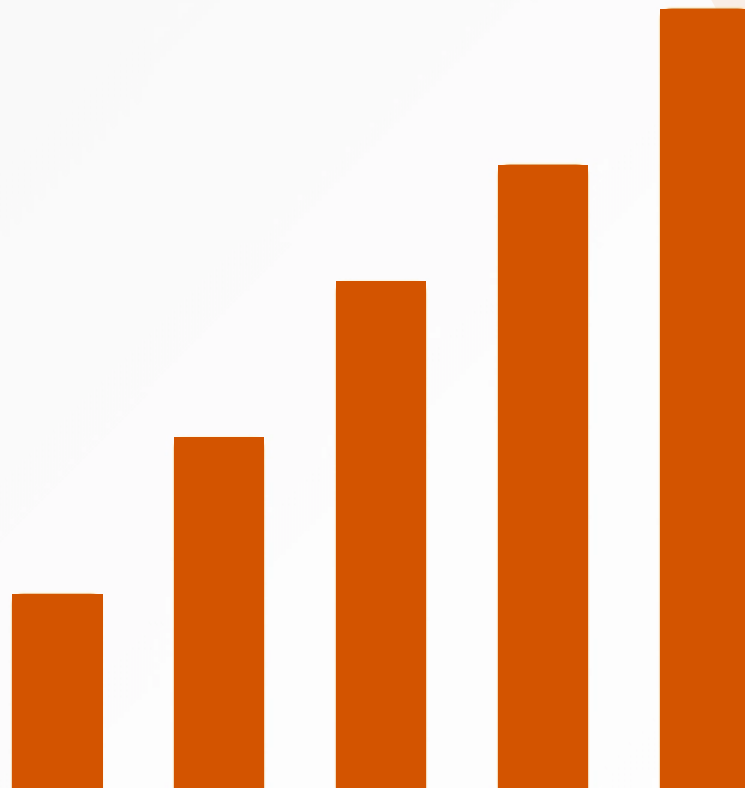


Factores Clave de Rentabilidad en Locales Comerciales de Madrid

Análisis Exhaustivo 2022 - 2026

Análisis detallado de factores **macroeconómicos, sectoriales, operativos, de ubicación y tecnológicos** que influyen en la rentabilidad de locales comerciales en Madrid. Evolución 2022-2025 y previsiones para 2026.



Factores Macroeconómicos y de Contexto

Recuperación Post-Pandemia

2022

Recuperación inicial con cautela. Mercado comienza a reactivarse tras COVID-19.

2023-2024

Consolidación de recuperación con crecimiento PIB regional estable.

2025

Estabilización macroeconómica con dinámicas positivas en sectores clave.

Impacto en Rentabilidad

Aumento de rentabilidad bruta de 6.2% (2022) a 7.4%-7.7% (2024-2025) gracias a márgenes operativos mejorados.

Costes Financieros y Tipos de Interés

2022

Tipos altos. BCE inicia ciclo de subidas. Costes financieros elevados.

2023-2024

Estabilización de tipos con expectativas de reducción. Costes moderados.

2025

Reducción de tipos de interés. Costes financieros bajos.

Impacto en Rentabilidad

Mejora de rentabilidad neta de 4.7% (2022) a 5.7%-6.2% (2024-2025) gracias a reducción de costes de financiación.

Inflación y Crecimiento de Rentas

2022

Inflación elevada (8-10%). Rentas rezagadas creando brecha temporal.

2023

Crecimiento de rentas del 3% anual. Comienza recuperación de márgenes.

2024-2025

Inflación moderada (2-3%). Crecimiento de rentas estabilizado.

Impacto en Rentabilidad

Estabilización de márgenes operativos. Mayor certidumbre en flujos de caja para inversores y operadores.

Costes Financieros y Tipos de Interés

Evolución de Tipos de Interés (BCE)

2022: Ciclo de Subidas

Tipos de interés en aumento. Costes financieros elevados para inversores y operadores. Presión sobre márgenes netos.

2023-2024: Estabilización

Tipos se estabilizan con expectativas de reducción. Costes financieros comienzan a disminuir gradualmente.

2025: Reducción de Tipos

Tipos de interés más bajos. Costes de financiación reducidos significativamente mejorando rentabilidad neta.

Impacto en Inversión Inmobiliaria

Los tipos de interés más bajos reducen los costes de financiación para inversores, mejorando directamente la rentabilidad neta. El diferencial entre rentabilidad bruta y neta se ha reducido gracias a este factor, haciendo las inversiones más atractivas.

Evolución de Rentabilidad Neta

2022

4.7%

Afectada por post-COVID y mayores costes financieros

2023

~5.5%

Recuperación con crecimiento de rentas del 3% anual

2024-2025

5.7% - 6.2%

Estabilidad macroeconómica, reducción de tipos, alta ocupación

Inflación y Crecimiento de Rentas

Evolución Temporal: Brecha entre Inflación y Crecimiento de Rentas

2022

Inflación: 8-10%
Crecimiento Rentas: Rezagado

Inflación elevada presiona márgenes operativos. Rentas no acompañan el ritmo de inflación, creando brecha temporal.

⚠ Presión de Márgenes

Márgenes operativos bajo presión por inflación no compensada.

2023

Inflación: Moderada
Crecimiento Rentas: 3% anual

Inflación comienza a moderarse. Crecimiento de rentas del 3% anual comienza a recuperar terreno perdido.

→ Recuperación Gradual

Brecha comienza a cerrarse con crecimiento de rentas.

2024-2025

Inflación: 2-3%
Crecimiento Rentas: Estabilizado

Inflación moderada y controlada. Crecimiento de rentas estabilizado permitiendo márgenes predecibles.

✓ Estabilización

Brecha cerrada. Márgenes operativos normalizados.

Impacto en Márgenes Operativos y Rentabilidad

2022: Presión Inicial

La inflación elevada presionó significativamente los márgenes operativos de arrendatarios. Los costes de operación (personal, suministros, servicios) aumentaron más rápido que los ingresos por rentas reduciendo rentabilidad neta de inversores a **4.7%**

2023-2024: Recuperación

Crecimiento de rentas del 3% anual permitió que propietarios recuperaran márgenes. Arrendatarios con márgenes operativos mejorados pudieron asumir aumentos de renta, mejorando rentabilidad neta a **~5.5%**

2024-2025: Estabilización

Inflación moderada (2-3%) con crecimiento de rentas estabilizado proporciona **mayor certidumbre** en flujos de caja. Rentabilidad neta alcanza **5.7%-6.2%** con márgenes operativos normalizados.

Factores Sectoriales y de Demanda

Hostelería (Fast Food y Restauración Organizada)

Rentabilidad Bruta

7% - 8%

Evolución 2022-2025

2022

Recuperación inicial con demanda diaria consistente. Expansión de franquicias consolidadas.

2023-2025

Crecimiento sostenido impulsado por turismo urbano y consumo de ocio. Márgenes operativos 20-25%.

Factores Clave

Demanda diaria estable, expansión de franquicias, márgenes operativos sólidos, impulso del turismo urbano.

Alimentación (Supermercados y Tiendas de Conveniencia)

Rentabilidad Bruta

7% - 8%

Evolución 2022-2025

2022

Demanda resiliente como sector esencial. Contratos a largo plazo garantizan estabilidad.

2023-2025

Crecimiento moderado pero consistente. Presión de costes laborales (>12%), márgenes operativos mantenidos.

Factores Clave

Naturaleza esencial, demanda predecible, contratos a largo plazo, operaciones sale & leaseback, riesgo bajo.

Retail (Moda y Servicios)

Rentabilidad Bruta

6% - 6.5%

Evolución 2022-2025

2022

Recuperación lenta con incertidumbre sobre patrones de consumo post-pandemia.

2023-2025

Reactivación de marcas globales, nuevas aperturas en ubicaciones prime. Presión del e-commerce.

Factores Clave

Ubicaciones prime, reactivación de marcas globales, presión e-commerce, mayor volatilidad, demanda selectiva.

Hostelería: Demanda Diaria y Expansión de Franquicias

Demanda Diaria Consistente

La hostelería presenta una **demanda diaria predecible y resiliente** independientemente de ciclos económicos. Consumidores visitan restaurantes y establecimientos de fast food de forma regular.

Márgenes Operativos Sólidos

Márgenes operativos del **20-25%** en operadores consolidados. Esto permite que los arrendatarios mantengan rentabilidad incluso con aumentos de renta moderados.

Expansión de Franquicias

Cadenas consolidadas (Telepizza, Burger King, McDonald's) continúan expandiendo ubicaciones. Esto crea demanda sostenida de espacios comerciales.

Bajo Riesgo de Impago

Operadores corporativos con **solidez financiera comprobada**. Riesgo de impago muy bajo, lo que atrae inversores institucionales.

Rentabilidad Bruta Anual

7% - 8%

Posicionando hostelería como uno de los sectores más rentables en Madrid

Márgenes Operativos

20-25%

Permiten absorber aumentos de renta y mantener competitividad

Evolución 2022-2025

Estable

Demanda consistente permitiendo mantener rentabilidades máximas durante todo el período

Impulsores Clave 2022-2025

- Recuperación del turismo urbano (70% a 100%+ de niveles pre-COVID)
- Crecimiento del consumo de ocio post-pandemia
- Expansión de franquicias en zonas prime y de expansion
- Peatonalización de zonas comerciales mejorando experiencia

Alimentación: Estabilidad y Contratos Blindados

Naturaleza Esencial del Servicio

Demanda resiliente independientemente de ciclos económicos. Supermercados y tiendas de conveniencia son servicios esenciales con demanda predecible.

Contratos a Largo Plazo

Contratos de **10-15 años** con cláusulas de revisión de rentas. Garantizan estabilidad de flujos de caja para propietarios durante períodos prolongados.

Operaciones Sale & Leaseback

Estructura de arrendamiento que **garantiza pago de rentas**. Operadores venden inmuebles y los arriendan, asegurando flujos predecibles.

Presión de Costes Laborales

Crecimiento de costes laborales **>12% en 2024**. Presión sobre márgenes operativos compensada por demanda estable y poder de fijación de precios.

Rentabilidad Bruta Anual

7% - 8%

Estable y predecible. Muy atractiva para inversores institucionales.

Demanda 2022-2025

Estable

Crecimiento moderado pero consistente. Sector esencial mantiene demanda predecible.

Riesgo de Impago

Bajo

Solidez de operadores consolidados (Carrefour, Alcampo, Día, Mercadona) y contratos blindados.

Atractivo para Inversores

Sector defensivo con flujos de caja predecibles, bajo riesgo de impago y contratos de largo plazo. Principal soporte de rentabilidades netas superiores al 6% en 2026.

Retail: Presiones y Oportunidades

Presiones sobre Retail

Competencia del E-commerce

Presión continua del comercio electrónico en retail tradicional, especialmente en categorías de moda y electrónica.

Volatilidad de Demanda

Demanda más volátil que en hostelería y alimentación, expuesta a cambios en patrones de consumo y tendencias.

Márgenes Operativos Presionados

Competencia de precios y presión de costes laborales reducen márgenes operativos en comparación con otros sectores.

Recuperación Lenta (2022-2023)

Recuperación más lenta que hostelería y alimentación post-pandemia, con incertidumbre sobre patrones de consumo.

Oportunidades en Retail

Ubicaciones Prime Resilientes

Locales en arterias comerciales prime mantienen demanda sostenida de marcas globales de calidad.

Reactivación de Marcas Globales

Expansión de cadenas internacionales en Madrid (2023-2025) impulsada por turismo y consumo urbano.

Tiendas Experienciales

Evolución hacia tiendas más pequeñas, especializadas y experienciales con modelos omnicanal sostenibles.

Demanda en Zonas de Expansión

Crecimiento de demanda en zonas emergentes (Chamberí, Retiro) con nuevas aperturas y operadores de calidad.

Rentabilidad Bruta

6% - 6.5%

Menor que hostelería y alimentación debido a mayor volatilidad

Volatilidad Relativa

Alta

Más expuesto a cambios en demanda y patrones de consumo

Riesgo de Impago

Moderado

Operadores consolidados reducen riesgo, pero mayor que alimentación

Comparación con Otros Sectores

Retail (6%-6.5%) presenta menor rentabilidad que Hostelería y Alimentación (7%-8%), principalmente por mayor volatilidad de demanda y presión del e-commerce. Sin embargo, ubicaciones prime mantienen demanda sostenida de operadores de calidad, justificando inversión selectiva en arterias comerciales de máximo tráfico.

Turismo: Impulsor Clave de Rentabilidad

2022

70%

Recuperación inicial del turismo internacional a 70% de niveles pre-pandemia. Demanda moderada en hostelería y retail de lujo.

2023

100%+

Recuperación completa a niveles pre-COVID con crecimiento de visitantes internacionales. Demanda sostenida en sectores turísticos.

2024-2025

Crecimiento Continuo

Madrid consolidado como destino europeo de primer nivel. Crecimiento continuo de visitantes internacionales impulsando demanda comercial.

Impacto en Rentabilidad General

Turismo sostenido permite que operadores mantengan márgenes operativos sólidos y propietarios aumenten rentas. Justifica primas de ubicación en arterias de máximo tráfico turístico.

Hostelería (Fast Food y Restauración)

Turismo impulsa demanda diaria en zonas céntricas. Visitantes internacionales generan consumo de ocio y gastronomía.

Rentabilidad: 7%-8% (máxima en mercado)

Retail de Lujo y Servicios

Turismo de compras en zonas prime. Visitantes internacionales buscan marcas globales y experiencias de compra premium.

Rentabilidad: 7%-8% en locales prime

Servicios Especializados

Demanda de servicios turísticos (agencias, tours, experiencias). Crecimiento de demanda en zonas de máximo tráfico.

Rentabilidad: 6.5%-7.5% variable

Zonas de Máximo Impacto Turístico

- Gran Vía: Centro comercial y turístico principal
- Paseo del Prado: Zona cultural y de retail premium
- Puerta del Sol: Centro histórico con máximo tráfico
- Barrio de la Latina: Turismo cultural y gastronómico

Factores de Ubicación: Locales Prime

Gran Vía y Centro Histórico

Máximo tráfico y visibilidad . Arterias comerciales de primer nivel con presencia de marcas globales y operadores de calidad. Turismo concentrado y consumo urbano sostenido.

Paseo del Prado y Zonas Adyacentes

Ubicaciones premium con demanda de retail de lujo y servicios especializados. Atracción de turismo de calidad y consumidores de alto poder adquisitivo.

Calle Serrano y Salamanca

Zona de moda y lujo . Concentración de marcas internacionales de primera línea. Demanda sostenida de operadores premium con márgenes operativos elevados.

Calle Fuencarral y Malasaña

Tendencias emergentes . Zonas dinámicas con comercio especializado, tiendas temáticas y operadores innovadores. Demanda creciente de ubicaciones.

Características Comunes de Locales Prime

- Tráfico peatonal diario superior a 5,000 personas
- Visibilidad y accesibilidad óptimas
- Demanda de operadores consolidados y marcas globales
- Ocupación sostenida del 95%+ en 2024-2025

Rentabilidad Bruta Máxima

7.5% - 8.5%

Rentabilidades máximas en el mercado madrileño, justificadas por máximo tráfico y demanda de operadores de calidad

Ocupación 2025

95%+

Ocupación muy alta en locales prime, creando escasez de espacios disponibles

Evolución de Ocupación

85-90% → 95%+

Evolución 2022-2025: Aumento sostenido de ocupación permitiendo aumentos de renta

Prima de Ubicación

La escasez de espacios prime y la alta demanda han mantenido o aumentado la prima de ubicación, justificando rentabilidades máximas del 7.5%-8.5% en locales de máximo tráfico y visibilidad. Inversores institucionales priorizan estas ubicaciones por su estabilidad y flujos de caja predecibles.

Zonas de Expansión y Microubicación

Chamberí

Rentabilidad Bruta

6.5% - 7%

Crecimiento de Comercio Especializado

Expansión de tiendas especializadas, boutiques y servicios de nicho con demanda creciente.

Hostelería en Auge

Proliferación de bares, restaurantes y cafeterías. Zona consolidada como destino de ocio urbano.

Atracción de Operadores

Operadores de calidad buscan ubicaciones en Chamberí por demanda de consumidores urbanos.

Dinamismo 2022-2025

Crecimiento sostenido con nuevas aperturas. Zona consolidada como área de expansión estratégica para inversores.

Retiro

Rentabilidad Bruta

6.5% - 7%

Expansión de Retail

Crecimiento de tiendas de moda, servicios y comercio especializado. Demanda de ubicaciones en expansión.

Proximidad a Zonas Prime

Ubicación estratégica cerca de Paseo del Prado y zonas de máximo tráfico. Acceso a consumidores de calidad.

Mejora de Infraestructuras

Proyectos de regeneración urbana mejoran accesibilidad y atractivo de la zona.

Dinamismo 2022-2025

Transformación en zona de expansión con atracción de operadores de calidad. Rentabilidad en crecimiento.

Nuevas Zonas de Desarrollo

Rentabilidad Bruta

6.5% - 7%

Operación Chamartín

Proyecto de desarrollo urbano con atracción de comercio y servicios. Oportunidades de inversión emergentes.

Madrid Nuevo Norte

Plan de regeneración de norte de Madrid. Creación de nuevas zonas comerciales con demanda creciente.

Potencial de Crecimiento

Zonas con potencial de rentabilidad creciente a medida que se consolidan como destinos comerciales.

Dinamismo 2022-2025

Desarrollo en curso con oportunidades de inversión temprana. Rentabilidad esperada en crecimiento hacia 2026.

Ocupación y Disponibilidad de Espacios

Evolución de Ocupación en Locales Prime (2022-2025)

2022

85-90%



Ocupación moderada post-pandemia. Disponibilidad de espacios moderada permitiendo cierta flexibilidad en negociaciones de renta.

2023-2024

92-95%



Ocupación muy alta. Demanda supera oferta. Espacios disponibles se reducen significativamente, aumentando presión sobre rentas.

2025

95%+



Ocupación máxima en locales prime. Escasez severa de espacios disponibles. Propietarios tienen poder máximo de fijación de rentas.

Impacto en Rentabilidad y Disponibilidad

Presión sobre Rentas

La ocupación creciente de 85-90% (2022) a 95%+ (2025) ha permitido a propietarios **aumentar rentas de forma sostenida**. Demanda superior a oferta crea poder de negociación para propietarios.

Escasez de Espacios Prime

La ocupación máxima (95%+) ha creado **escasez severa de espacios disponibles** en arterias comerciales prime. Esto limita oportunidades de inversión pero sostiene rentabilidades altas.

Primas de Ubicación Sostenidas

La escasez de espacios prime justifica **primas de ubicación máximas** (7.5%-8.5% de rentabilidad bruta). Operadores de calidad compiten por espacios limitados.

Selectividad de Inversión

La ocupación alta requiere **selectividad extrema** en inversión. Solo espacios prime en arterias de máximo tráfico mantienen demanda sostenida de operadores de calidad.

Consecuencia Estratégica para 2026

La escasez de espacios prime continuará siendo un factor limitante para inversión. Propietarios de espacios prime en arterias comerciales de máximo tráfico (Gran Vía, Paseo del Prado, Calle Serrano) mantendrán poder máximo de fijación de rentas, permitiendo rentabilidades superiores al 7.5% de forma sostenida. Inversores deben enfocarse en ubicaciones prime o en zonas de expansión con potencial de crecimiento.

Factores Operativos: Solidez de Operadores

Operadores Corporativos Consolidados

- Solidez financiera comprobada**
con balance sheets transparentes y auditorías regulares
- Riesgo de impago muy bajo**
Capacidad de pago garantizada por estructura corporativa.
- Márgenes operativos predecibles**
Modelos de negocio probados y replicables.
- Atractivos para inversores institucionales**
Fondos de inversión y REITs priorizan estos operadores

Operadores Independientes

- Variabilidad en márgenes operativos**
Desempeño depende de gestión local y circunstancias específicas
- Mayor riesgo de impago**
Menor capacidad de absorber presiones económicas.
- Requieren rentabilidades más altas**
(8%-10%) para compensar riesgo adicional.
- Menor proporción del mercado institucional**
Principalmente inversores locales o pequeños.

Restauración y Hostelería

- Telepizza, Burger King, McDonald's**
- Franquicias consolidadas con presencia internacional.
- Vips, Rodilla**
- Cadenas españolas con solidez financiera comprobada.

Alimentación y Distribución

- Carrefour, Alcampo**
- Líderes europeos con balance sheets robustos.
- Día, Mercadona**
- Operadores españoles con presencia consolidada.

Retail y Moda

- Inditex (Zara, Pull & Bear, Bershka)**
- Grupo multinacional con solidez financiera.
- Mango, Cortefiel**
- Operadores españoles con presencia internacional.

Comparación: Rentabilidad vs. Riesgo

- Operadores Consolidados:** 7%-8% con riesgo bajo
- Operadores Independientes:** 8%-10% con riesgo moderado-alto
- Preferencia Inversores:** Operadores consolidados

Contratos y Estructura de Arrendamiento

Contratos Blindados (Alimentación)

Duración Típica

10-15 años

Contratos a largo plazo que garantizan estabilidad de flujos de caja para propietarios durante períodos prolongados.

Cláusulas de Revisión

Indexadas a IPC

Revisiones automáticas de renta según índices de precios al consumidor, protegiendo rentabilidad contra inflación.

Sale & Leaseback

Estructura Común

Operador vende inmueble a inversor y lo arrienda. Garantiza pago de rentas mediante estructura corporativa.

Garantías

Solidez Corporativa

Respaldadas por solidez financiera de operadores consolidados (Carrefour, Alcampo, Mercadona).

Ventajas para Inversores

Flujos predecibles y garantizados. Riesgo muy bajo. Rentabilidades 7%-8% con seguridad.

Impacto en Rentabilidad

Rentabilidad bruta **7%-8%** suficiente por seguridad de flujos. Inversores aceptan rentabilidades moderadas por certidumbre.

Contratos Flexibles (Retail)

Duración Típica

5-10 años

Contratos más cortos que permiten mayor flexibilidad pero menor certidumbre de flujos a largo plazo.

Cláusulas de Revisión

Más Frecuentes

Revisiones cada 2-3 años. Mayor exposición a cambios en demanda y condiciones de mercado.

Flexibilidad Operativa

Mayor Adaptabilidad

Permite adaptar modelos de negocio. Posibilidad de salida o renegociación más frecuente.

Garantías

Moderadas

Dependen de desempeño operativo. Mayor variabilidad en márgenes y capacidad de pago.

Desventajas para Inversores

Mayor volatilidad de flujos. Riesgo moderado. Renegociaciones pueden presionar rentabilidad.

Impacto en Rentabilidad

Rentabilidad bruta **6%-6.5%** menor que alimentación. Requiere mayor vigilancia y exige prima por volatilidad

Transformación Digital y E-commerce

Presiones del E-commerce

Retail Tradicional

Presión máxima del e-commerce. Competencia de precios y cambios en patrones de consumo reducen demanda de tiendas físicas.

Moda y Accesorios

Vulnerabilidad alta. Categorías muy expuestas al comercio electrónico. Márgenes presionados por competencia de precios.

Electrónica y Tecnología

Transformación acelerada. Demanda de tiendas físicas reducida. Presión sobre rentabilidades tradicionales.

Impacto en Rentabilidad

Retail presionado a **6%-6.5%** de rentabilidad bruta, inferior a hostelería y alimentación (7%-8%).

Oportunidades de Adaptación

Tiendas Experienciales

Evolución del retail. Tiendas más pequeñas enfocadas en experiencia, no solo en venta. Integración de servicios complementarios.

Modelos Omnicanal

Integración online-offline. Tiendas como puntos de recogida y devolución. Espacios más eficientes con márgenes mantenidos.

Especialización

Nichos de mercado. Tiendas especializadas en categorías específicas con demanda sostenida de consumidores.

Pop-up Stores

Flexibilidad temporal. Espacios temporales para marcas que prueban nuevas ubicaciones con menor compromiso.

Sectores Menos Vulnerables al E-commerce

Hostelería

No sustituible por e-commerce. Experiencia presencial es esencial. Demanda diaria resiliente.

Alimentación

Naturaleza esencial. Compra de proximidad preferida. E-commerce complementario, no sustitutivo.

Servicios

Contacto personal requerido. Peluquerías, estéticas, servicios profesionales mantienen demanda física

Modelos Omnicanal y Especialización

Tiendas Más Pequeñas y Especializadas

Reducción de tamaño sin perder rentabilidad. Enfoque en categorías específicas con demanda sostenida. Ejemplo: tiendas de moda especializada, boutiques temáticas.

Pop-up Stores

Flexibilidad temporal . Espacios temporales (3-6 meses) para marcas que prueban nuevas ubicaciones. Reducen compromiso de arrendamiento a largo plazo.

Integración de Servicios

Servicios complementarios en espacios de retail. Peluquerías, estéticas, asesoramiento integrados en tiendas. Aumentan valor del espacio.

Puntos de Recogida Online

Integración omnicanal . Tiendas como puntos de recogida y devolución de compras online. Tráfico generado por e-commerce.

Adaptación a Espacios Menores

Eficiencia de espacio . Modelos especializados funcionan en espacios más pequeños. Permite ocupar locales de menor tamaño con márgenes mantenidos.

Márgenes Operativos Mantenidos

Rentabilidad preservada . Especialización y servicios integrados mantienen márgenes operativos del 15-20% incluso en espacios reducidos.

Flexibilidad Operativa

Adaptación rápida . Modelos omnicanal permiten que operadores adapten estrategias sin comprometer rentabilidad de propietarios.

Demanda de Espacios Diversificados

Nuevas oportunidades . Demanda de espacios más pequeños en zonas de expansión y secundarias. Amplía mercado de inversión.

Impacto en Rentabilidad 2024-2025

Los modelos omnicanal y especialización permiten que retail mantenga rentabilidades del 6%-6.5% a pesar de presión del e-commerce. Propietarios pueden ocupar espacios con operadores especializados que generan tráfico a través de múltiples canales (físico y online).

Síntesis: Evolución de Factores Clave 2022-2025

Factor Clave	2022	2023	2024	2025
Recuperación Económica	Inicial	Moderada	Consolidada	Sostenida
Tipos de Interés (BCE)	Altos (4%+)	Elevados	Moderados	Bajos (3%)
Ocupación Locales Prime	85 - 90%	92 - 95%	94 - 96%	95%+
Inflación	8 - 10%	5 - 6%	2 - 3%	2 - 3%
Demanda Hostelería	Recuperación	Fuerte	Sostenida	Máxima
Demanda Alimentación	Estable	Estable	Estable	Estable
Demanda Retail	Débil	Moderada	Creciente	Sostenida
Rentabilidad Bruta General	6.2%	7.0%	7.4%	7.4 - 7.7%
Rentabilidad Neta General	4.7%	~5.5%	5.7%	5.7 - 6.2%

Conclusión: Tendencia Positiva 2022-2025

Todos los factores clave muestran tendencia positiva. Recuperación económica sostenida, ocupación máxima en locales prime, inflación controlada, tipos de interés bajos y demanda sectorial fuerte han permitido que rentabilidades brutas aumenten de 6.2% (2022) a 7.4%-7.7% (2025), y rentabilidades netas de 4.7% a 5.7%-6.2%. Perspectiva positiva para 2026.

Conclusiones: Factores Positivos y Presiones 2022-2025

Factores Positivos

Ocupación Máxima en Prime

Ocupación alcanzó 95%+ en locales prime, permitiendo que propietarios aumenten rentas de forma sostenida. Escasez de espacios disponibles crea poder de negociación máximo.

Demanda Sostenida

Hostelería y alimentación mantienen demanda diaria consistente. Turismo recuperado a niveles 100%+ de pre-pandemia. Consumo de ocio en crecimiento.

Tipos de Interés Bajos

Reducción de tipos mejoró rentabilidad neta de 4.7% (2022) a 5.7%-6.2% (2025). Costes de financiación reducidos para inversores.

Inflación Controlada

Inflación moderada (2-3%) permite márgenes operativos normalizados y predecibles. Estabilidad macroeconómica favorece inversión.

Impacto Neto: Rentabilidades en Aumento

Rentabilidad bruta aumentó de 6.2% (2022) a 7.4%-7.7% (2025). Todos los factores positivos convergen para crear entorno favorable de inversión inmobiliaria comercial.

Presiones sobre Rentabilidad

Presión del E-commerce

Competencia continua del comercio electrónico en retail tradicional. Requiere adaptación a modelos omnicanal y especialización. Presiona rentabilidades de retail a 6%-6.5%.

Costes Laborales Elevados

Crecimiento >12% de costes laborales presiona márgenes operativos de operadores. Especialmente crítico en hostelería y alimentación.

Competencia Intensificada

Competencia entre operadores reduce márgenes en algunos sectores. Operadores buscan ubicaciones de menor coste en zonas de expansión.

Balance: Factores Positivos Dominan

A pesar de presiones, factores positivos dominan el panorama. Ocupación máxima, demanda sostenida y tipos bajos permiten que rentabilidades se mantengan altas. Presiones son gestionables con estrategia de inversión selectiva.

Perspectiva 2026: Rentabilidades y Recomendaciones

Rentabilidades Esperadas por Sector (2026)

Hostelería

Bruta: >7.5% | **Neta: >6%** | Demanda sostenida por turismo y consumo de ocio. Sector defensivo con márgenes operativos sólidos.

Retail Prime

Bruta: 7%-7.5% | **Neta: 5.5%-6%** | Ubicaciones prime en arterias de máximo tráfico mantienen demanda de marcas globales.

Alimentación

Bruta: >7.5% | **Neta: >6%** | Estabilidad de sector esencial garantiza flujos predecibles. Contratos blindados protegen rentabilidad.

Retail Expansión

Bruta: 6.5%-7% | **Neta: 5%-5.5%** | Modelos omnicanal permiten ocupación de zonas secundarias con rentabilidad sostenida.

Recomendaciones Estratégicas para 2026

Priorizar Inversión Corporativa

Enfocarse en operadores consolidados (Carrefour, Telepizza, Inditex) con solidez financiera comprobada y bajo riesgo de impago. Atractivos para inversores institucionales.

Diversificación Sectorial

Combinar inversión en hostelería/alimentación (defensivas) con retail prime (crecimiento). Evitar concentración en un solo sector para reducir riesgo.

Enfoque en Ubicaciones Prime

Locales en arterias de máximo tráfico (Gran Vía, Paseo del Prado, Serrano) mantienen rentabilidades máximas del 7.5%-8.5% con ocupación garantizada.

Monitoreo de Contratos

Asegurar contratos blindados con cláusulas de revisión indexadas a IPC. Especialmente crítico en contexto de inflación potencial para proteger rentabilidad.