara al próximo ejercicio. Prueba de ello es la apuesta de las principales marcas por la creación de flaships, una tendencia que puede continuar. Se trata de tiendas insignia, con grandes espacios y situadas en ubicaciones privilegiadas de los principales ejes comerciales.

Para la continua adaptación del *retail* a los nuevos hábitos de consumo y las necesidades de los clientes, la apuesta por la tecnología y la innovación es clave, tal y como señalan distintas voces del sector. De este modo, se continuará la modernización con la implementación de herramientas digitales –incorporación de inteligencia artificial o *big data* – con el objetivo de satisfacer la demanda y proporcionar una compra más personalizada. En definitiva, mejorar la experiencia del cliente.

Mix comercial

Y más allá de las compras, el ocio y la restauración han tomado un papel protagonista en el caso de, por ejemplo, de los centros y parques comerciales. Como respuesta de la demanda actual existe una tendencia en la diversificación del mix comercial adecuado a cada espacio, con la incorporación de servicios como salud, educación, ocio seguro o coworking, entre otros. La amplia gama de servicios favorecerá el atractivo de los centros y parques comerciales y aumentará el tiempo de permanencia en sus espa-

La omnicanalidad entre lo físico y lo 'online' es un hecho que se mantendrá con fuerza cios e incrementará la afluencia de visitas. Esta evolución del sector *retail* supone un cambio de paradigma, ya que la proximidad y la experiencia son hechos diferenciadores.

En el caso de producirse un contexto de fragilidad económica, algunos expertos destacan el comercio basado en la necesidad y los descuentos – por lo que se puede esperar una tendencia positiva del sector de los outlets que han demostrado capacidad de resiliencia en épocas de crisis económicas-, que pueden sorprender positivamente. Y es que, aunque los consumidores reduzcan sus adquisiciones, seguirán necesitando artículos de primera necesidad. Este aspecto podría beneficiar a los inversores, ya que los comercios de conveniencia pueden ofrecer ingresos estables en el caso de que se llegase a producir una recesión económica.

Unida a la digitalización, la sostenibilidad es otra de las grandes claves en las que trabaja el sector. El ahorro energético y el cuidado del medio ambiente son ejes prioritarios.

Inversión

El impacto de la subida de tipos por parte del Banco Central Europeo –la institución ha realizado cuatro alzas desde el pasado verano hasta el 2,5% actual– y el impacto real por la bajada del consumo harán que el año empiece con cautela en cuanto a inversión se refiere. De este modo, algunos expertos prevén que para el próximo año los volúmenes sean menores, debido a que en los primeros meses del ejercicio habrá un periodo de pausa. A la espera de que los mercados financieros se asienten, se podrían identificar oportunidades con sólidos fundamentales y generación de valor.

RETAIL



HERNÁN SAN PEDRO

Director de Relaciones con Inversores y Comunicación Corporativa de Lar España



onfiamos 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 v 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 enseñas comerciales del sector.

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



SEBASTIÁN PALACIOS

Director general de Carmila España



ALFONSC BRUNET

CEO de Castellana Properties



ISRAEL CASANOVA

Managing director de Redevco en España y Portugal



DANIEL LOSANTOS

CEO de Neinver

volverá La actividad car seguirá za creciendo

n 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

omos 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 Singularu.

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

l 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'

a 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.

RETAIL



MARIA CLADERA DE CODINA

Managing director para Iberia de Nuveen RE



JAVIER BASAGOITI

Presidente de Inbest Socimi



JUAN ANTONIO GUTIÉRREZ

CEO de Silicius Real Estate



AUGUSTO LOBO

Director de Retail de JLL España



FELIX CHAMIZO

Director de Retail BNP Paribas Real Estate

El comercio de necesidad sorprenderá

as secuelas de la pandemia han trastornado las cadenas de suministro y desajustado los mercados laborales, provocando un brote de inflación y obligando a los bancos centrales a tomar medidas. El encarecimiento de la financiación en todo el mundo, y la corrección de las valoraciones en los mercados de renta variable v, sobre todo, de renta fija reducirá el flujo de capital hacia el inmobiliario. Si bien creemos que a lo largo del próximo ejercicio se van a ralentizar algunos mercados y sectores vemos posibilidades en la logística, los espacios de trabajo flexibles, el healthcare y el *retail* de proximidad.

En este contexto de fragilidad, el comercio basado en la necesidad, los descuentos y la conveniencia nos sorprenderá positivamente. Si bien los consumidores están reduciendo su consumo siguen necesitando artículos de primera necesidad. Así, las oportunidades se enfocan en los ocupantes y los formatos minoristas que se benefician de estas tendencias. Con un buen match, los inversores pueden beneficiarse de ingresos estables que los comercios de conveniencia pueden ofrecer durante una recesión económica. El tráfico en este tipo de activos ha demostrado su resistencia y carácter defensivo frente al comercio electrónico.

España no es ajena a esta tendencia pues el *retail* de proximidad ha demostrado su resiliencia y capacidad desde la pandemia en donde los supermercados se convirtieron en claves para afrontar necesidades básicas de abastecimiento hasta durante las tensiones en la cadena de suministro durante la cual no hubo desabastecimiento.

Digitalización y sostenibilidad, factores clave

a transformación digital y la sostenibilidad son dos factores que determinarán la evolución del sector y, concretamente, del segmento de retail en 2023. El proceso de digitalización está modificando los hábitos de consumo: el incremento del ecommerce y de las devoluciones de compras realizadas online han sufrido una evolución creciente y notable durante los últimos tiempos y la coexistencia de los canales online y offline es cada vez más evidente.

Los operadores de high street han visto la necesidad de adaptar sus modelos de negocio, buscando formatos más eficientes en costes y en su logística de recogida y entrega. En este sentido, los principales retailers están modificando su estrategia de expansión hacia la creación de flagships, locales emblemáticos concentrados en un menor número de espacios, más grandes y mejor ubicados dentro de los principales ejes comerciales.

Pero el compromiso de los operadores de primer nivel con la eficiencia va más allá, manifestándose también en sostenibilidad. En estos flagships ya se están introduciendo procedimientos innovadores que permiten a los retailers no sólo cumplir con sus objetivos en materia de taxonomía, sino también trabajar conjuntamente con la propiedad para obtener mejores certificaciones de sostenibilidad.

Como muestra, la transformación que Inbest Socimi ha llevado a cabo en los c.15.000 m2 de superficie comercial del Edificio España (Gran Vía 84, Madrid), referente que marcará tendencia en el *retail high street*: la adquisición del activo para la creación de varios *flagships* de Inditex.

Hay que definir un mix comercial adecuado

ebemos encarar 2023 con optimismo, sin dejar de pensar en los retos que se están planteando en un entorno de incertidumbre causado por dos aspectos que determinarán la evolución de los próximos años del *retail*.

Por un lado, nos encontramos en una encrucijada en cuanto a hábitos del cliente. La apuesta del *ecommerce* ha adquirido un nuevo enfoque y ya no se contempla como el apocalipsis de lo físico sino como un complemento, ya que los nuevos perfiles de consumidores priorizan la experiencia y la sociedad demanda consumo sostenible. Ello exige un cambio en el modelo tradicional.

Como consecuencia del cambio de hábitos, tenemos el reto de definir un mix comercial adecuado para cada centro, optando por incorporar servicios como salud, educación y ocio seguro, en detrimento de sectores tradicionales. La evolución positiva de los parques comerciales es un ejemplo del cambio de paradigma, ya que ofrecen al cliente espacios abiertos, accesibles y seguros, donde la proximidad es un hecho diferenciador.

El otro gran aspecto que determinará la evolución de 2023 es mucho menos controlable y se refiere a la evolución de los indicadores macro que, a su vez, están condicionados por elementos geopolíticos y transnacionales. La evolución del conflicto de Ucrania, el precio de la energía, de los alimentos o el cambio climático son grandes interrogantes.

En definitiva, afrontamos un año esperanzador e incierto, donde los nuevos hábitos y tendencias nos hará ajustar el mix comercial a la vez que atendemos a la evolución macroeconómica.

Las rentas tendrán un alza limitada en 2023

l primer semestre del año 2023 será un periodo de ajuste en todos los sectores como consecuencia de la subida de tipo de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE) derivada de la fuerte inflación.

El incremento de las compras físicas frente a las *online*, que experimentaron una subida tan aguda con la pandemia, supone una oportunidad para los activos *retail*, sobre todo *high street*, aunque se prevé que las rentas tengan un incremento limitado en el próximo ejercicio. Los *retailers* con buenos resultados seguirán ocupando de forma selectiva espacios comerciales de alta calidad en condiciones favorables.

No obstante, factores como la pérdida del poder adquisitivo de los consumidores y el aumento de los precios impactarán directamente al negocio. Uno de los segmentos de este tipo más resilientes será, sin duda, el *retail* de conveniencia por su carácter de primera necesidad.

En cuanto a la inversión, prevemos que para el próximo año los volúmenes sean menores, ya que en los primeros meses del ejercicio tendremos un periodo de pausa y descubrimiento del precio, provocado por la subida de tipos de interés y por la incertidumbre del impacto real de una previsible bajada de consumo sobre la actividad de los principales retailers.

Sin embargo, existirán sectores refugio como lo son el de los parques de medianas y el de los supermercados, así como oportunidades para inversores de perfil más oportunista. Las operaciones relevantes seguirán su curso, si bien la búsqueda de nuevas oportunidades se ralentizará.

Va a seguir comportándose de forma positiva

n cuanto a *retail* se refiere, entendemos que en 2023, el sector va a seguir comportándose de forma positiva, si bien, en cuanto a consumo se refiere, ya se está produciendo un ajuste en el gasto destinado a productos no esenciales, motivado principalmente por el aumento del coste energético y la inflación.

La tendencia de las marcas sigue apostando claramente por la omnicanalidad, combinando los canales on y offline, y apostando además por la tecnología e innovación, mejorando la experiencia de compra del consumidor. No obstante, la tienda física en 2022 está teniendo un comportamiento más positivo frente al online vs 2021 en la mayor parte de los sectores. En moda y calzado el 47% de las compras en 2022 se han realizado en tiendas físicas frente a un 39% en el año anterior. Asimismo, durante el 2022 en alimentación el 81% de las compras se han realizado en tiendas físicas, frente a un 78% en 2021.

El sector, por tanto, seguirá la tendencia que está siguiendo el consumidor, por lo que posiblemente los *retailers*, apostarán por nuevas aperturas de locales, y seguramente veremos una clara orientación a las *flagships*, primando principalmente la experiencia del cliente en la tienda física.

El retail ha demostrado que su capacidad de adaptación ante las nuevas circunstancias es altísima siendo posiblemente el sector más versátil de todo el real estate, y volveremos a ver cambios importantes que se ajustarán a los nuevos formatos de compras que requieren los consumidores, que finalmente, son los que establecen la líneas de actuación a la hora de establecer tendencias.



TU HOGAR, NUESTRO MEJOR PROYECTO



900 100 420 www.habitatinmobiliaria.com

HOTELES



EL SECTOR HOTELERO AVANZA FIRME, PERO VIGILA LOS COSTES

El sector hotelero mira con un optimismo prudente hacia el próximo ejercicio, ya que la subida de los costes energéticos, de alimentación o de financiación pueden marcar su actividad

Mónica G. Moreno.MADRID.

os confinamientos y las restricciones de movilidad golpearon al sector hotelero a lo largo de 2020 y parte de 2021. Ahora, avanza con paso firme. El sector hotelero despide un ejercicio en el que prácticamente se han recuperado cifras de negocio de 2019 y muestra optimismo de cara a la evolución de los próximos meses, pero con prudencia, ya que el inicio de 2023 puede verse afectado por la incertidumbre económica y las tensiones geopolíticas. El balance, hasta el momento, es positivo ya que la industria ha mostrado resiliencia y fortaleza, lo que deja una buena base para el próximo año.

La recuperación arrancó con un repunte de precios que se ha visto reforzada a través de una mejora de la demanda y la ocupación. Los principales directivos del sector destacan la evolución del turismo vacacional y de ocio, que esperan que se mantenga, y de forma más modesta la parte de negocios, que tiene un mayor margen de mejora. La superación de cifras prepandemia apunta a que el ritmo de crecimiento se mantendrá a lo largo del próximo ejercicio, sin embargo, algunas voces del sector alertan de que el contexto actual puede provocar una desaceleración moderada en el comportamiento de la industria en los primeros meses del año.

Según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), correspondientes al mes de noviembre, las pernoctaciones en establecimientos hoteleros superaron los 17,5 millones, lo que se traduce en un aumento del 17,8% respecto al mismo mes de 2021, cuando hubo 14,9 millones. Por su parte, en noviembre de 2019 -antes del estallido de la pandemia sanitaria-, las pernoctaciones en establecimientos hoteleros registradas fue-

ron de 18,3 millones, tal y como recogen las cifras del INE.

El segmento del lujo también continuará evolucionando favorablemente en nuestro país. La evolución de este segmento hace que España sea un destino de calidad, que traerá una creciente demanda de operadores hoteleros internacionales de primer nivel que quieran tener presencia, lo cual apuntalará esta positiva evolución. La media de hoteles en España con categoría 5 estrellas continúa situándose en la mitad de la media de la UE y desde la inversión pública y privada se trabaja para atraer turismo de lujo.

Por otro lado, si hay un aspecto que preocupa a una parte de los directivos del sector es el aumento de los costes operativos de los hoteles. El traslado del aumento de los costes al cliente podría romper el equilibrio entre la oferta y la demanda. En este sentido, los operadores se enfrentan al reto de gestionar el incremento de los costes laborales, los costes energéticos y los costes de alimentación, en un contexto de pérdida de poder adquisitivo por parte de los consumidores.

Así, algunos expertos destacan que una moderación de la inflación, con el mantenimiento de la demanda, permitiría avanzar hacia una estabilidad de costes, apoyando así la recuperación del sector, mientras que otros apuntan que buena parte del impacto de los costes ya se ha ido reflejando este ejercicio y está asumido en la evolución del negocio.

Reservas de último minuto

Otro aspectos que también destacan de cara al 2023 son las reservas de última hora. Los clientes retrasan sus decisiones y aumenta el volumen de reservas a medida Se cierra el año con una cifra de transacciones en línea con los 2.500 millones prepandemia que se acercan las fechas del viaje. Esta tendencia tomó una gran importancia a raíz de la pandemia sanitaria debido a las restricciones de movilidad que se modificaban según avanzaba la incidencia del virus y se ha mantenido hasta la actualidad.

Esta situación podría marcar el comportamiento del sector hotelero debido a los factores macroeconómicos y geopolíticos, como la inflación, la subida de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE) o la guerra entre Rusia y Ucrania, y a la espera de ver como evolucionan los acontecimientos. La reserva del último minuto es un reto al que se enfrenta, ya que obliga a los agentes del sector a trabajar con poca visibilidad y menor margen de tiempo.

Inversión

En cuanto a la inversión, se cierra un ejercicio con una cifra de transacciones hoteleras también en línea con los 2.500 millones alcanzados el año previo a la pandemia. En este sentido, algunos directivos aprecian una ralentización de las operaciones de cara al inicio de año. Y es que, aunque el interés se mantiene, hay que tener en cuenta que los inversores tienen que hacer frente a mayores costes de financiación y un aumento de la incertidumbre en el corto y medio plazo.

Pese a ello, se esperan algunas operaciones a medida que se vaya consolidando una visión clara de cambio macroeconómico, así como la llegada de nuevas marcas a nuestro país. Es probable que la transaccionalidad se reactive a lo largo del próximo año, porque el ocio es una tendencia al alza. Y es que España se mantiene como uno de los lugares más atractivos del Viejo Continente.

HOTELES



GABRIEL FSCARRER

CEO de Meliá Hotels International



RAMÓN ARAGONÉS

CEO de NH Hotel Group



SENÉN FORNÓS

Director comercial para España y Latam de Riu Hotels & Resort



JAVJER ARÚS

Socio sénior de Hoteles & Ocio de Azora



VÍCTOF

CEO de GMA Corporate

El negocio hotelero seguirá pujante

ras un año 2022 en que habremos recuperado prácticamente las cifras de negocio de 2019, todo indica que el negocio hotelero seguirá pujante al menos durante el primer trimestre de 2023, esperando también que continúe de manera creciente el impulso a la expansión internacional, y muy especialmente en el segmento de hoteles vacacionales, segmento que ha mostrado una mayor resiliencia y velocidad de recuperación y donde Meliá es un líder mundial, mientras el de negocios evoluciona positivamente sin haberse recuperado todavía de forma total.

Aunque en general el mercado hotelero en 2023 verá un menor movimiento debido a que se encuentra ya bastante consolidado, seguiremos viendo operaciones y la entrada de marcas internacionales en el mercado español, sobre todo en el plano vacacional, y una creciente diversificación y nuevos conceptos, a la que nos hemos sumado desde Meliá con dos grandes alianzas, una con Falcons Beyond para crear un producto que combina el alojamiento y el entretenimiento (que hemos denominado resortainment, y otra con Rafa Nadal, para lanzar la marca conjunta Zel Hoteles.

En cuanto a Meliá Hotels
International, mantenemos la
apuesta por crecer fundamentalmente en segmento *Leisure*y con foco en los grandes destinos vacacionales en que tenemos mayor presencia: el Caribe, el arco mediterráneo,
oriente medio con África
oriental, y el sudeste asiático.
Así, de los 30 hoteles que abriremos como mínimo en 2023,
un tercio de ellos están en Europa, seguida de Oriente Medio y el sudeste asiático.

Las expectativas siguen siendo buenas

l sector hotelero viene mejorando desde marzo de 2022. La recuperación comenzó por el repunte de los precios medios y se ha visto reforzada a través de una mejoría gradual de la ocupación. Durante este cuarto trimestre de 2022, la excelente evolución de los viajes de ocio fue extendiéndose también a la categoría business. Tanto el turismo de negocios individual como el segmento MICE han comenzado a incrementar su producción y a mejorar sus cifras desde verano. Queda todavía margen de mejora en este último segmento que se espera siga creciendo a buen ritmo a medio plazo. En general, se han superado con claridad las cifras previas a la pandemia y todo apunta a que ese ritmo alto seguirá en el primer semestre de 2023.

De cara a 2023, las previsiones de inflación empiezan a moderarse, con subidas en el entorno del 3,8% en España o del 4% en la eurozona. Sería un importante alivio, y si la demanda se mantiene, podríamos avanzar hacia la estabilización de costes, lo que ayudaría a consolidar la actual recuperación.

Conviene recordar que en Europa el primer trimestre del año es el más tranquilo para el turismo, si bien en esta ocasión las expectativas siguen siendo buenas gracias a las excelentes previsiones de vuelos para los viajeros internacionales de larga distancia. Además, la buena evolución cuantitativa debería verse acompañada por un salto cualitativo estratégico, dada la evolución de las actuales tendencias y hábitos de los viajeros en la búsqueda de destinos y propuestas personalizadas, tanto en destinos urbanos como turísticos.

Preocupa el aumento de los costes operativos

emos el próximo año 2023 con un prudente optimismo. Los primeros números que ya tenemos en nuestros libros nos muestran una recuperación ascendente de todas las cifras de negocio en cuanto a ocupaciones, tarifas medias y RevPAR. Otro dato muy favorable es que todos los mercados emisores ya se han recuperado y presentan cifras superiores a las obtenidas en 2019.

Pero aún es pronto para sacar conclusiones. Nos tiene muy preocupados todo lo referente al incremento de los costes operativos de los hoteles. Todo sube y está subiendo mucho. Riu ha hecho una apuesta muy fuerte por la calidad y tenemos que garantizar al cliente que la calidad en todos nuestros hoteles no se va a cambiar.

Trasladar el aumento de costes al cliente es inviable ya que rompería el equilibrio entre oferta y demanda, por lo que con seguridad nuestros márgenes de beneficios se van a ver mermados. Un cliente que venga a Riu en 2023 va a encontrar la calidad de siempre con el servicio que ya conoce.

Quizá el mayor reto al que nos enfrentamos es que desde que se inició la pandemia del coronavirus en marzo de 2020 y hasta día de hoy la reserva de último minuto se ha impuesto, y esto nos obliga a trabajar siempre con muy poca visibilidad. A esto se suma el contexto actual, con un aumento de costes, de tipo de interés y mensajes negativos sobre el futuro debido a la actual guerra entre Rusia y Ucrania y a la recesión. Con todo ello, tendremos que esperar a ver cómo evolucionan los próximos meses del

Hay más incertidumbre a corto plazo

ctualmente, la demanda en el segmento del ocio sigue siendo fuerte, aunque no en los niveles registrados en la buena temporada del verano pasado. En general, es verdad que los clientes están retrasando sus decisiones y se produce un mayor volumen de reservas a medida que se acercan las fechas. Se trata de un patrón de comportamiento que se instauró durante la pandemia del coronavirus y que se mantiene ahora por las actuales incertidumbres económicas y geopolíticas.

sin duda, el actual contexto macroeconómico puede erosionar la confianza de los consumidores y provocar una desaceleración moderada en el comportamiento de la industria a lo largo del primer semestre del próximo año.

Desde el punto de vista del inversor se aprecia una ralentización muy significativa de las operaciones. El interés por el sector sigue, pero hay que tener en cuenta que los inversores tenemos que hacer frente a mayores costes de financiación y a la mayor incertidumbre a corto y medio plazo.

En Azora estamos convencidos de las potencialidades del sector porque España es uno de los mercados más atractivos para los inversores del sector hotelero en el Viejo Continente. Creemos firmemente que, aunque en el medio plazo pueda producirse una ralentización, la transaccionalidad se reactivará a lo largo del próximo año porque el sector del ocio es una tendencia al alza y hay palancas de valor para mantener los márgenes y las valoraciones de los activos.

El mercado acepta la subida de precios

in lugar a duda el inicio del 2023 estará marcado por la incertidumbre y la falta de visibilidad a medio-largo plazo. Pero a pesar de los datos macroeconómicos y la situación de nuestros principales mercados emisores, vemos como se mantiene la demanda e incluso el mercado acepta los incrementos de precios, si bien estos son más moderados que en la pasada temporada de verano.

El sector de MICE (Meetings, Incentives, Conferencing y Exhibitions) se está recuperando con fuerza, manteniendo la tendencia desde ya hace unos meses con una nueva demanda de MICE en destinos y hoteles vacacionales. Los operadores deberán gestionar los retos que suponen los incrementos de costes laborales (acrecentados por problemas estructurales como la falta de oferta de vivienda, la formación, el incremento de la presión fiscal y la contratación), los costes energéticos y en general los costes de alimenta-

Todo ello en una coyuntura en el que los consumidores sufren una persistente pérdida de poder adquisitivo. Por su parte, en el ámbito de las inversiones, se suman al repunte del coste de las materias primas y suministros el encarecimiento de las condiciones de financiación.

Así, en el área de inversión los mayores retos son la financiación y la situación global, marcada por la falta de visibilidad y las perspectivas económicas a la baja, lo que lleva a los inversores a exigir mayores rentabilidades ante el escenario proyectado actualmente.

HOTELES



JAVIER ILLÁN

CEO de Millenium Hospitality RE Socimi

Evolución favorable en el sector hotelero

ás allá de la convulsa situación macroeconómica actual, creemos que el sector hotelero y en especial el segmento de lujo, nicho en el que Millenium centra su estrategia, continuará evolucionando favorablemente en nuestro país. La importante evolución, tanto en ocupación como en tarifas, que se ha producido en España en los últimos años y especialmente postpandemia, ha generado un upgrade de nuestro país como destino de calidad, lo cual nos ha posicionado en un nivel que sufre en menor medida las circunstancias actuales, y traerá consigo que la creciente demanda de operadores hoteleros internacionales de primer nivel que quieran tener presencia, lo cual apuntalará esta positiva evolución.

Existe aún mucho recorrido de valor, no sólo porque la media de hoteles en España con categoría 5 estrellas continúa situándose en la mitad de la media de la UE, sino porque tanto desde la inversión pública como desde la privada se está trabajando por atraer turismo de lujo, con el convencimiento de que continuará siendo una fuente de generación de riqueza, para nuestro país como para compañías que, como la nuestra, estamos apostando firmemente por él.

Por otro lado, y con la cautela que supone el entorno económico, esperamos que 2023 sea positivo para Millenium, no sólo porque continuaremos adquiriendo las mejores oportunidades que nos ofrezca el mercado, sino también porque está previsto que la mayor parte de la cartera de hoteles de la que somos propietarios entren en operación, con el consiguiente impacto positivo en nuestros fundamentales.



FRANCH SIBILLE

Vicepresidente de área para España, Marruecos y Argelia de Hyatt

España seguirá siendo un destino de éxito

omo tuvimos ocasión de hacer público en nuestra última presentación de resultados, nuestros ingresos por comisiones en el tercer trimestre del año superaron a los del mismo periodo de 2019 en un 50% y prevemos un crecimiento neto de nuestro número de habitaciones en 2022 del 6,5%, para lo que contamos con un pipeline de 114.000 habitaciones. Seguimos viendo además una aceleración de la demanda y nuestras perspectivas siguen siendo optimistas en base a los datos de reservas más recientes. Confiamos en nuestro posicionamiento diferencial y en nuestro programa de fidelidad, World of Hyatt, cuya cifra de miembros ha aumentado un 20% en los últimos doce meses.

2022 ha sido también un gran año para Hyatt en España, en tanto que en su transcurso hemos inaugurado hoteles como el Thompson Madrid -el primero de esta marca de lujo urbano en Europa- y La Zambra, en Málaga e integrado en nuestra Unbound Collection. No dudo que España seguirá siendo un destino de éxito por su atractivo imperecedero para mercados emisores de todo el mundo y por los múltiples incentivos para visitar en cualquier momento.

En Europa prevemos seguir una senda de crecimiento inorgánico basada en el modelo asset light de la mano de colaboraciones estratégicas como la que acabamos de suscribir con Lindner Hotels, un grupo familiar alemán. La adición de la codiciada cartera de Lindner nos ha permitido expandir la huella de Hyatt en Alemania y brindar a nuestros huéspedes nuevos destinos europeos como Kiel, Leipzig, Sylt, Bratislava o Interlaken.



JORDI FERRER

CEO de Grupo Inversor Hesperia (GIHSA)

Se prevé una actividad por encima de 2019

i miramos primero a este 2022, el balance es extraordinariamente positivo, y eso a pesar de la incertidumbre y de un primer trimestre aún débil por la pandemia. Sin duda la inflación y los costes de la energía han impactado en la industria hotelera, pero a pesar de ello, vamos a cerrar un año excelente, por encima de la actividad presupuestada y cerca de los resultados del 2019. Esto ha sido gracias a la evolución de la actividad desde el pasado marzo, con un balance francamente positivo, en especial en plazas como Barcelona, Mallorca, Sevilla, o Bilbao.

El año que viene, con toda la prudencia que requiere el contexto actual, pensamos que va a ser incluso mejor. Prevemos una actividad por encima del 2019 tanto por la propia evolución del mercado como por las mejoras de calidad que hemos acometido en nuestros hoteles. Esperamos una consolidación en los resultados gracias a una mayor ocupación y a una mejora significativa de precios, una tendencia que ya se ha ido observando a partir del segundo trimestre de 2022.

Por otra parte, buena parte del impacto de los costes de energía previstos para 2023 ya se han ido reflejando en este ejercicio y están asumidos por la evolución del negocio, al igual que los incrementos previstos de costes de personal y alimentos & bebidas. Como único elemento negativo para 2023, observaremos un aumento de los costes de la deuda, pero eso también está reflejado en nuestros presupuestos.

En conclusión, creemos que 2023 será probablemente un excelente año para nuevos proyectos de desarrollo a nivel nacional e internacional.



LAURA HERNANDO

Managing Director de Colliers Hotels en España

El 'pipeline' anticipa un inicio de año trepidante

erramos 2022 como un año de luces y sombras. Sin duda las luces han brillado mucho y más de lo esperado: a nivel operativo los hoteles han recuperado -y en muchos casos superado- las ansiadas cifras de ingresos de 2019. A nivel de inversión se cierra el año con una cifra muy positiva de transacciones hoteleras también en línea con los 2.500 millones alcanzados el año previo a la pandemia.

También ha habido sombras que han impedido que 2022 brillara con luz propia y fuera recordado como un año de nuevos récords históricos. La subida de todos los costes operativos que afectan a los hoteles ha provocado que las cuentas de resultados de los mismos no reflejen esa positividad conseguida, motivado por las subidas de precio y altas tasas de ocupación. En paralelo, la evolución significativa al alza de los costes de financiación ha parado muchas de las transacciones que hubieran elevado la cifra de inversión a un nivel más relevante.

Aunque en este contexto de mercado con incertidumbre a nivel macro no es fácil hacer previsiones, los fundamentales del sector considero que nos dan la clave para el arranque del año 2023: la fortaleza de la demanda hacia nuestros destinos turísticos mitigará en gran medida el impacto de la inflación en los hogares, continuando la senda positiva de la recuperación -sin una variante Omicron que enturbie el primer trimestre-. A nivel inversión el pipeline de operaciones en curso anticipa un arranque de año también trepidante, aunque posiblemente a una velocidad más lenta y con el punto de mira más enfocado en la segunda mitad de año.



JUAN GARNICA

Director ejecutivo de hoteles en Savills

Continuará la fortaleza de la demanda

a recuperación se ha adelantado un año. El balance turístico ha sido muy positivo, demostrando la resiliencia y fuerza de la industria, con sólidos fundamentales como base para un 2023 en el que se consolidarán tendencias post-Covid con nuevas oportunidades de crecimiento.

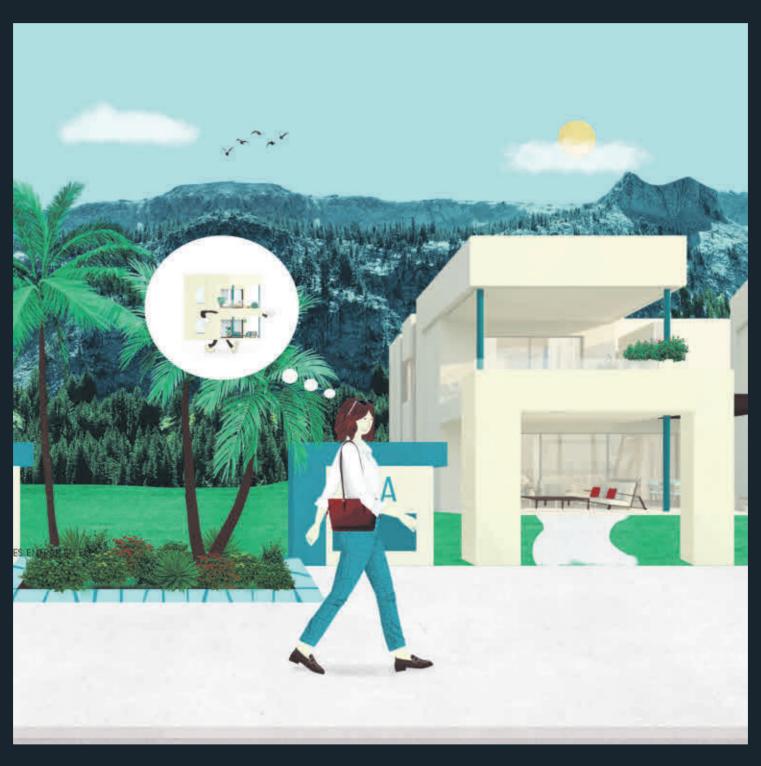
Prevemos la continuidad de la fortaleza de la demanda, tras casi 70 millones de visitantes, consolidando ADRs por encima de 2019, ocupaciones progresivamente recuperando niveles pre-Covid, y con reservas en general siguiendo la tendencia para invierno. Si bien no se puede descartar una ralentización del crecimiento considerando las presiones sobre nuestros principales mercados emisores, es más probable que los mayores retos vengan por la gestión del alza de costes y por la presión laboral.

En 2022 registraremos un volumen transaccional de unos 2.500 millones, con algunas operaciones relevantes retrasadas a 2023 por una significativa ralentización en los últimos meses derivada de la escasez de financiación y la cautela del inversor a la expectativa de un ajuste de precios, que seguirá en 2023 hasta que no se consolide una visión clara de cambio macroeconómico.

Veremos ventanas de oportunidad transaccional (presión financiera y políticas de inversión), pero limitadas por las tendencias, volviendo pronto a un mercado más de oportunidad de crecimiento y consolidación. La clave para comprador y vendedor será un buen underwritting de las oportunidades, identificación de las palancas de valor y tratamiento integral de las operaciones que se materializarán en procesos restringidos y enfocados.



Bonita la casa, bonita la mente, **bonita la vida.**





Practica Homefulness

Casas que cuidan de tu mente

A E D A S H O M E S