



COVID-19 IMPACTO EN PROPERTY MANAGEMENT

Enero 2021





Estimado Cliente,

Tal y como venimos haciendo en estos últimos meses, queremos compartir con vosotros el análisis y conclusiones en relación a la evolución de la pandemia y su impacto en el sector inmobiliario a cierre de 2020.

Actualmente estamos viviendo una tercera ola y un segundo estado de alarma, prorrogado hasta el 9 de mayo. Cada Comunidad y Ciudad Autónoma, están ejerciendo sus competencias normativas aplicables en su ámbito territorial, generando una múltiple y variada normativa que ha dado lugar a un escenario incierto en el que la toma de decisiones juega un papel clave para la viabilidad futura de cualquier negocio.

No podemos descuidar la importancia de mantener las normas de prevención, siendo responsabilidad de todos avanzar hacia la normalidad. La recuperación depende de todos, y en todos los sectores, pero para ello debemos ser resilientes, aceptar los desafíos que se presenten, y aprovechar todas las oportunidades que nos encontremos en el camino.

Esperamos que este informe os resulte de utilidad, y como siempre, estamos encantados de ayudaros y acompañaros en cada una de las decisiones y pasos a seguir en los próximos meses.

¡Gracias por seguir confiando en nuestro equipo!

Elisa Navarro

Managing Director
MVGGM Spain

Índice

1. COVID-19 Impacto

- En el mundo
- Europa
- España y tendencias 2021
- Sostenibilidad

2. Evolución de los principales ratios

- Oficinas: Ocupación por región
- Retail: Ocupación por actividad y afluencias
- Evolución del ahorro: Oficinas y Retail

3. Evolución del mercado y Tendencias. Impacto Covid-19 por sectores

- Negociaciones con Arrendatarios
- Evolución Impacto Covid-19:
 - Retail
 - Oficinas
 - Entrevista a Jorge Domecq Bohórquez, CEO de Grupo Emperador
 - Logística e Industrial
 - Entrevista a Esprinet
 - Residencial
 - Pablo Rodríguez Casal del Rey, Director Spain de LaSalle Investment Management
 - Hoteles
 - Entrevista a Cristina Fernández Hoyo, Country Manager Spain & Portugal, de Covivio
- Impacto en la Deuda



El presente informe es emitido por MVGM el día 27 de enero de 2021, siendo de carácter general, por lo que MVGM no se hace responsable del contenido que vaya en contradicción con la nueva información o normativa que se haga pública con posterioridad.

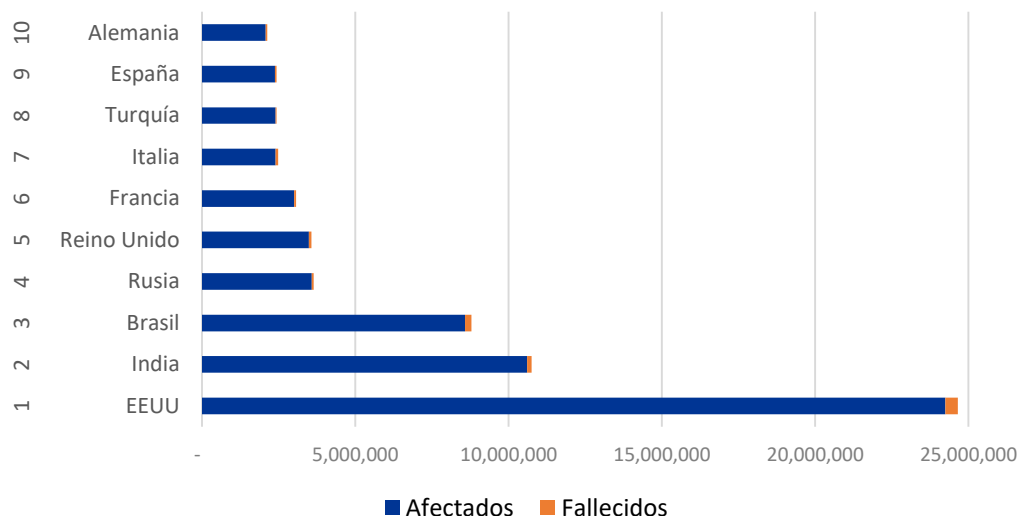
1

COVID-19 Impacto

COVID-19 Impacto en el Mundo

La pandemia del coronavirus SARS-CoV-2, no muestra síntomas de remisión. España supera los 2,3 millones de casos diagnosticados y es golpeada por la tercera ola de coronavirus, mientras que el resto de Europa vive situaciones similares. En América el virus continúa avanzando principalmente en Estados Unidos y Brasil colocando a estos países en el ranking mundial con el primer y tercer puesto respectivamente con el mayor número de casos y la cifra más alta de fallecidos por COVID-19. En Asia el país más afectado es India ocupando el segundo puesto en el ranking mundial con más casos, sin embargo preocupan también Irán, Indonesia o Irak. En África, la pandemia se ha disparado en los últimos meses, Sudáfrica supera 1,3 millones de casos. En cifras globales más de 95,7 millones de personas han sido diagnosticadas de coronavirus y más de 2 millones han fallecido.

Top 10 Países Afectados



Fuente: Johns Hopkins CSSE. Última actualización: 20/01/21

COVID-19 Impacto en Europa

A pesar de las restricciones adoptadas desde noviembre en Europa para evitar el aumento de casos después de las fiestas navideñas, Europa se encuentra ya en la tercer ola.

La nueva cepa británica de COVID-19, más contagiosa, ha llevado a varios países aumentar las restricciones, Reino Unido decretó el pasado 4 de enero un nuevo confinamiento estricto, otros líderes europeos se han sumado a esta decisión aplicando el confinamiento a nivel nacional. Alemania está viviendo su confinamiento más estricto y prolongado, se decretó la medida a mediados de diciembre y cabe la posibilidad de extenderla hasta abril, y Portugal inició el confinamiento el pasado viernes.

Entre los países más afectados en Europa se encuentra Bélgica con la mayor tasa de mortalidad del mundo (175 decesos por cada 100.000 habitantes), seguido de Eslovenia.

Francia, Italia y España superan cada uno los 2 millones de contagios, y la curva de positivos diarios continua aumentando tras las Navidades, lo que está generando presión en los hospitales y hace plantear la posibilidad de un nuevo confinamiento.



COVID-19 Impacto en España

Desde que el primer caso de COVID-19 fue identificado en España el pasado 31 de enero, el virus ha sido detectado en más de 2,3 millones de personas.

El país permaneció más de tres meses en estado de alarma (desde el 14 marzo al 21 de junio), sin embargo, la “nueva normalidad” quedó aplastada por una segunda ola, seguida de una tercera.

El gobierno decretó un segundo estado de alarma el pasado 25 de octubre y ha sido prorrogado hasta el 9 de mayo. Sin embargo, tras la relajación de las restricciones durante las fiestas de Navidad, el aumento de casos ha obligado a los Gobiernos regionales a endurecer las limitaciones.

España se posiciona como el quinto país de los más destacados de Europa con un mayor nivel de incidencia en los últimos 14 días. Solo Irlanda (1.363,1), República Checa (1.327,5), Portugal (1.268,7) y el Reino Unido (1.038,9) superan el registro de España, que se sitúa en 736,2 puntos. Sin embargo -excluyendo a Portugal- el resto de los países muestran una tendencia claramente descendente en la transmisión del virus.

Además, si atendemos a los datos publicados por el citado grupo de Estados el martes, España es el país de todo el Viejo continente que más nuevos casos de coronavirus notifica (34.291), claramente por encima de países más poblados como el Reino Unido (33.454), Francia (23.895), Alemania (12.233) o Italia (10.496)

Fuente: 20 Minutos, OMS. Última actualización: 20/01/21



Fuente: Ministerio de Sanidad. Última actualización: 20/01/21

COVID-19 Impacto en España y tendencias 2021

El Gobierno de España aprobó el 14 de marzo de 2020 la **primera declaración de Estado de Alarma** en todo el territorio español, concluyendo el 21 de junio de 2020.

En estos momentos se encuentran vigente, el **segundo estado de alarma**, aprobado por el Real Decreto 926/2020, prorrogado por un periodo de 6 meses desde las 00:00 horas del 9 de noviembre de 2020 hasta las **00:00 horas del 9 de mayo de 2021**. A los efectos del estado de alarma, la autoridad competente es el Gobierno de España y en cada comunidad o ciudad autónoma, la autoridad competente delegada es quien ostente su presidencia.

Al amparo de este Real Decreto, cada Comunidad y Ciudad Autónoma, están ejerciendo sus competencias normativas aplicable en su ámbito territorial, generando una múltiple y variada normativa que ha dado lugar a un escenario incierto en el que la toma de decisiones juega un papel clave para la viabilidad futura de cualquier negocio.

El COVID-19 y las medidas de confinamiento generaron para el ámbito jurídico un fuerte desafío, ante un convulso 2020 en la esfera jurídica y con la mirada en el actual 2021, hacemos un balance de las tendencias en diferentes materias jurídicas:

MERCANTIL

Durante el 2020, las medidas tomadas en materia de retraso de plazos para formulación y aprobación de cuentas anuales o la posibilidad de celebrar juntas telemáticas. También se ha suspendido el régimen de liberalización de inversiones extranjeras directas, se han adoptado medidas en relación con el reparto de dividendos en caso de acogimiento a los **ERTES** o se ha aprobado el acceso a las líneas ICO.

En el 2021 en España está pendiente de aprobación el proyecto de ley de implicación a largo plazo de los accionistas, la aprobación de una nueva Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo, sin olvidar que la CNMV está trabajando en una nueva Ley de Mercado de Capitales.

LABORAL

En primer lugar, la pandemia precipitó el **teletrabajo**, sin regulación hasta RD Ley 28/2020, de 22 de septiembre. La situación hizo generar soluciones creativas y demostró la madurez de trabajadores y empleadores para buscar soluciones tendientes a proteger los puestos de trabajo de la mayor forma posible

En este contexto, ha cobrado importancia la utilización de herramientas para la identificación así como para la **firma electrónica de documentos**. Sin olvidar que el teletrabajo debe garantizar el derecho a la **desconexión digital** y a la **protección de la intimidad** de los trabajadores.

2021 será un año en el que las cuestiones laborales gozarán de un especial protagonismo. En principio, salvo que se produzca una nueva extensión, está previsto que el 31 de mayo de 2021 **finalice la prórroga de los vigentes ERTES**.

• CONCURSO DE ACREEDORES

2021 trae consigo el fin de la moratoria para solicitar la declaración de concurso y la posibilidad para el deudor de presentar una modificación del convenio de acreedores aprobado o del acuerdo de refinanciación homologado alcanzado con sus acreedores, prorrogada **hasta el 14 de marzo de 2021**.

Asimismo, el 17 de julio de 2021 finalizará, salvo prórroga, el plazo para que España trasponga la nueva Directiva 2019/1023 sobre marcos de reestructuración preventiva, exoneración de deudas e inhabilitaciones y medidas para aumentar la eficiencia de los procedimientos de reestructuración, insolvencia y exoneración de deudas. La transposición traerá consigo importantes novedades, en especial en el ámbito de la **“segunda oportunidad”**.

▪ PRIVACIDAD, DATA Y CIBERSEGURIDAD

En esta materia se ha tenido debates intensos sobre los posibles conflictos entre **privacidad y salud**, por lo que la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) se ha posicionado con diversos documentos, informes y recomendaciones en relación con el tratamiento de datos vinculados al COVID-19.

Más allá de la pandemia, ha habido también importantes novedades en el ámbito de la privacidad tanto en España como en Europa, como la nueva regulación de cookies, y en España la derogación de la obsoleta Ley de Firma Electrónica de 2003.

COVID-19 Impacto en España y tendencias 2021

Para 2021, tanto en España como en la Unión Europea, se espera un avance importante de la legislación en materia de **derechos digitales**, con la aprobación final de la Carta de los Derechos Digitales en España, la regulación de las plataformas y de servicios digitales, con la *Digital Services Act* y la *Digital Markets Act* de la Unión Europea, y la aprobación del esperado Reglamento europeo de **e-Privacy**, cuyo último borrador ha sido publicado por la presidencia alemana del Consejo de la Unión Europea y está estancado desde hace años.

También en materia de **ciberseguridad**, las empresas deberán tomarse muy en serio la seguridad de la información, y deberían compaginar la ya necesaria auditoría de RGPD, con planes de preparación ante ciberataques.

PROPIEDAD HORIZONTAL.

Un punto importante en esta materia, en el que se ha detectado una necesidad de adaptación de la ley de Propiedad Horizontal a las nuevas necesidades, es la celebración de juntas, tanto ordinarias como extraordinarias, de forma telemática. En 2021, será necesario regular la posibilidad de celebrar, **telemáticamente**, las juntas de propietarios aprovechando las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías. La celebración telemática durante el estado de alarma ha sido regulada en el Código Civil Catalán.

CLAUSULA REBUS SIC STANTIBUS

Con la llegada del Covid-19 se ha generado debate sobre la posible aplicación de la cláusula **rebus sic stantibus** a las controversias contractuales versus el principio "*pacta sunt servanda*".

Los tribunales españoles están abandonando sus tradicionales reticencias, contrarias a redefinir un nuevo equilibrio entre las partes, apartándose así de una aplicación estricta de los dos grandes principios de derecho según los cuales, en aras de garantizar la seguridad jurídica, el contrato se rige por la autonomía de la voluntad de las partes y es inalterable.

Cabe recordar que estos fallos mediante los que se han adoptado medidas cautelares no se pronuncian sobre el fondo de los asuntos, aunque todo hace presagiar una tendencia de los tribunales competentes favorable a modificar las disposiciones contractuales para asegurar la supervivencia de los agentes económicos que se vean más afectados por el Covid-19

A principios de 2021, el Juzgado de Primera Instancia nº 20 de Barcelona ha dictado la sentencia 1/2021, por la que estima la demanda de reequilibrio formulada por la arrendataria de veintiséis viviendas y un local destinados al alojamiento turístico, una de las actividades más castigadas por la pandemia. Y ha declarado que procede la reducción de renta del 50% con efectos desde el 1 de abril de 2020 hasta el 31 de marzo de 2021.

Ante el impacto económico que está suponiendo la pandemia, es importante reducir al máximo el contagio a la economía, por ello el gobierno de España ha presentado una batería de medidas cuyo objetivo es reducir el impacto de la crisis en las familias, los trabajadores y las empresas, entre ellas podemos citar:

- **Residencial;**

Suspensión de desahucios y lanzamientos hasta la finalización del estado de alarma.

Prorroga de contratos de arrendamiento a todos los contratos de alquiler que finalicen entre el 2 de abril 2020 y el 31 de enero de 2021, ampliándose hasta el **9 de mayo de 2021**.

- **Arrendamiento distinto a vivienda.**

Moratoria o aplazamiento temporal y extraordinario en el pago de la renta, siempre que dicho aplazamiento o una rebaja de la renta no se hubiera acordado por ambas partes con carácter voluntario

COVID-19 Impacto en España y tendencias 2021

▪ LABORAL:

- Ampliación ERTES hasta el 31 de marzo de 2021.
- Programa MECUIDA, medidas para cuidar a quienes tienen personas dependientes a su cargo.
- Prohibición de despedir por causas objetivas e interrupción de los contratos temporales para prolongar su duración durante el estado de alarma.

▪ AUTÓNOMOS:

Percepción del bono social por trabajadores autónomos. Se podrán beneficiar del bono social quienes acrediten que, con fecha posterior a la aplicación del estado de alarma el titular del punto de suministro, o alguno de los miembros de su unidad familiar, profesionales por cuenta propia o autónomos, tienen derecho a la prestación por cese total de actividad profesional o por haber visto su facturación en el mes anterior al que se solicita el bono social reducida en, al menos, un 75 % en relación con el promedio de facturación del semestre anterior.

Prestación extraordinaria por cese de actividad para autónomos. Cualquier autónomo que se vea afectado por el cierre de negocio debido a la declaración del estado de alarma o cuya facturación ese mes caiga un 75% respecto a la media mensual del semestre anterior.

Garantía de liquidez para sostener la actividad económica a autónomos y empresas.

Permite la ampliación del límite de endeudamiento neto del ICO con el fin de aumentar las líneas ICO de financiación a empresas y autónomos para atender a necesidades derivadas de la gestión de facturas, necesidad de circulante, vencimientos de obligaciones financieras o tributarias u otras de liquidez en este contexto de estado de alarma.

Aplazamiento en el pago de las cotizaciones a la Seguridad Social. Se podrán beneficiar empresas (cuotas devengadas entre diciembre de 2020 y febrero de 2021) y autónomos (cuotas devengadas entre los meses de enero a marzo de 2021).

▪ TURISMO:

Ampliación de la línea de financiación "Thomas Cook" para el sector turístico. Esta medida permite que se amplíe a todas las empresas y trabajadores autónomos con domicilio social en España que estén incluidos en los sectores económicos definidos en la Disposición Adicional primera del Real Decreto-ley 7/2020, de 12 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes para responder al impacto económico del COVID-19.

Las agencias de viaje y operadores turísticos y los servicios de reservas podrán utilizar la financiación avalada por el ICO para la devolución de los anticipos de clientes por viajes combinados y derechos de resarcimiento.

Se establece un régimen transitorio de las zonas de gran afluencia turística para 2021. Debido a la caída de turistas, por lo que las zonas no cumplirían los criterios establecidos. Por ello, no resultarán de aplicación los datos referidos al año 2020 sobre habitantes, pernoctaciones y cruceristas en puertos en los que operen cruceros turísticos. Se utilizará la media de los 3 años anteriores.

▪ MATERIA TRIBUTARIA.

Se aprueba el aplazamiento de deudas tributarias que permite aplazar durante 6 meses, los 3 primeros meses con carencia de intereses, previa solicitud a la Agencia Tributaria, deudas tributarias correspondientes a declaraciones-liquidaciones y autoliquidaciones cuyo plazo de presentación e ingreso finalice desde el día 1 de abril hasta el día 30 de abril de 2021, ambos inclusive.

Se establece un incentivo fiscal con el que se pretende para arrendadores de locales en los que se desarrollan actividades económicas vinculadas al sector turístico, la hostelería y el comercio acuerden voluntariamente rebajas en la renta arrendaticia correspondiente a los meses de enero, febrero y marzo de 2021, permitiendo computar como gasto deducible para el cálculo del rendimiento del capital inmobiliario la cuantía de la rebaja de la renta acordada durante tales meses.

COVID-19 Sostenibilidad



Cerramos el año 2020 con una gran sacudida en la economía y en la sociedad. En continuo cambio, seguimos adaptándonos a los diferentes escenarios que se crean con el avance de la pandemia para acelerar la recuperación socioeconómica. El respeto a las medidas **en Seguridad e Higiene**, sigue priorizando el trabajo, para velar por la salud de los empleados y usuarios.

En este contexto, vemos como la tecnología y la recesión económica potencian la aparición de **nuevos modelos de compra**, toman fuerza conceptos como el **consumo colaborativo**, en donde la tecnología e internet es de nuevo la clave en la búsqueda de alternativas para minimizar el uso de materias primas, reutilizar productos, o bien reducir al máximo el intercambio monetario.

Cambian los hábitos de compra, hay conciencia sobre el **consumo local**. El consumidor busca calidad y seguridad a través de la información y el etiquetado. Los sellos y las certificación adquieren mayor importancia. Se favorece la reparación o la compra de segunda mano y hay mayor conciencia en el desperdicio y en separar los residuos, es tiempo de la **economía circular**. En MVGM nos comprometemos con los proveedores integrando aspectos ASG y desarrollando políticas que garantice la responsabilidad en la cadena de suministro.

La digitalización continua siendo uno de los objetivos de la compañía, que apuesta por invertir en recursos digitales para mejorar el desempeño y estar a la altura de las exigencias del mercado. Seguimos apostando por el teletrabajo, reducimos la movilidad de los empleados con jornadas y horarios más flexibles.

En otro orden de compromisos, en MVGM hemos lanzado nuestro primer proyecto de cooperación en la financiación de un programa de ayudas para destruir alimentos a familias vulnerables de nuestra comunidad en **alianza** con Cooperación Internacional y en alianza con Ningún Niño sin sonrisa, hemos contribuido a reducir las desigualdades en familias con niños en riesgo de exclusión social.

Además, llevamos a cabo internamente **campañas de sensibilización** relacionadas con el medioambiente, de salud y seguridad en el trabajo, al igual que para poner fin a la pobreza en el mundo, erradicar el hambre y lograr la seguridad alimentaria, entre otras, en aras a mantener nuestro compromiso de cambio.

La **inversión sostenible** avanza a pesar de la pandemia. Se está viviendo una auténtica revolución con el cambio a las energías renovables. Hay un nuevo impulso al Plan Nacional Integrado de Energía y Clima, el Consejo de Ministros aprueba el proyecto de Ley del Cambio Climático y Transición Energética. En MVGM somos conscientes del sector en el que operamos y de los desafíos a los que nos enfrentamos, el reto demográfico con el incremento de la población, el crecimiento de las ciudades y consecuentemente las nuevas construcciones que aumentan el consumo de energía, nos llevan a fijar el **objetivo de cero emisiones en 2030** en consonancia con los objetivos del Acuerdo de París y nos sumamos a la **lucha contra el cambio climático** para reducir emisiones y mejorar los resultados en materia de sostenibilidad de acuerdo con El Pacto Verde europeo.

Dejamos el 2020 aprovechando el aprendizaje y fortaleciendo nuestra estrategia de mitigación de riesgos al objeto de mejorar nuestra capacidad de resistencia antes las crisis futuras.

En MVGM trabajamos guiados por una estrategia de transformación para la mejora continua en la creación de valor económico, social y ambiental. En este sentido, impulsados por iniciativas de Naciones Unidas, nos sumamos a los objetivos de la Década de la acción, en acelerar los retos que nos plantea la Agenda 2030, en involucrar a todos los agentes de forma colaborativa en la resolución de los desafíos que tenemos como empresa y sociedad para no dejar a nadie atrás y en fijar objetivos ambiciosos que impulsen el cambio hacia una sociedad más sostenible. Creemos que nuestro liderazgo pasa por ser socialmente responsable.

2

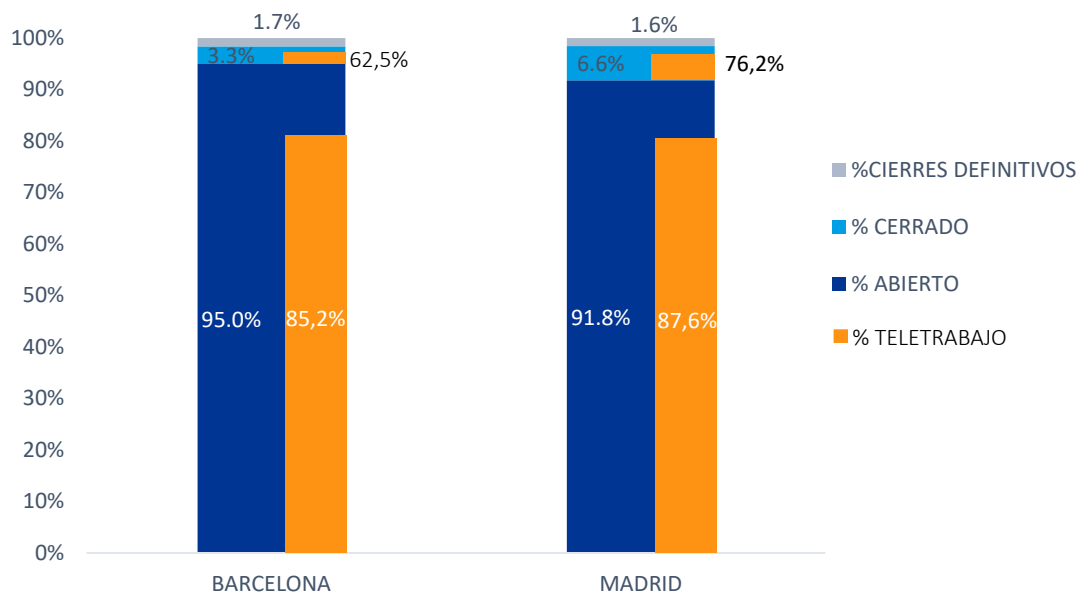
Evolución de los principales ratios

Impacto en activos COVID-19 (Oficina)

Ocupación por Región

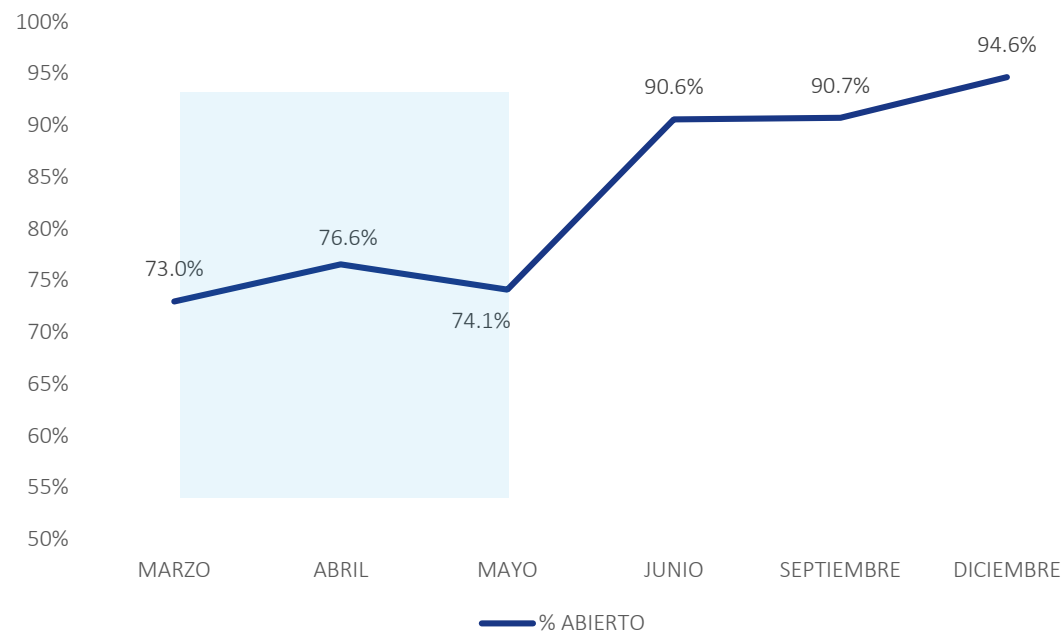
En el último trimestre, la tendencia continúa siendo ascendente en relación a los edificios con oficinas operativas y el teletrabajo como la opción elegida, tanto en las oficinas cerradas como en las abiertas. A 31 de diciembre, aproximadamente el 95% de los inquilinos mantienen sus oficinas abiertas.

Ocupación por inquilino



% de cierres definitivos en edificios abiertos y cerrados y % de teletrabajo

Evolución edificios abiertos sobre total de GLA



Fuente: MVGM. Última actualización: 31/12/20

Impacto en activos COVID-19 (Retail 1/3)

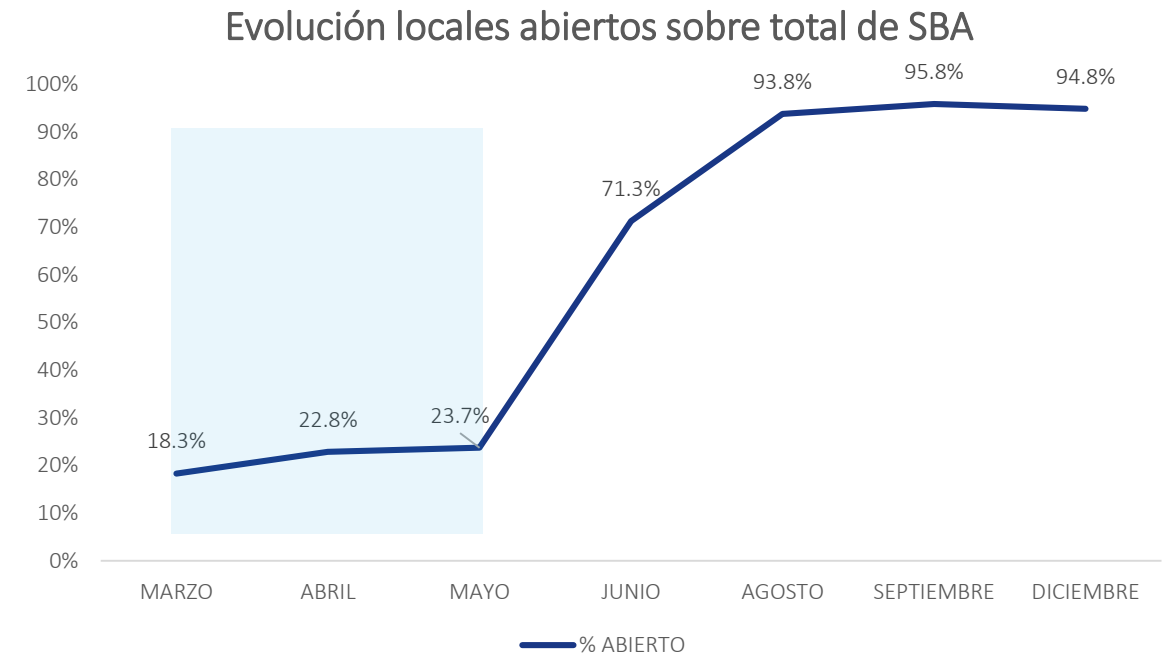
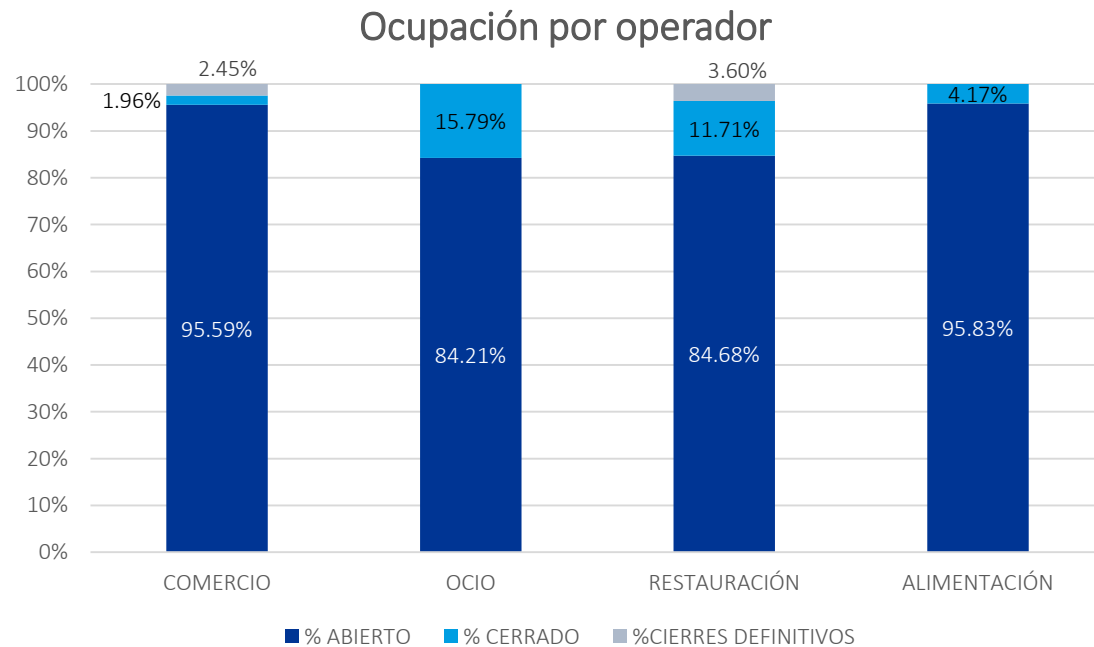
Ocupación por Actividad

Finalizamos el año con diferentes incidencias en las diferentes actividades y operadores que conforman los complejos comerciales. Dado que las actuaciones en cuanto a medidas a implantar han sido transferidas a las Comunidades Autónomas, las aperturas y el funcionamiento de la actividad comercial es diferente en cada Comunidad, con diferentes limitaciones de aforos, horarios e incluso cierres en algunas de ellas.

Todos los centros comerciales y los operadores siguen invirtiendo en medidas que hagan que las visitas sean seguras, adaptándose a la normativa.

Sobre el total de ocupación por operadores, el 15,79% del ocio y el 11,71% de la restauración, está cerrada por las restricciones que las autoridades han aplicado a estas actividades.

Cabe destacar la baja incidencia que el COVID ha tenido en cierres definitivos, afectando solamente al 2,49% de la SBA total.



Fuente: MVGM. Última actualización: 31/12/20

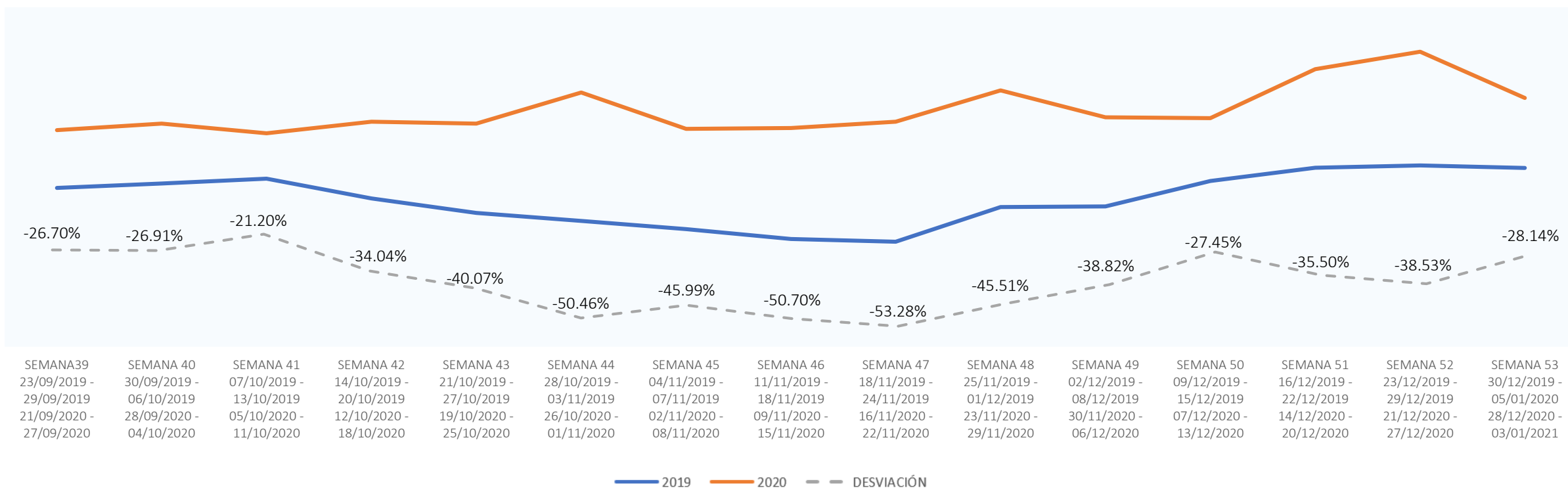
Impacto en afluencias COVID-19 (Retail 2/3)

En comparación con el año 2019, el año 2020 termina con un impacto en las afluencias que supone un descenso del 37,84%. Los cierres totales y parciales sufridos, el brutal descenso del turismo extranjero e incluso nacional al quedar canceladas las fiestas locales y restringidos los desplazamientos, y el impacto que ha tenido la nueva situación en el ocio y la restauración, colocan las afluencias en unas cifras que nunca antes habíamos visto. Si bien el comportamiento durante la semana es aceptable, la caída durante los fines de semana es muy significativa.

En este periodo se ha notado también diferencias en las afluencias dependiendo de las Comunidades.

La perspectiva de cara al año 2021 va a venir condicionada por la evolución del virus y las restricciones que sigan imponiendo las autoridades sanitarias.

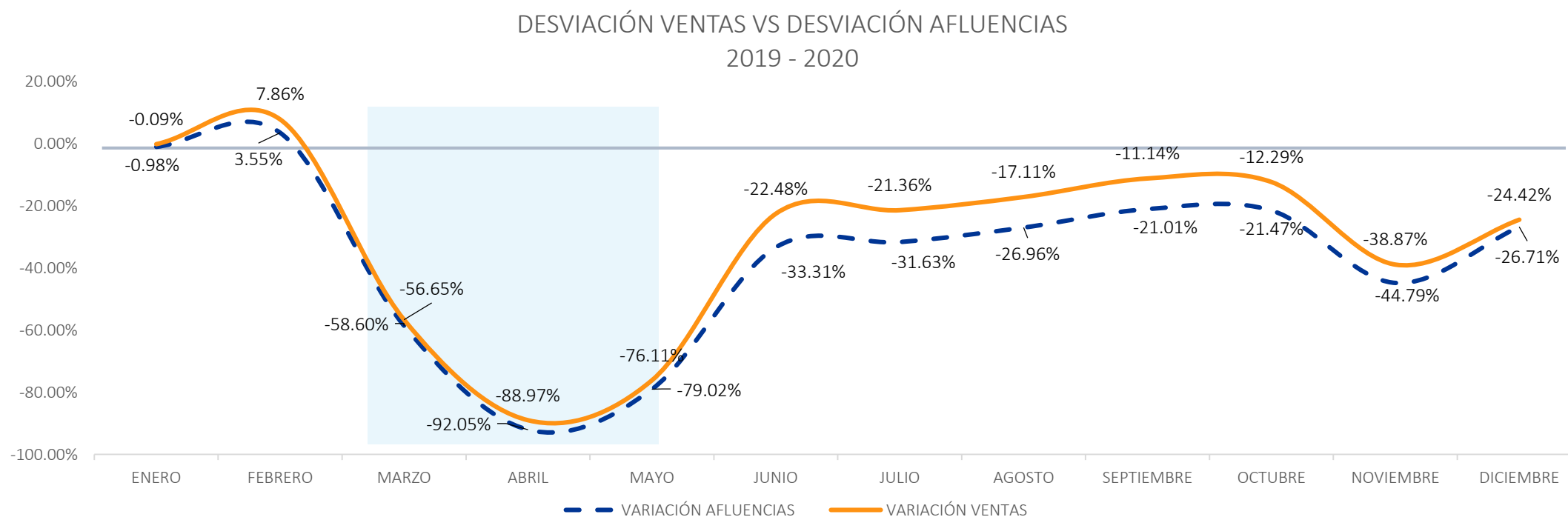
COMPORTAMIENTO AFLUENCIAS 2019-2020



Impacto en afluencias COVID-19 (Retail 3/3)

A lo largo del año, la evolución de las ventas ha sido algo mejor que la evolución de las afluencias, sobre todo en los meses post apertura. Es decir, existe mayor descenso de afluencias que de ventas y esto es debido a que los clientes acuden a los centros a comprar, dedicando menos tiempo al ocio y reduciendo también la estancia media. Este comportamiento es lógico, dadas las enormes restricciones que tiene el comercio y sobre todo el ocio y la restauración.

Si algunas actividades no han sufrido tan severamente el efecto COVID, estas son: hogar, electro, joyería y alimentación, presentando un mejor comportamiento los Parques Comerciales, donde se suelen concentrar estas actividades.

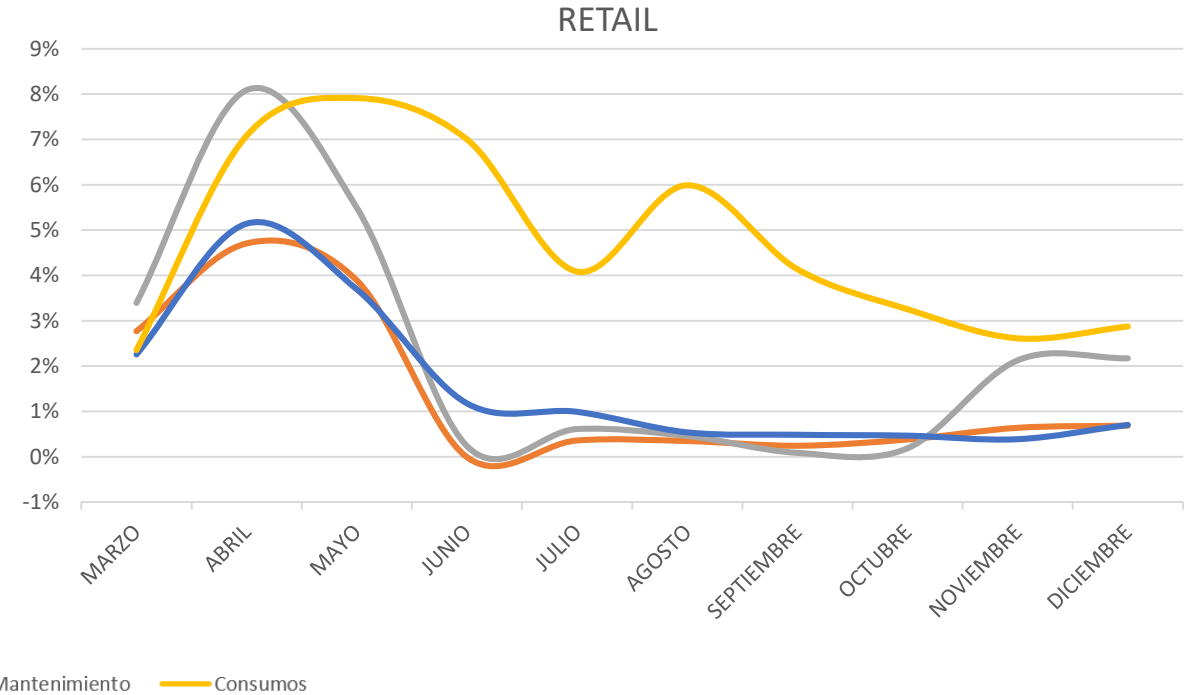
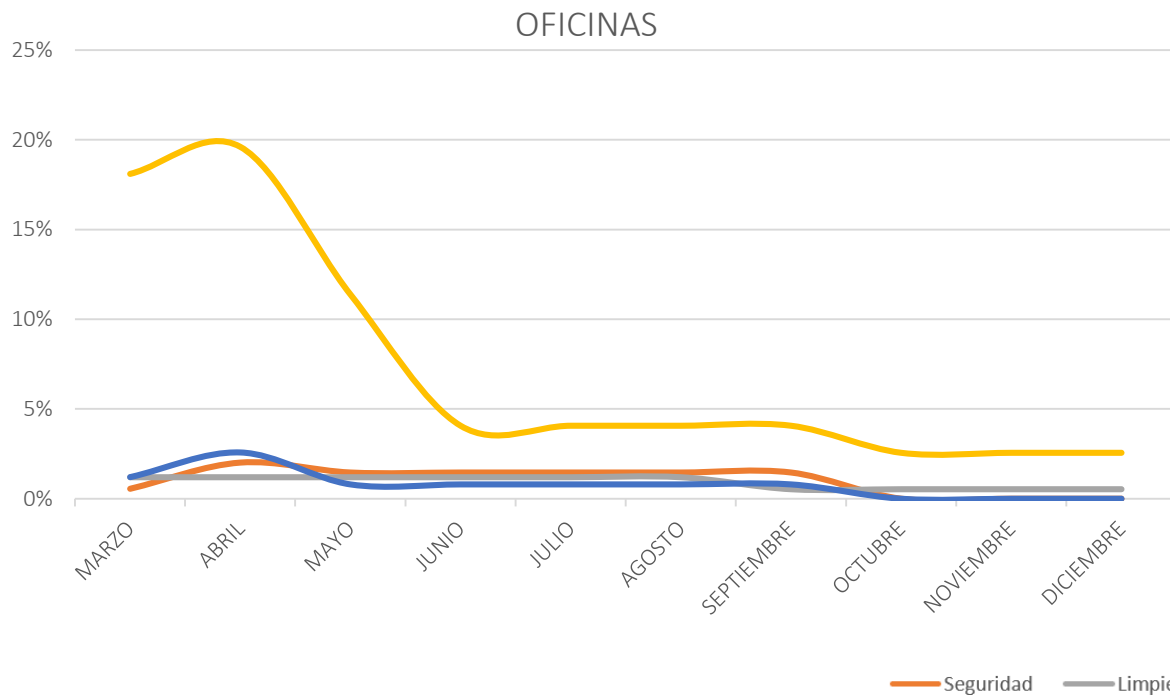


Fuente: MVGM. Última actualización: 31/12/20

Impacto en activos COVID-19 (Oficina, Retail)

Evolución de ahorro

Si bien se ha producido un ahorro en los presupuestos de gastos de los centros comerciales durante el periodo de cierre, estos se han visto reducidos por las inversiones que se han tenido que acometer para la apertura y su mantenimiento posterior, para cumplir los controles de aforo, las distancias, las labores de limpieza y desinfección, las acciones de marketing y comunicación y el soporte a operadores, lo que sitúa el ahorro en una media del 4,42%.



Fuente: MVGM. Última actualización: 31/12/20

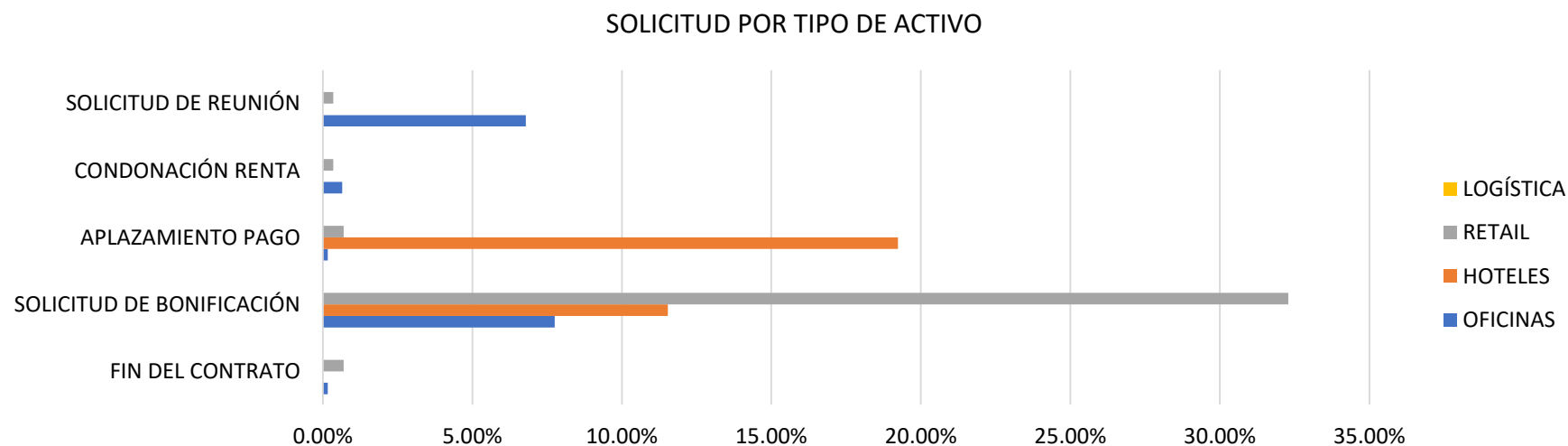
**Evolución del mercado y Tendencias.
Impacto Covid-19 por sectores**

Negociaciones con Arrendatarios (efecto COVID-19)

Constatamos un alto porcentaje de acuerdos alcanzados entre propietarios e inquilinos en todos los sectores, destacando el sector hotelero y retail, como los más afectados en número de solicitudes, debido al cierre temporal, limitación de aforos, y restricciones de movilidad. Destacamos también, el incremento en la predisposición para llegar a acuerdos, y en la flexibilización para poderlos alcanzar.

SECTOR	FIN DEL CONTRATO	SOLICITUD DE BONIFICACIÓN	APLAZAMIENTO PAGO	CONDONACIÓN RENTA	SOLICITUD DE REUNIÓN
OFICINAS	0,16%	7,75%	0,16%	0,65%	6,79%
HOTELES	0,00%	11,54%	19,23%	0,00%	0,00%
RETAIL	0,69%	32,29%	0,69%	0,35%	0,35%
LOGÍSTICA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Datos de nuevas solicitudes desde el 1 de septiembre al 31 de diciembre, excluyendo los acuerdos alcanzados con anterioridad.



Impacto COVID-19 y Tendencias: Retail

La pandemia ha afectado brutalmente a la mayoría de los sectores de nuestra economía como el comercio. Solo se han salvado de un mal año las actividades de: alimentación, hogar, deporte y cadenas fast food con locales de autoservicio o delivery, siendo los más afectados por esta crisis el ocio, la restauración y los inversores pequeños de servicios (peluquerías, salones de belleza, tintorerías, etc)

El perfil del cliente ha cambiado. El cliente limita sus salidas de casa y opta por la compra online y la entrega de sus pedidos. Esto ha supuesto, un despunte de la venta online y la necesidad de dirigir las inversiones hacia la tecnología. Según el informe 'Global E-commerce 2020 2020', de eMarketer: *apunta a un crecimiento cercano o superior al 20% en las ventas en 'retail' por este canal. En la actualidad, siete de cada diez internautas compra 'online', lo que se traduce en 22,5 millones de españoles.*

Esta tendencia, sin duda, va a continuar durante el 2021, colocando en serias dificultades a quién no invierta en esta forma de venta.

El futuro de los centros comerciales, sigue siendo incierto. La apuesta por la transformación digital es un hecho. El trato personalizado y ofrecer innovaciones tecnológicas que faciliten la compra a los consumidores marcarán el futuro del centro comercial.

Pero el retail está acostumbrado al cambio y tiene las herramientas y la experiencia para este nuevo reto.

Con respecto a las rentas, la mayoría de los propietarios de centros comerciales, han ofrecido descuentos en las rentas, no así en las cargas comunes. Esas ayudas se pueden extender al 2021 en tanto en cuanto continúen las restricciones e incluso los cierres, como está ocurriendo en algunas Comunidades Autónomas. Por tanto, no solo los retailers han visto disminuidos sus beneficios, los propietarios se han visto fuertemente impactados también.

El 2020 ha puesto de manifiesto la importancia del Specialty Leasing, ya que no solo es una fuente recurrente de ingresos, también es un refuerzo para completar el mix comercial, siendo muy adaptable a las necesidades del mercado e incrementando el valor del activo.

También ha sido un área que ha sufrido todas las restricciones, tanto las permanentes como las puntuales. La reducción de los aforos, limitando las afluencias, así como el recorrido de cliente que ha debido adaptarse a las nuevas normativas, ha afectado especialmente a la actividad y los ingresos que se generan en las zonas comunes. La pérdida de ingresos ha supuesto una media anual del 20.7%, las actividades que más pérdidas tuvieron han sido la publicidad, y los servicios, como vending o infantiles.

¿Cómo afrontar el 2021?

Contamos con la experiencia del 2020, nos seguimos enfrentando a limitaciones importantes, por lo que prevemos un primer semestre duro y similar a los meses post apertura. Mientras que las normas sean aplicadas por cada Comunidad Autónoma, seguiremos viendo diferencias por comunidades.

- Aplicaremos presupuestos de cargas muy contenidos e incluso buscando ahorros. Esto supone un enorme esfuerzo de contención, sin poner en riesgo el servicio y siguiendo con las medidas de seguridad e higiene.
- Continuaremos con la estrategia de digitalización con el objetivo de potenciar la omnicanalidad que nos permita ofrecer una experiencia de cliente óptima con independencia de los diferentes escenarios y restricciones que se apliquen, poniendo foco en desarrollar plataformas de ecommerce, así como potenciando el delivery no solo de restauración si no de todas las actividades de los centros.
- Nos enfocaremos en un servicio plus. Debemos poner como una de nuestras prioridades y objetivos el lograr la lealtad del consumidor a través del servicio, la seguridad y los programas de fidelidad.
- Aumentarán los espacios dedicados a los click & collect.
- Profundizaremos en el social commerce, generando experiencias de compra a través de las redes sociales.
- Se incrementarán las tiendas efímeras y la flexibilidad de los contratos
- Surgirán nuevos negocios y formatos
- Otra de las tendencias del retail que analizaremos será el shopper marketing, que incluye todas aquellas estrategias dirigidas a entender al comprador y comprender que existen diferentes nichos.
- Y la interpretación del Big Data, que nos ayude a predecir las necesidades de los clientes

Por otro lado, también está proliferando la llegada de marcas internacionales y nacionales, que están apostando por instalarse en ubicaciones de primera línea aprovechando las oportunidades.

A medida que la vacunación avance, el consumo privado se reactive y el turismo vuelva, iremos viendo mejorías, previsiblemente en la segunda mitad del año, en nuestras afluencias y ventas y habrá más confianza que permita volver a ver indicadores positivos en la comercialización e inversión.

Impacto COVID-19 y Tendencias: Oficinas

En el último semestre del año 2020, la actividad en el mercado de oficinas se ha visto influenciada notablemente por la aparición de la segunda ola, lo cual ha vuelto a afectar los planes que la mayoría de las empresas tenían previstos, y que tras el verano habían empezado a implantar en una vuelta paulatina a los edificios de oficinas.

Como comentamos en anteriores informes, los edificios de oficinas están plenamente preparados para la “nueva” normalidad, tanto los Propietarios como los Arrendatarios han implementado medidas de prevención y seguridad tanto en las zonas comunes como privativas, adaptándolos a lugares de trabajo completamente seguros.

Actualmente la ocupación de los edificios es muy variable, encontrándonos en un mismo edificio empresas con una ocupación plena, con otras con las oficinas cerradas y su personal teletrabajando. La tendencia que vimos tras la vuelta del confinamiento, en la que las empresas se han ido adaptando a las particularidades de sus negocios, y sobre todo, a la hora de preservar la salud de sus trabajadores, se ha ido consolidando con el paso de los meses.

La aparición de las primeras vacunas y la evolución de las mismas, harán que en el primer semestre del 2021 las empresas empiecen a llevar a cabo los planes aplazados en estos momentos de incertidumbre, y empezemos a ver si esta “nueva” normalidad lleva aparejada cambios en su funcionamiento, aumento del teletrabajo, reunificación de sedes y cómo pueden afectar esos movimientos a la ocupación actual.

A nivel de mercado, las operaciones que hemos detectado en nuestra cartera han sido poco relevantes, sin grandes cambios, mas allá de las renovaciones contractuales que vencían en este periodo, ajustándose algo las rentas, y empezando a estudiar la necesidad de renovar a la baja la superficie arrendada por parte de los arrendatarios.

En el sector de las oficinas, a diferencia de otros sectores, la morosidad es muy baja, solo producida de manera muy puntual.

La contención del Covid-19 en los próximos meses, la eficacia de las vacunas y el riesgo de nuevos brotes, nos indicarán los pasos siguientes. Esta pandemia ha traído al sector un nuevo cambio, y según evolucionen las nuevas normas de trabajo, el sector poco a poco irá normalizándose.





EMPERADOR PROPERTIES

Jorge Domecq Bohórquez

CEO Grupo Emperador

Tras el 2020, ¿Cómo se ha visto afectado la ocupación en vuestros activos?

Ciertamente desde el comienzo de la pandemia tanto nuestro activo en Madrid Torre Espacio, como nuestra torre de Diagonal en Barcelona han sufrido un descenso muy notable de la aforo y asistentes de empleados y visitas. Muy especialmente en los primeros meses de pandemia, pero debido a que tenemos inquilinos que son considerados como empresas de primera necesidad en ningún momento se ha llegado a cerrar ningún edificio de nuestra propiedad.

Eso sí, la asistencia de empleados a las oficinas ha ido evolucionando en función de las alarmas sanitarias, el edificio de Barcelona se ha visto mucho más afectado en su aforo y de media no a podido superar el 10% de asistencia de empleados, esto es debido a que la mayoría de las empresas que allí se encuentran son empresas de carácter tecnológico y ya tenían muy interiorizado el teletrabajo. Torre Espacio es un edificio con una variedad de multi inquilinos de todos los ámbitos y sectores, por lo que muchas de las empresas aún no tenían

tan interiorizado el teletrabajo, o quizás su modelo de negocios no se lo permite, por lo que en Madrid la asistencia ha estado en torno a una media del 30% de los empleados registrados una vez pasados los momentos más duros de las restricciones.

Vemos que el teletrabajo ha cogido fuerza y es una medida que se espera mantener en cierta medida una vez superada la pandemia, ¿Vuestros inquilinos han solicitado ampliar o disminuir la superficie alquilada?

El teletrabajo venía siendo una tendencia cada vez mayor dentro de las empresas y se veía como un beneficio del trabajador para poder atraer talento. La pandemia tan solo ha acelerado este proceso y en muy poco tiempo logrará convertirlo en un derecho del trabajador. Sin embargo, las empresas van a seguir necesitando un punto de encuentro dónde poder intercambiar información, socializar, aprender y sobre todo crear un espíritu de pertenencia a grupo, las empresas evolucionaran, pero con seguridad van a seguir teniendo necesidad de oficinas donde exista un espacio de puesta en común, por todo ello creemos que los empleados y empresas acordaran a teletrabajar un día o dos a la semana.

No hemos tenido ningún pronunciamiento sobre disminución o aumento de la superficie alquilada debido al Covid, creemos que de momento es temprano para que los inquilinos se manifiesten en sus necesidades de espacio, todos están expectantes, existen demasiadas incertidumbres en el mercado, se desconoce cuándo acabará y cómo va a reaccionar la economía tras al final de la pandemia. Tenemos claro que el espacio de trabajo cambiará, se demandaran más salas de reuniones, zonas de puesta en común y otras áreas en las que muchas empresas no habían pensado tener hasta ahora, pero aun

mantenemos la incertidumbres al respecto a si se necesitará mas o menos superficie.

¿Os estáis planteando la posibilidad de transformar espacios u ofrecer nuevos servicios en vuestros activos para ajustarlos a las nuevas necesidades?

Desde luego que sí, estamos convencidos que las necesidades de nuestros clientes van a fluctuar con el tiempo y la evolución incierta de la economía. En la actualidad estamos desarrollando un proyecto de potenciar las áreas comunes y reordenación de los servicios para nuestros inquilinos tanto en Madrid como en Barcelona y que tengan así la posibilidad de poder disponer de espacios para proyectos concretos o con necesidades puntuales. Para fidelizar a nuestros clientes es importante atender las necesidades habituales de la empresa y de sus trabajadores, que puedan tener la oportunidad de crecer y los servicios sean los apropiados para desarrollar sus proyectos.

¿Qué expectativas tenéis para el 2021?

Pese a cómo ha comenzado este año seguimos siendo optimistas y somos conscientes que la economía no dará signos claros de recuperación por lo menos hasta el tercer trimestre de este año. Seguramente toda esta crisis se reflejará en un ajuste de rentas a futuro, pero igualmente sabemos que nuestros activos son edificios de altísima calidad y pensamos que el mercado va a ir en la línea de demandar este tipo de activos, por lo que creemos que el ajuste será mucho menos pronunciado que en otras áreas urbanas de menor calidad.

Impacto COVID-19 y Tendencias: Logística e Industrial

El sector logístico ha sido uno de los sectores que ha presentado mejor comportamiento en el mercado inmobiliario durante 2020 debido principalmente al auge del comercio on-line.

Con el inicio de la pandemia a finales del primer trimestre de 2020, se crearon las condiciones idóneas para que el e-commerce se afianzase en el mercado. Esta penetración tenderá a afianzarse provocando un aumento de la demanda de suelo logístico en este ejercicio y los próximos años, después de un cierre de 2020 con cifras de inversión superiores a las esperadas.

La logística se ha convertido igualmente en uno de los sectores refugio presentando rentabilidades más bajas en 2020, según todos los brokers consultados. Esto ha sido gracias a que existen previsiones halagüeñas en el mercado y por las garantías de que los edificios presentan mayor facilidad para alquilarse y venderse.

En lo que se refiere a las rentas en el sector logístico, éstas se encuentran estabilizadas con respecto al periodo precrisis, no esperándose caídas en el corto plazo.

Por otra parte, la alteración de las cadenas de suministro durante la pandemia también dificultó la entrega de productos a tiempo. La necesidad de nuevos espacios logísticos con ubicaciones de última milla cerca de los principales núcleos urbanos también ayudará a impulsar la demanda, siendo la escasez de suelo logístico, una de las principales preocupaciones del sector, principalmente en Cataluña, con tasas de disponibilidad tres veces más bajas con respecto a Madrid.

La automatización de los edificios logísticos con incorporación de nuevas tecnologías para la optimización de costes y la necesidad de crear espacios logísticos más sostenibles con la reducción de la huella de carbono, serán otros de los grandes retos a los que se enfrentará el sector logístico en el corto y medio plazo.





Esprinet, es el líder del sur de Europa (Italia, España y Portugal) de la distribución de Tecnología para la Información y Electrónica de consumo a resellers IT, VAR, Integradores de Sistemas, negocios especializados, retailers y portales de comercio electrónico, además de ser el cuarto distribuidor más grandes de Europa y entre los 10 primeros a nivel mundial.

¿Durante estos meses habéis planteado la expansión de superficies para atender el crecimiento de la demanda? Y en ese caso, ¿en qué ubicaciones, durante cuánto tiempo y qué superficie?

Durante estos meses hemos ampliado 4.000m2 de superficie cerca de nuestra plataforma logística permitiéndonos de esta forma cubrir el incremento en la demanda que hemos experimentado.

¿Tenéis previsión de ampliar, disminuir o transformar superficie?

No descartamos ninguna posibilidad, nos adaptaremos al nuevo mercado post Covid-19, con aumento de la demanda de los productos que ofrecemos y el auge del comercio online.

¿Habéis sufrido con la cadena de suministro?

Debido al aumento de la demanda del producto tecnológico nos hemos visto obligados a realizar un aumento de superficie de manera que podamos continuar garantizando a todos nuestros clientes la disponibilidad de nuestros productos.

¿Qué cambios estáis viviendo/impulsando?

Estamos ajustándonos a la nueva situación, adaptando recursos tanto materiales como humanos y buscando la mejor forma de optimizar recursos.

¿Hay medidas que se hayan implementado debido al Covid-19 y que se plantean mantener una vez superada la pandemia?

Desde el inicio de la pandemia se han implementado distintas medidas de higiene y seguridad como lo son teletrabajo, limpieza y desinfección con virucidas, limitación de aforos, turnos de entrada, salida y comida espaciados en el tiempo. Es muy probable que cuando se supere la pandemia algunas de estas medidas se mantengan como puede ser el caso del teletrabajo en oficinas.



Impacto COVID-19 y Tendencias: Residencial

Mercado de compraventa

El mercado de compraventa de vivienda ha sufrido de manera importante durante el 2020 una clara **disminución de las operaciones**, debido tanto al confinamiento como al aplazamiento de las decisiones de compra hasta que la situación del mercado se normalice. Y todo a pesar de existir una demanda latente importante. Los tipos de interés de las hipotecas continúan en mínimos históricos pero el desempleo y la incertidumbre laboral no ayudan.

El **precio de la vivienda en venta ha resistido muy bien** la pandemia y apenas ha sufrido caídas, en contra de las estimaciones iniciales. Solo en Madrid y Barcelona, y particularmente en vivienda de segunda mano, se han apreciado algunos ajustes de precio.

Lo que sí parece claro es que **el consumidor ha cambiado sus preferencias** y ahora valora mucho más las prestaciones de la vivienda en cuanto a luminosidad, espacio, terrazas y zonas verdes y deportivas. El confinamiento y el teletrabajo nos han hecho ver las cosas de otra manera. Como resultado las viviendas de obra nueva en barrios periféricos son las que mejor se han comportado pues se adecuan mejor a las nuevas necesidades, permiten mayor personalización, son más eficientes y su forma de pago fraccionada puede ser determinante.

Si la situación pandémica mejora y la economía comienza a recuperarse es posible un incremento importante de las operaciones de compraventa, intentando alcanzar los niveles previos a la llegada del Covid19.



Impacto COVID-19 y Tendencias: Residencial

Mercado de alquiler

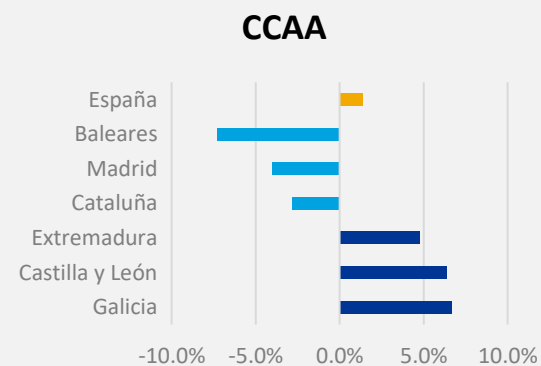
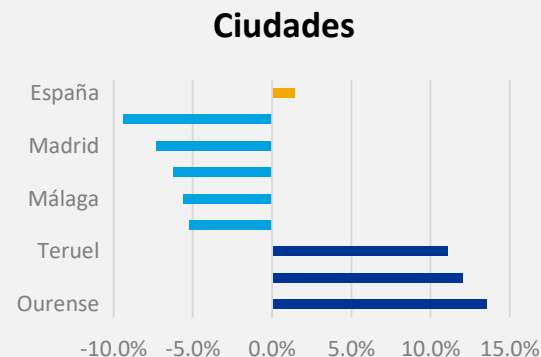
En el mercado de alquiler se ha podido ver una ralentización de la demanda y sobre todo un importante incremento de la oferta, lo que ha generado una **caída de las rentas en el corazón de las grandes ciudades**, es decir, en los mercados más dinámicos. Los principales factores que han provocado esta situación son el teletrabajo, la falta de estudiantes y la incorporación al mercado de alquiler tradicional de las viviendas antes destinadas al alquiler turístico. Además, muchos arrendatarios han decidido mudarse de sus viviendas céntricas y pequeñas a otras más económicas, más grandes y con mejores prestaciones en el extrarradio, donde teletrabajar y pasar los confinamientos pueda ser más llevadero.

No obstante, los **grandes fondos institucionales continúan con un gran apetito por el producto residencial en arrendamiento**, pues lo consideran con mayor potencial de desarrollo, más estable y menos sometido a las tensiones que la pandemia ha provocado en otros productos inmobiliarios. De hecho, preocupa mucho más los peligros de una posible regulación de precios por el Gobierno que las consecuencias de la pandemia.

Prueba de ello son las numerosas operaciones **Build to Rent** que hemos podido ver a lo largo del año y que seguro seguiremos viendo durante el 2021. Es el producto de moda y tanto los inversores como los promotores están viendo encontrados sus intereses. Por supuesto hay interés en producto ya en explotación o para rehabilitar, pero no es fácil encontrar edificios con una única propiedad y con viviendas perfectamente enfocadas al arrendamiento.

Los nuevos desarrollos permiten diseñar **productos que la sociedad está demandando**, con prestaciones hasta ahora poco conocidas: zonas de coworking, co-living, gym, área relax y wellness, parking/taller de bicicletas, micromarket y servicios especiales de conserjería y mayordomo, muy parecidos a los que un hotel pueda ofrecer.

Variación interanual del precio de alquiler:



Fuente: Idealista. dic.2020 vs dic 2019



Pablo Rodríguez Casal del Rey

Director Spain

¿Por qué los fondos internacionales se están fijando en el mercado residencial de alquiler?

El sector residencial siempre ha sido atractivo en general y en concreto en España. El boom actual viene motivado por las dificultades en inversión en los demás sectores, sobre todo con los efectos del COVID. En retail existe una clara caída de liquidez y valor de los activos. En oficinas hay incertidumbre en cuanto a necesidades de espacio. El logístico sigue siendo atractivo pero le ha penalizado la subida de precios y compresión de yields. Y en cuanto a los llamados alternativos (hotelero, residencias de estudiantes, etc) también viven un momento de evidente incertidumbre.

El residencial siempre ha sido interesante, pero la complejidad de su gestión ha motivado que se retrasase su institucionalización. Ahora este mercado es más interesante pues comienza a existir una gestión más profesional que antes no había, y tiene mucho potencial de desarrollo.

¿Cómo ven el mercado residencial en España y particularmente en Madrid y Barcelona, centrándonos especialmente en el producto en alquiler?

En general, muy atractivo por precios de repercusión y rentas, muy por debajo de las europeas. Pero el stock es de poca calidad, aunque mejorable gracias a que los precios de repercusión son asequibles. Nosotros casi todos los proyectos que analizamos son o nuevos desarrollos o rehabilitaciones. Nos gusta poner el stock a la altura del europeo, mirando a la eficiencia energética, la domótica, la calidad de los edificios...

Barcelona se enfrenta a muchísima complejidad jurídica. Aquí tenemos un poco más de cautela por toda la normativa sobre limitación de rentas e imposiciones de vivienda social en rehabilitaciones integrales. Es muy complejo y difícil de modelar.

¿Qué riesgos puede tener este tipo de producto? ¿Cambios en legislación, limitación de precios, morosidad, ocupación ilegal, etc y cómo los fondos prevén y afrontan estas dificultades?

En primer lugar hay que estandarizar lo que entendemos por rentas asequibles (“affordable rents”). Los portfolios que hemos estudiado en España bajo esa nomenclatura en muchas ocasiones no lo son. Existe una disonancia entre el concepto y la realidad. Es necesario ajustarlo a la realidad para que los fondos puedan sentirse cómodos.

A nivel de ocupación la legislación ha mejorado en cuanto a desahucios express, pero en Barcelona se ha complicado mucho por la posibilidad de que el okupa quede legitimado si el propietario es grande. Los recientes cambios en el código penal tampoco ayudan.

En cuanto a una posible regulación estatal del alquiler, no debe asustarnos. Un buen marco legal permite cierta estabilización y profesionalización en el sector. El inconveniente en Barcelona es la temporalidad, así como la falta de sintonía con el sector inmobiliario. Un ejemplo es que los comparables (valoraciones) empleados para las limitaciones de renta los hace un Ayuntamiento y no un valorador RICS. Si a nivel nacional existiese una regulación lógica de los alquileres sería un marco para mejorar nuestras modelizaciones y eliminar riesgos, sin asunciones de crecimientos extraordinarios de rentas. Somos un inversor institucional.

¿Qué tipología de producto es más apetecible para los fondos? BTR, terminado, para rehabilitar, tamaño, localización...

Es un tema de perfil del fondo. En LaSalle contamos con vehículos para las diferentes vertientes. Los fondos Core Plus prefieren productos sin terminar; bien sea forward funding, forward purchase (en promoción), bien sea para reformar, tipo nuestra última adquisición en Madrid (calle Edgar Neville): reformas, capitalizas una reforma y luego alquiler. O sea, lo que algunos llaman el manage to core.

Los fondos Core miran producto terminado y preferiblemente ya alquilado. Ahora mismo analizamos todo, para ver en qué fondo puede encajar y si es conveniente redefinir alguna estrategia.

Lo que más nos puede frenar son las copropiedades. Es un riesgo no controlado a la hora de la gestión que puede implicar un bloqueo a la hora de mejorar los estándares de los edificios.

¿Qué dificultades se están encontrando en el mercado del BTR o producto terminado para alquiler, ahora que hay tanta demanda?

En nuestro caso, las mayores dificultades vienen por encontrar un volumen adecuado para nuestra compañía, por encima de los 30M. Lo habitual son edificios pequeños, por lo que hay que salir a zonas menos céntricas, como puede ser Valdebebas, donde los precios empiezan a resultar menos atractivos.

Otro reto resultante del actual "covid" son los bajos comerciales que ahora son zonas comunes flexibles y amenities (coliving, coworking, gym, etc.) y por tanto ya no tienes la capitalización por rentas del retail.

Hay mucho buen promotor en España pero continua la tendencia de aprovechar hasta el último milímetro cuadrado y hay proyectos no bien orientados al alquiler. Encuentras promociones con pisos de 35-40 m² donde es imposible hacer un Cash-flow que no tenga una rotación casi anual, lo que dispara los costes.

Muchos proyectos que hace un año se llamaban "apartamentos turísticos" o "serviced apartments" hoy se venden como BTR para residencial. Hay un exceso de liquidez en el mercado y por eso estamos viendo que tantísimo producto se está transaccionando.

¿Cuál es la estrategia dentro del fondo en cuanto a capex, periodos de explotación, gestión, PM, vinculación de inquilinos, tratamiento de morosidad, etc?

En LaSalle gestionamos diferentes fondos. Tres de ellos están activos en residencial y, aunque son de perfil de riesgo diferente, todos los modelos son de 10 años. Mi estrategia principal a la hora de comprar es el alquiler. No se descarta en un futuro hacer ventas individualizadas para maximizar el valor, pero a la fecha seguimos pensando que el mercado de alquiler tiene recorrido.

Capex, encantados de introducirlo siempre y cuando repercuta en rentas; tiene que ser un producto rentable. Hay un tema en el que la mayoría de los fondos institucionales estamos alineados y que para LaSalle está en el ADN de todas las inversiones: la eficiencia energética; porque tarde o temprano las normativas europeas llegarán y será obligatorio tener un determinado nivel de eficiencia energética para grandes propietarios que alquilan vivienda. Casi todos coincidimos en que los edificios, independientemente de que sean muy buenos o estén muy bien actualizados, si no son nuevas promociones hay que introducir capex para mejorar su sostenibilidad y eficiencia. Esto repercutirá en su liquidez y rentabilidad futura.

Impacto COVID-19 y Tendencias: Hoteles (I)

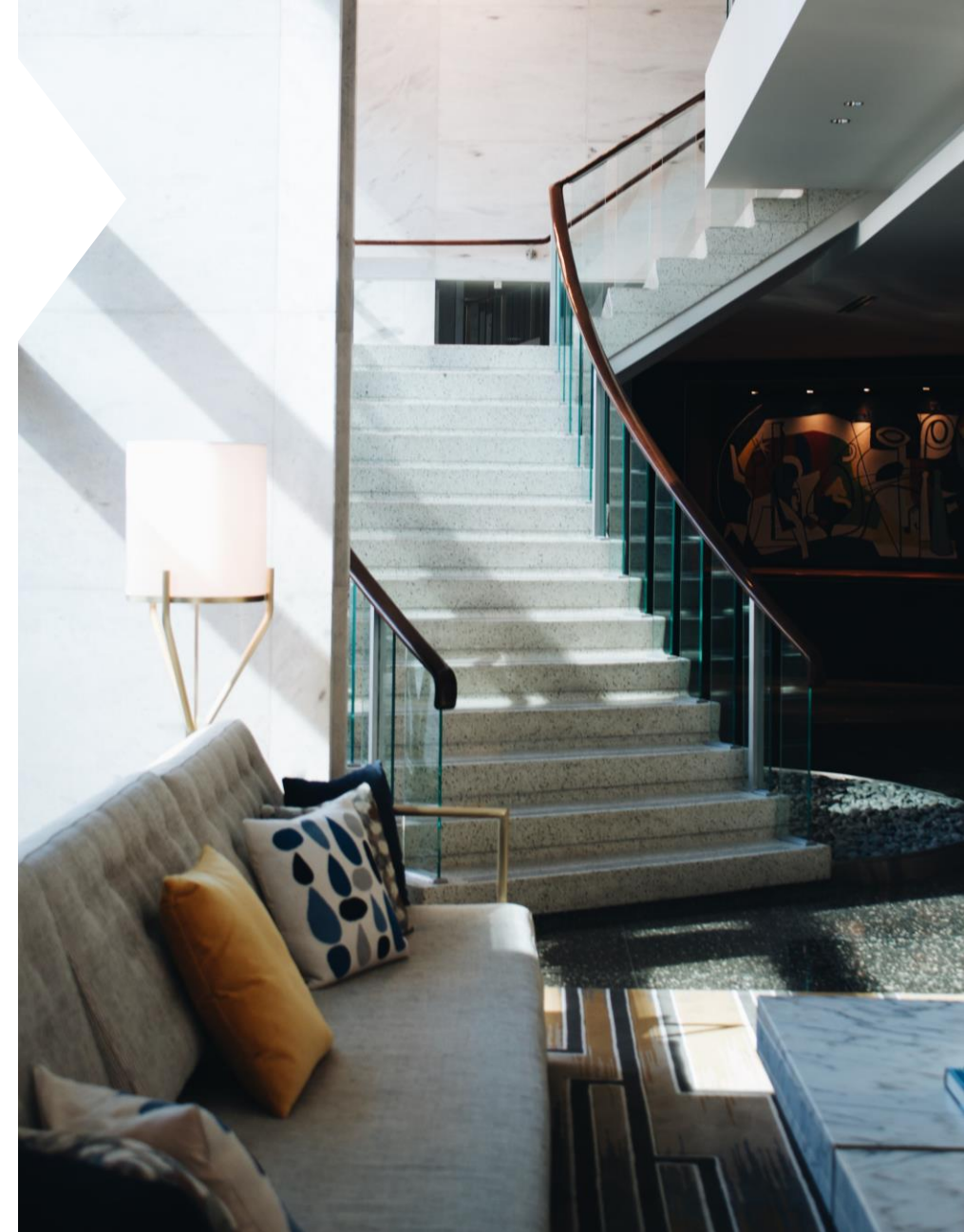
Mundo Hotelero: Panorámica

Según el último informe de la Comisión Europea de Viajes (CET) "Monitoring Sentiment for Domestic and Intra-European Travel - Wave 4", con datos recogidos en diciembre de 2020, a pesar de los continuos bloqueos, los europeos están progresivamente interesados en los viajes durante el segundo trimestre de 2021, a medida que las vacunas COVID-19 se van extendiendo.

Es decir, la proporción de europeos dispuestos a viajar durante la primavera de 2021 creció en un 20% en comparación con la encuesta de noviembre de 2020, con 1 de cada 3 encuestados declarando ahora esta intención. Al mismo tiempo, el número de europeos que planean viajar en los próximos seis meses aumentó ligeramente del 49% al 52%. Estas dos cifras apuntan a una perspectiva más positiva para la primavera-verano.

En los últimos nueve meses se han producido cambios sin precedentes en el sector hotelero, con descensos drásticos del RevPAR, sin embargo, a medida que los hoteles aumentan su actividad, los que se benefician de la demanda de ocio por impulso están experimentando niveles de rendimiento alentadores. Algunos, sobre todo los que dependen de los visitantes internacionales, tardarán más tiempo en recuperar niveles satisfactorios de negocio, y los que dependen del negocio MICE (Congresos, convenciones, viajes de incentivos, etc...), les llevará algo más de tiempo aún el recuperar la confianza total de sus clientes.

La vacuna ayudará a acelerar parte de este crecimiento, pero, en cualquier caso, estamos convencidos de que el sector hotelero volverá a producir fuertes beneficios y seguirá siendo atractivo para los inversores que reconozcan su potencial de ganancias a largo plazo.



Impacto COVID-19 y Tendencias: Hoteles (II)

Tendencias que han reconfigurado (y siguen reconfigurando) el sector Hotelero, a pesar de COVID-19

EXPERIENCIAS DIGITALIZADAS DE LOS HUÉSPEDES Y TECNOLOGÍA SIN CONTACTO

Los servicios tradicionalmente orientados al cliente están recibiendo una revisión, gracias al uso más generalizado de opciones asistidas por la tecnología, como el check-in móvil, los pagos sin contacto, el control por voz y la biometría.

PERSONALIZACIÓN

Los establecimientos van más allá del saludar personalmente a sus huéspedes. Mucho más allá de añadir el nombre del cliente a las felicitaciones por correo electrónico, los datos permiten conocer los hábitos de compra anteriores, lo que permite a los hoteles adaptar sus ofertas y promociones y ofrecer automáticamente servicios similares a los de estancias anteriores.

LA EXPERIENCIA EN EL ALOJAMIENTO

Los clientes piden una personalización extrema, experiencias únicas, etc. Esto podría muy bien conducir a la muerte de la agencia de viajes y al auge del viajero independiente. Los viajeros buscan cada vez menos el derroche de riqueza y prefieren gastar de forma inteligente y decidida y tener un impacto positivo en el mundo.

NUEVAS HABILIDADES DE HOSPITALIDAD Y GESTIÓN DE ACTIVOS

El enfoque "asset-light" se ha impuesto en el sector. La separación entre la gestión del operador del hotel y la de los activos inmobiliarios permite ahora a las empresas hoteleras centrarse en su actividad principal, mejorando así la eficiencia.

VIAJEROS EN SOLITARIO

En un esfuerzo por hacer que los viajeros en solitario se sientan cómodos, se están reduciendo las barreras entre el personal del hotel y los huéspedes, se han tomado decisiones de diseño interior para evocar una sensación de hogar y se ha cultivado una atmósfera informal.

SOSTENIBILIDAD

Entre los cambios ecológicos más sencillos se encuentran la sustitución de los artículos de aseo en miniatura por dispensadores más grandes y de origen local, la elección de sábanas de producción ética fabricadas con materiales orgánicos y la reducción del consumo de energía con bombillas inteligentes, etc.

REALIDAD VIRTUAL Y AUMENTADA

Los vídeos que ofrecen vistas de 360 grados del ambiente de un restaurante, las terrazas de una cafetería rodeadas de vegetación o las ubicaciones de un hotel en primera línea de playa, por ejemplo, ejercen mayor atracción sobre los potenciales huéspedes.

AUTOMATIZACIÓN Y TECNOLOGÍA

Esta amplia categoría se refiere a los desarrollos tecnológicos que se han visto para reducir los tiempos de espera, "externalizar" las tareas de algunos servicios a los robots y utilizar el big data para optimizar los procesos.

EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR HABITACIÓN DISPONIBLES (REVPAR) EN 2020 EN EUROPA, POR PAÍS (Evolución expresada en % con relación al mismo día del año 2019)

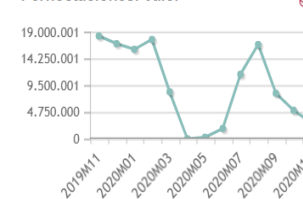
Fuente: INE

Sector hotelero - Noviembre 2020

	Valor	Variación
Pernoctaciones	2.846.369	-84,48
Estancia media (número de días)	2,43	-11,31
Grado de ocupación por plaza (porcentaje)	15,71	-69,04
Tarifa media por habitación ocupada (euros)	63,94	-23,54
Precios hoteleros (índice)	89,87	-17,38

Variación: porcentaje sobre el año anterior

Pernoctaciones. Valor





COVIVIO

Cristina Fernández Hoyo

Country Manager Spain & Portugal

Tras el 2020 ¿cuál ha sido el impacto económico (% del impacto)?

Nosotros nos debemos a nuestros accionistas y a nuestros socios las cadenas hoteleras y el impacto ha sido demoledor para ambos. Yo no voy a hablar de las cadenas hoteleras que tendrían mucho que decir. En cuanto a nosotros, nuestras acciones llevaban años con un comportamiento muy correcto al alza reflejando la buena gestión de la sociedad y llegó el Covid. De un valor de 111€ en Febrero la acción cayó un 64% en Marzo a 40€; actualmente algo se ha recuperado, ya hay vacunas en circulación, a 22 de enero su cotización es de 68€ pero aun así representa un 39% de caída muy duro de asumir por accionistas que cuentan con nuestros dividendos y con preservar sus ahorros.



Vemos que el control de aforo en hoteles es una medida que se espera mantener en un corto/mediano plazo, ¿Vuestros inquilinos han solicitado ampliar, disminuir o destinar a otros fines la superficie alquilada?

Nuestros inquilinos no solo están aplicando todas las medidas para respetar los aforos sino que han cambiado los protocolos de la mayoría de los servicios desde la limpieza, el check in, el desayuno con formatos individuales pero ninguno de nuestros inquilinos nos ha planteado destinar la superficie a otros fines.

Los hoteles han sido y están siendo muy imaginativos para captar demanda; por ejemplo intentando captar a las personas que teletrabajan adaptando las habitaciones y las zonas comunes para facilitar el teletrabajo; reconvirtiendo salas de reuniones en espacios de coworking y habitaciones en despachos. También captando clientes cercanos dentro de la misma ciudad con el "Staycation", ofreciendo cenas y habitación; los servicios de SPA. También tuvimos la oportunidad de cooperar ofreciendo dos de nuestros hoteles el Hotel Paseo del Arte y el B&B Aeropuerto al personal sanitario y hemos aprendido de ellos.

¿Os estáis planteando la posibilidad de co-invertir con vuestros inquilinos para transformar espacios u ofrecer nuevos servicios en vuestros activos y ajustarlos a las nuevas necesidades?

Actualmente estamos muy ilusionados con la transformación de uno de nuestros hoteles de la mano de uno de nuestros inquilinos Radisson. Aunque dicha transformación no viene generada por esta crisis sí que está dando tiempo para ajustar el proyecto a las necesidades y flexibilizarlo. Además, estamos animando y apoyando a nuestros inquilinos para realizar las obras ahora y no esperar a que el mercado repunte. Siempre, incluso en estos momentos, estamos abiertos a invertir lógicamente si el planteamiento es coherente y conlleva el retorno de nuestra inversión.

Estamos siendo muy creativos en el diseño de nuestros nuevos edificios de oficinas ajustándolo realmente a las nuevas necesidades por ejemplo el So Pop de 32.000 m2 donde 4.000 m2 son de jardines, terrazas y rooftop en los alrededores de Paris.



¿Os estáis planteando el cambio de uso en alguno/s de vuestros activos?

Nosotros hemos apostado muy fuerte por el sector hotelero y seguimos creyendo en él. Permíteme que me incluya dentro del sector hotelero y que use la primera persona del plural para hablar del mismo. Pese a que hemos sido duramente golpeados, nos vamos a levantar y vamos a recuperar nuestra relevancia. La crisis de nuestro sector es coyuntural y no estructural. El sector vacacional va a ser el primero en remontar y el urbano le seguirá. Seguiremos evolucionando para atender las necesidades de los clientes cada vez más exigentes; tenemos que seguir innovando tecnológicamente y respetando el medio ambiente pero también necesitamos el esfuerzo de todos, incluyendo las Administraciones.

Actualmente solo invertimos en residencial en Alemania ya que allí tienen mucho más peso los contratos de alquiler de viviendas. Quizás con el Build to Rent que está empezando en España se abre una ventana que debemos analizar.

¿Os estáis planteando realizar nuevas inversiones en hoteles en España durante 2021?

Sí, sin lugar a duda, claro que nos lo planteamos. Para ello necesitamos que los precios se ajusten. Actualmente los vendedores siguen con las expectativas de 2019 y hay un gap importante que creemos se irá reduciendo según avance este año. Otro escollo añadido es la falta de financiación generalizada para la inversión en hoteles si bien puede ser compensado por el exceso de liquidez existente pero a un coste muy superior.

Estamos convencidos que podremos ayudar a nuestros inquilinos con Sale & Lease Backs; con alquileres razonables; alineando los intereses de ambos inquilinos y propietarios.

COVIVIO

Impacto COVID-19 Deuda

A 31 de diciembre 2020 el crecimiento de la deuda se ha estabilizado, alcanzando en nuestro portfolio un crecimiento respecto a 2019 del 50% en oficinas y del 75% en retail. Esto supone una caída en torno a 40 puntos respecto a septiembre 2020 (fecha de nuestro anterior informe).

Esto es debido a que se han alcanzado acuerdos, que han permitido abonar las facturas pendientes de pago para empezar a aplicar los acuerdos, bonificaciones o planes de pagos a medio y largo plazo (dependiendo del volumen de la renta, y principalmente en hoteles), que han permitido normalizar la situación de adeuda.

A cierre de este informe, 22 de enero, con el país inmerso en la tercera ola de la Covid, la situación puede empeorar. Las nuevas restricciones a la movilidad, el comercio y la restauración, cada vez más restrictivas, auguran una nueva oleada de peticiones, que dejarán los acuerdos alcanzados obsoletos, lo que puede derivar en nuevos impagos de lo ya acordado hasta que se alcance un nuevo acuerdo.

La duración de más de 9 meses de la situación sanitaria actual, y la incertidumbre a medio plazo, está complicando profundamente la situación financiera de los arrendatarios, en muchos casos solicitan el paso a renta puramente variable que les permita adaptar mejor sus gastos a sus ingresos reales, o incluso el pago solo de cargas, y que les permita incluir cláusulas “anti-pandemia”, que las propiedades nos suelen aceptar. Se negocian contratos a corto plazo que evite a los propietarios a comprometerse a rentas bajas largos periodos y a los arrendatarios a compromisos de pagos sin conocer a medio plazo la viabilidad de sus negocios.

Aunque ha habido sentencias a favor de la aplicación de la máxima jurídica “*rebus sic stantibus*”, que permite modificar las condiciones de un contrato cuando hay un desequilibrio sobrevenido (causa de fuerza mayor) en las contraprestaciones, las recomendaciones en el caso de la pandemia, han sido negociar y tratar de llegar a acuerdos antes que ir a juicio.

El Consejo de Ministros, siguiendo el ejemplo de la Generalitat Catalana, aprobó con el RDL 35/2020 de 22 de diciembre, una especie de aplicación de la máxima “*rebus sic stantibus*”, que solo ha sido aplicado puntualmente, ya sea porque se había alcanzado previamente un acuerdo mejor, o porque no se cumplían con las condiciones de arrendatario y arrendador exigidas, aunque aun no ha terminado el plazo para poder acogerse a esta medida (31 de enero).

En la mayoría de los casos los inquilinos prefieren bonificaciones que moratorias o aplazamientos en el pago de las rentas.





Gracias

Elisa Navarro

e.navarro@mvgm.com
Managing Director
MVGM Spain

Virginie de Baere

v.de.baere@mvgm.com
Managing Director
MVGM Belgium

Petra Stiller

p.stiller@mvgm.com
Managing Director
MVGM Czech Republic

Thomas Schwarzenbacher

t.schwarzenbacher@mvgm.com
Managing Director
MVGM Germany Property Management

Dirk Töenges

d.toenges@mvgm.com
COO
MVGM Germany

Stéphane Thauk

s.thauk@mvgm.com
Managing Director
MVGM Luxemburg

Agnieszka Nowak

a.nowak@mvgm.com
Managing Director
MVGM Poland

Lukasz Mazurczak

l.mazurczak@mvgm.com
Managing Director
MVGM Poland

Miguel Kreiseler

m.kreiseler@mvgm.com
Managing Director
MVGM Portugal

Mariana Stamate

m.stamate@mvgm.com
Managing Director
MVGM Romania

Filip Polomsky

f.polomsky@mvgm.com
Managing Director
MVGM Slovakia

Maarten Vermeulen

me.vermeulen@mvgm.nl
Managing Director
MVGM The Netherlands

Maarten de Haas

mh.de.haas@mvgm.nl
Chief Commercial Officer
MVGM

Menno van der Horst

md.vander.horst@mvgm.nl
Managing Director
Member of the Board