

# Camino hacia la transición: Bienes raíces comerciales

Cómo están abordando las empresas de bienes raíces comerciales la transición hacia una economía baja en carbono



Preguntamos a más de 300 empresas de bienes raíces comerciales en 20 mercados cómo están avanzando hacia la meta de cero emisiones netas y qué necesitan para llevar sus planes de transición a un nivel superior.

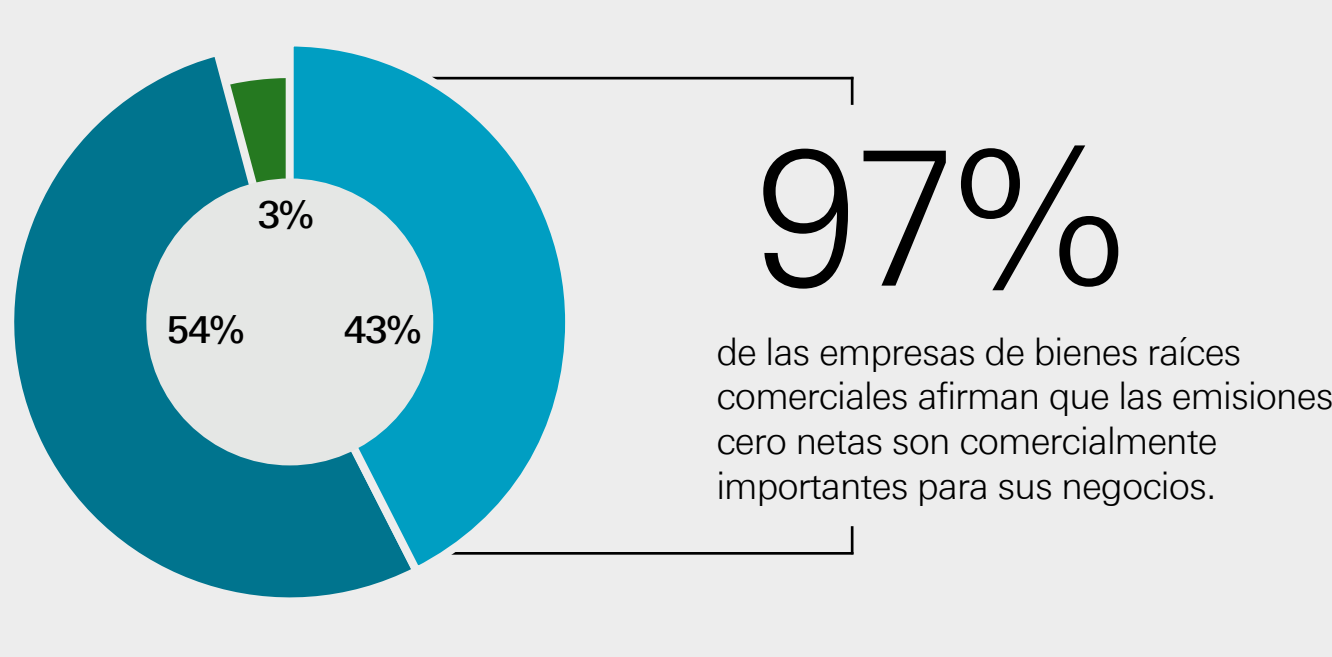
"El sector de bienes raíces comerciales está respondiendo a la urgente necesidad de descarbonizar tanto los edificios nuevos como los existentes, y el ritmo del progreso no hará más que acelerarse en las próximas décadas. El acceso al financiamiento es fundamental para cualquier negocio inmobiliario y estamos preparados para ayudar al sector a alcanzar sus ambiciosos objetivos".

**Seb Henbest**  
Director Global de Transición Climática

1

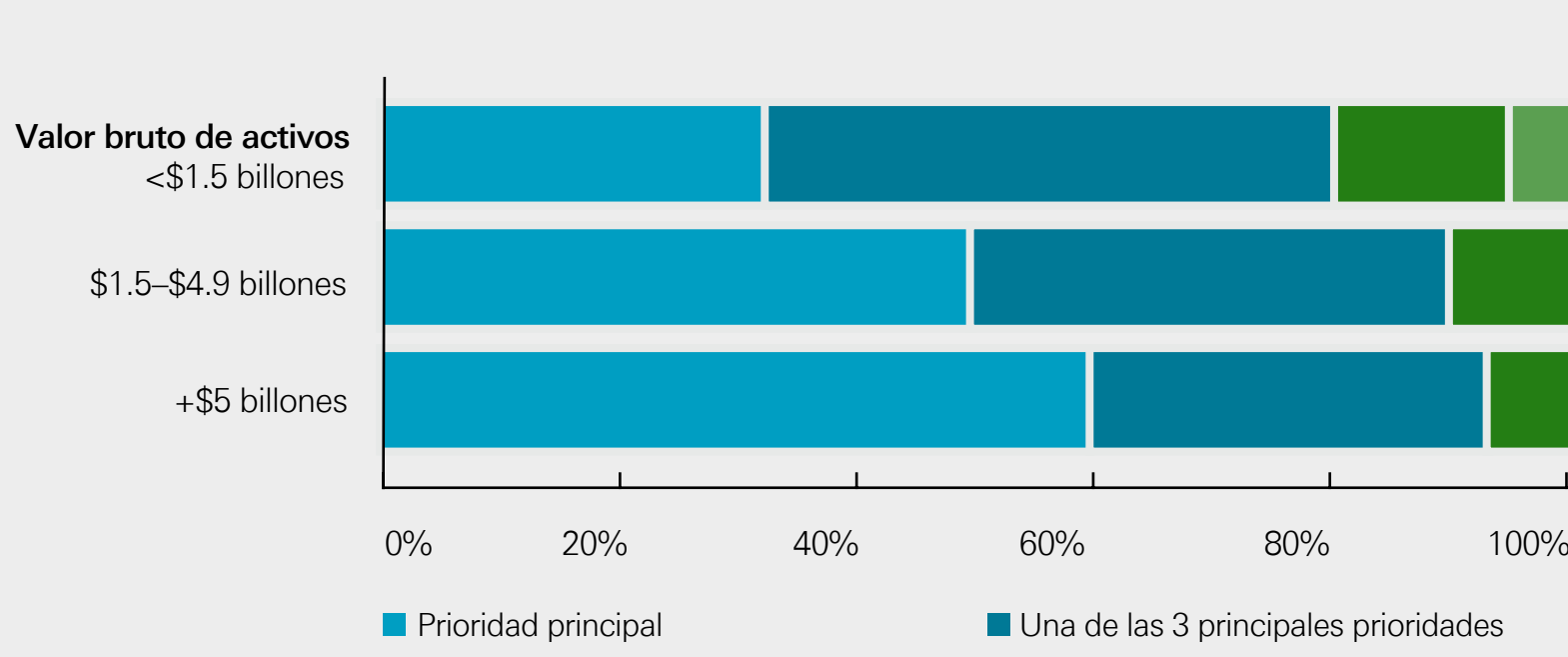
## Estrategia y confianza de la empresa

Las emisiones cero netas son **comercialmente importantes** en todo el sector de bienes raíces comerciales.

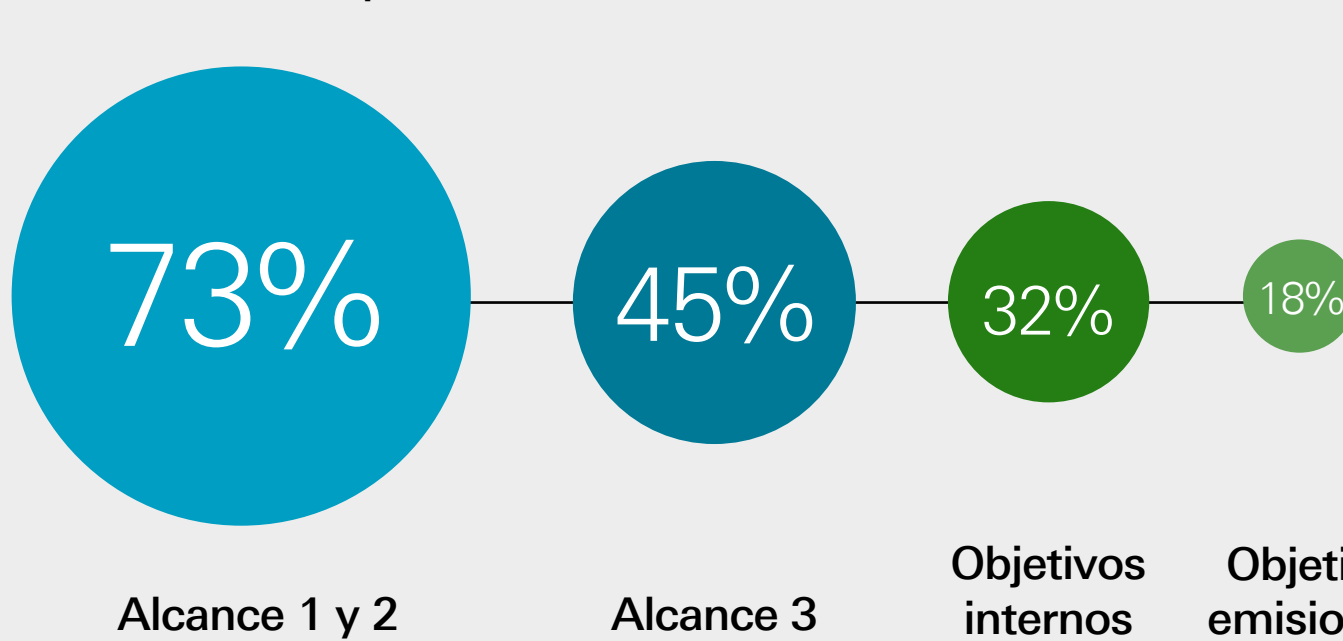


Los promotores de bienes raíces comerciales y los inversionistas son cada vez más conscientes de la urgente necesidad de descarbonizar sus bienes.

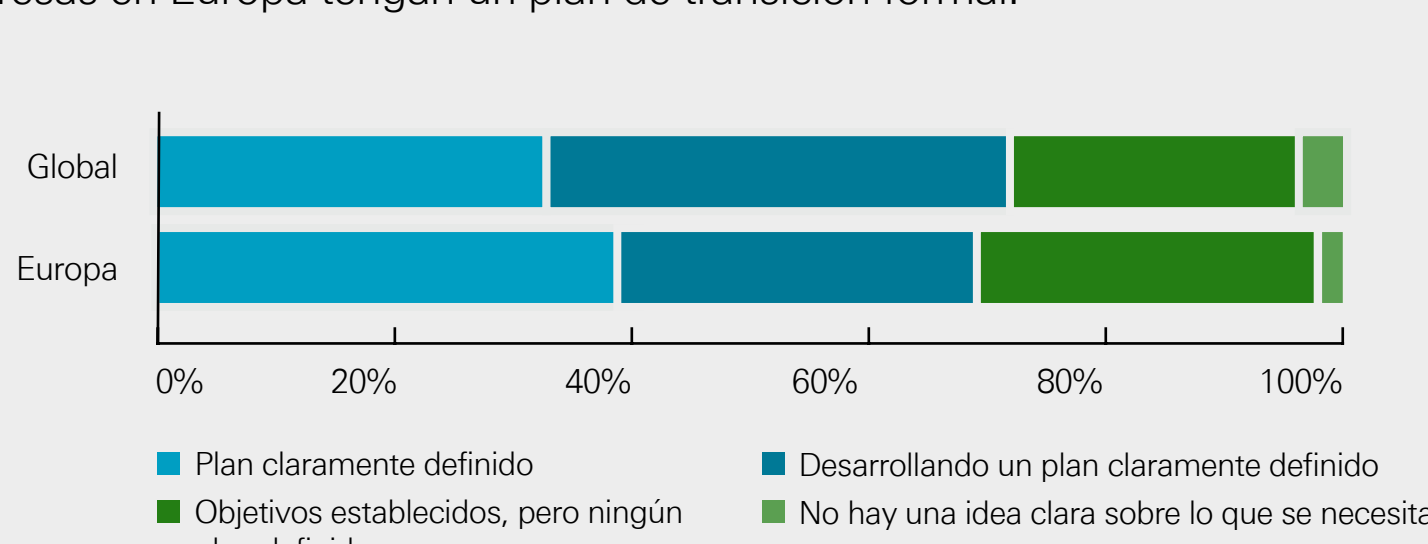
Las empresas más grandes están dando prioridad a la descarbonización: el **59%** buscan las emisiones cero netas como su máxima prioridad.



Casi tres cuartas partes actualmente informan sobre sus emisiones.



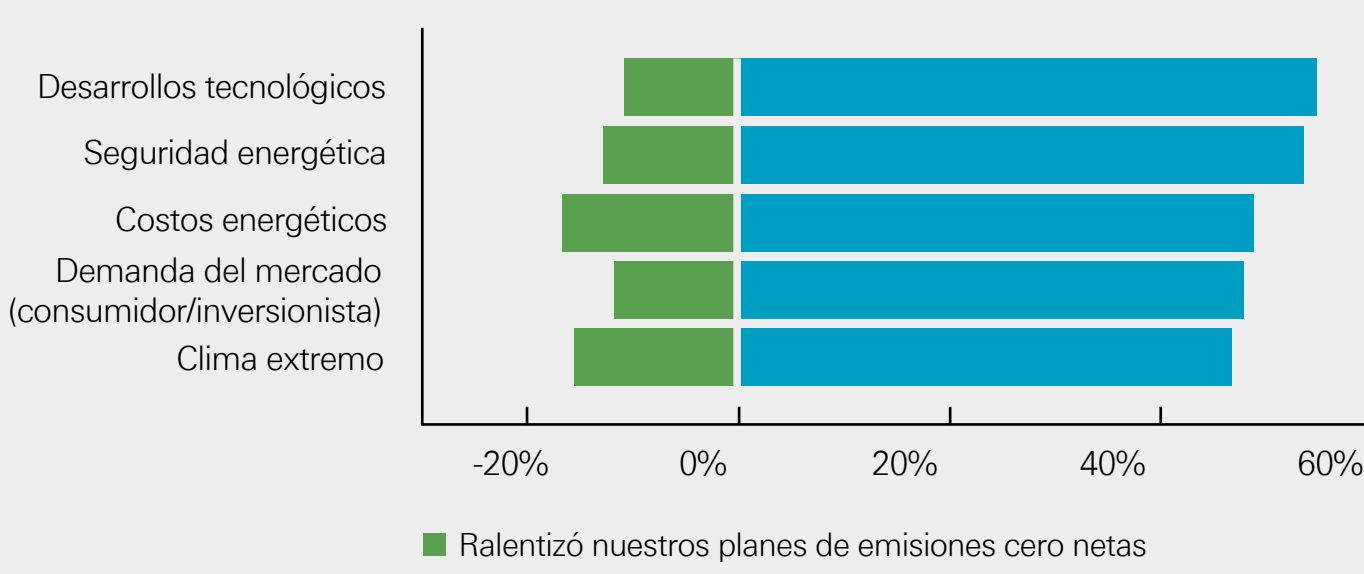
A nivel mundial, un tercio de las empresas afirman tener un plan definido\* para abordar las emisiones de carbono. Es particularmente probable que las empresas en Europa tengan un plan de transición formal.



Los tres factores principales que aceleran la transición de las empresas:



Factores que afectan la transición de emisiones cero netas de las empresas, por aceleración neta

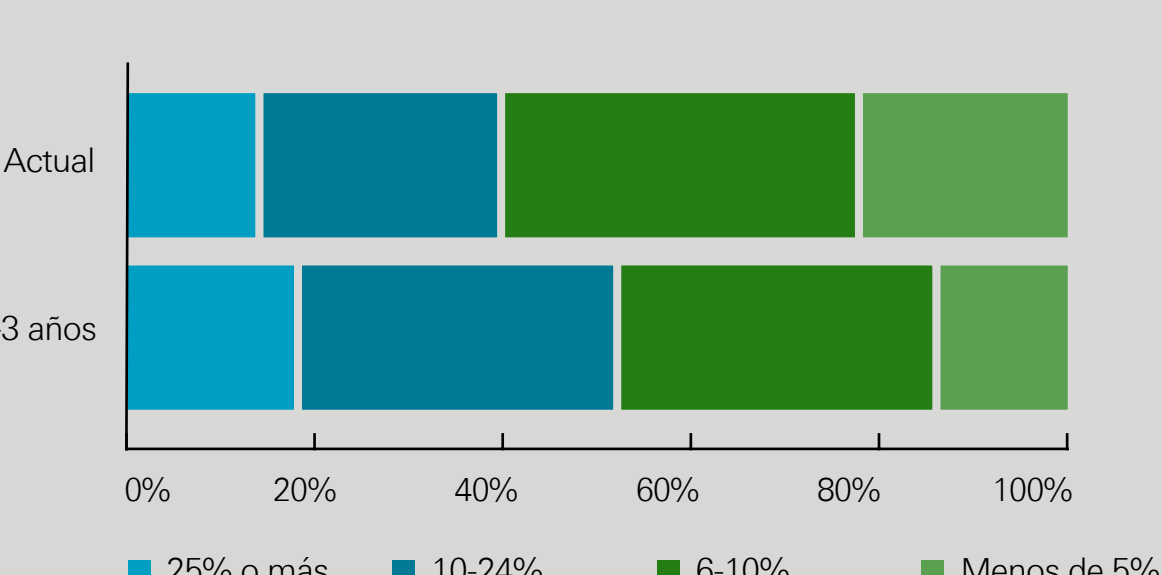


2

## Acciones e inversión

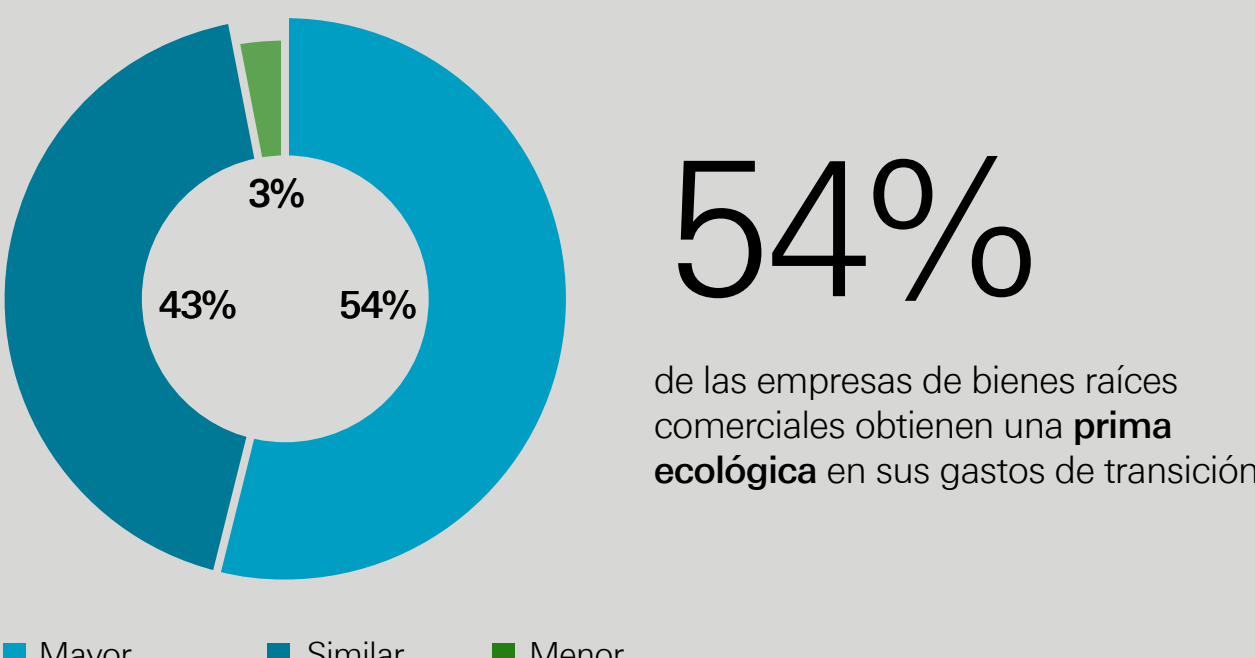
La proporción de empresas que proyectan que gastarán >10% del presupuesto de capex en emisiones cero netas aumentará a **más de la mitad** en dos o tres años.

Proporción de capex asignado a la transición de emisiones cero netas

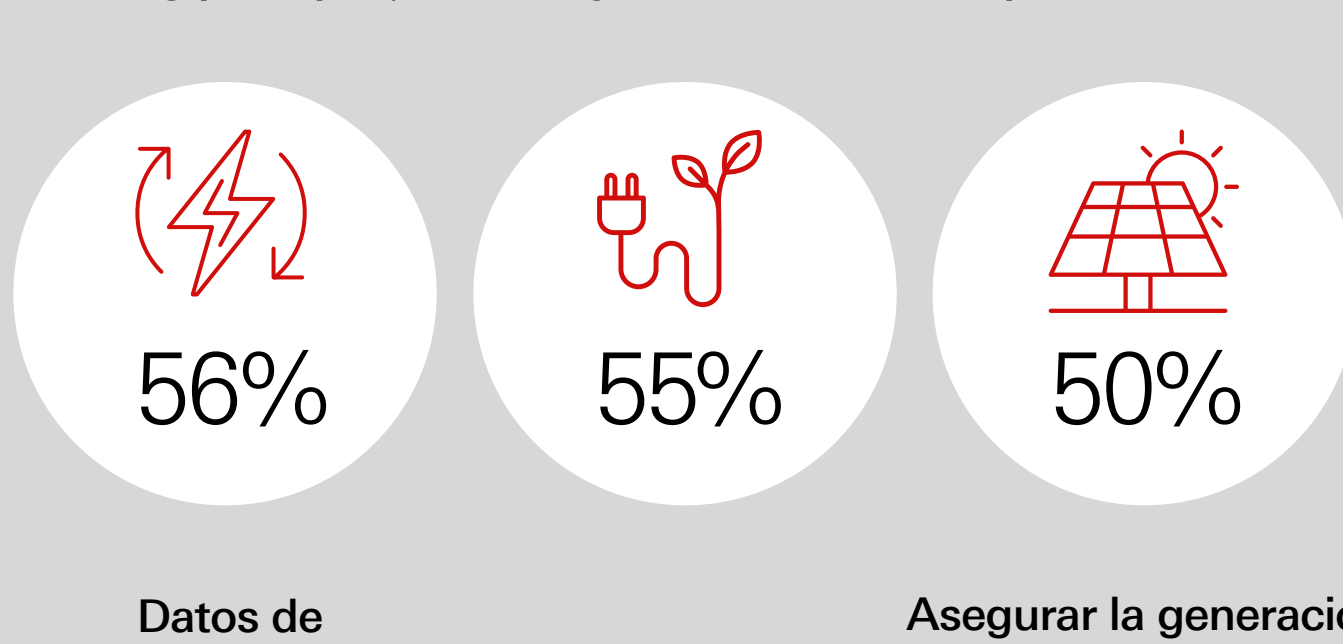


Las empresas de bienes raíces comerciales planean aumentar su gasto en descarbonización, con especial atención en la eficiencia energética, la electrificación y el cambio a energías renovables.

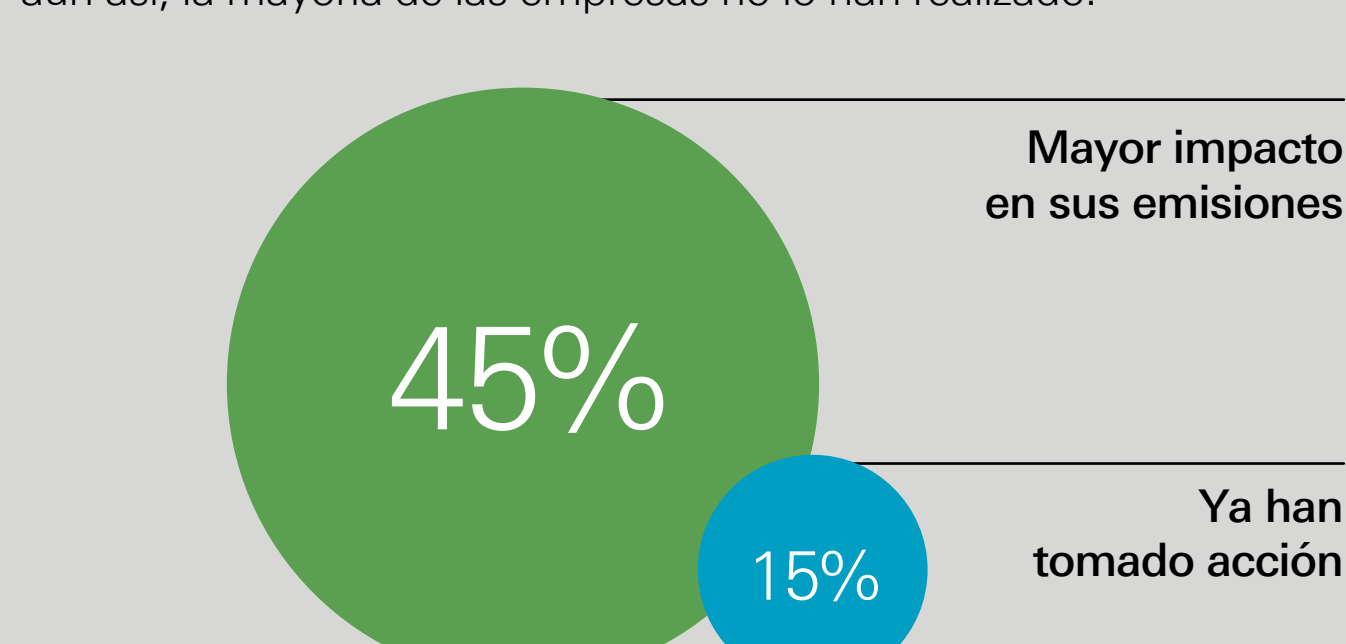
La mayoría de las empresas de bienes raíces comerciales confían en **obtener un mayor rendimiento** de su gasto neto relacionado con emisiones cero netas



Ranking principal para la asignación actual de capex:



La **electrificación** de las operaciones de construcción es considerada el **paso más importante** en la transición de bienes raíces comerciales; aun así, la mayoría de las empresas no lo han realizado.



3

## Impulsores y oportunidades

Las **mejoras en la cadena de suministro** y los ahorros de costos están por delante del aumento de las valoraciones y los ingresos como **oportunidades comerciales clave**.

Oportunidades mejor clasificadas en la transición a emisiones cero netas

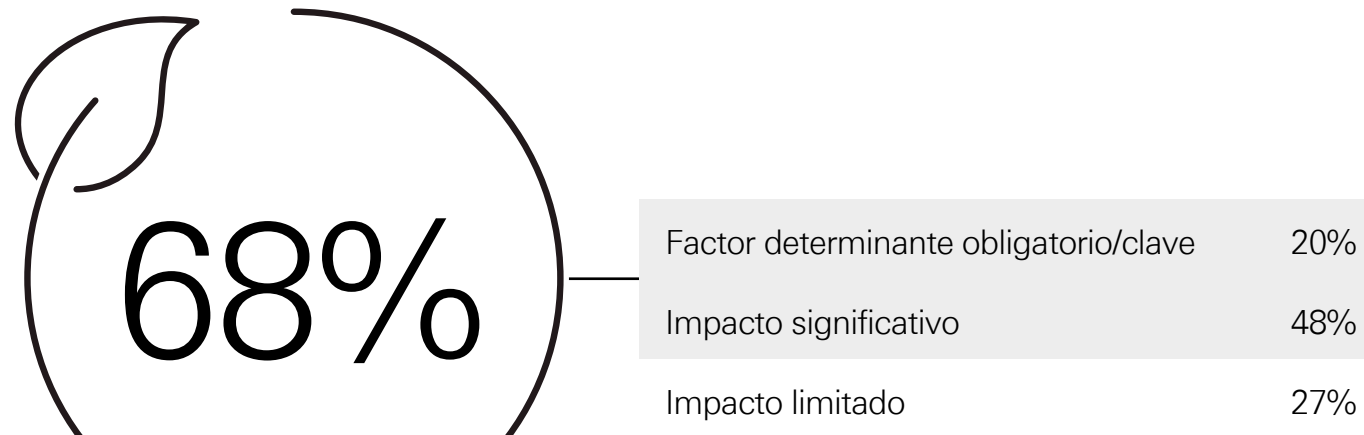


Siete de cada 10 creen que su estrategia de emisiones cero netas representa un **peso significativo en los contratos** con los clientes, y uno de cada cinco dice que es esencial para hacer negocios.



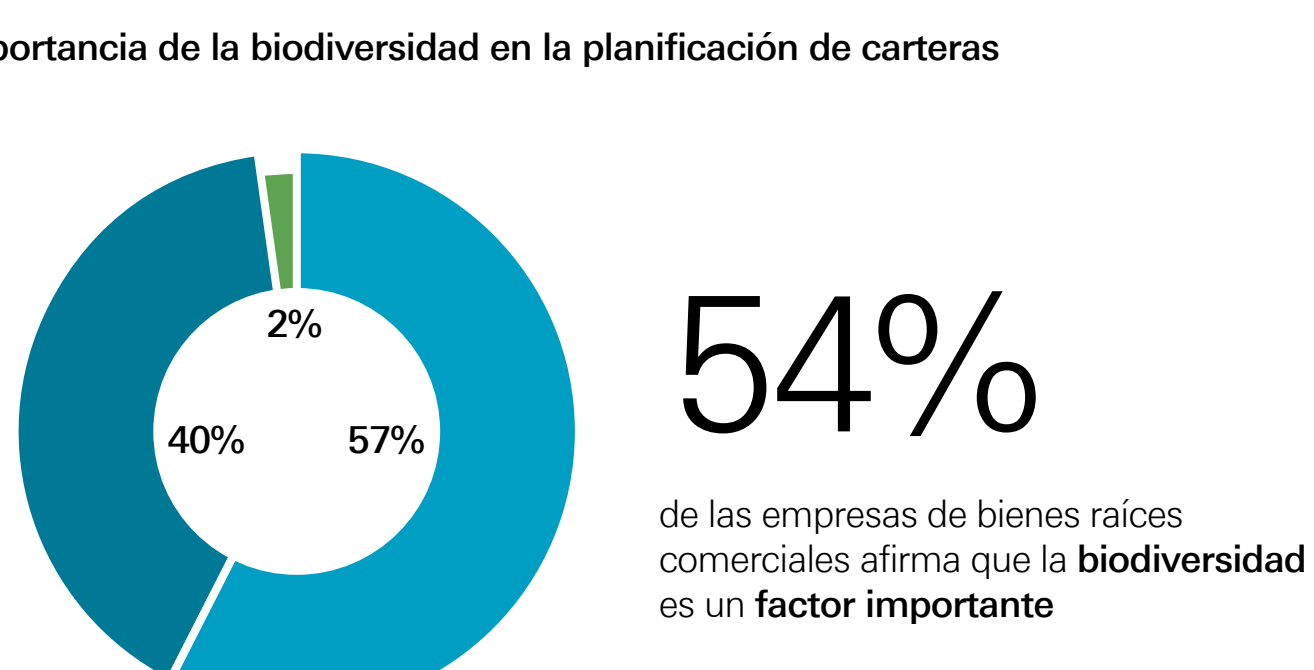
Las empresas de bienes raíces comerciales tienen un incentivo comercial para hacer la transición: la transparencia de la cadena de suministro y el ahorro de costos.

Aproximadamente, **dos tercios de las empresas** dicen que las estrategias ASG tienen un impacto significativo en sus actividades de fusiones y adquisiciones, siendo la cifra más alta entre las grandes empresas.



Prácticamente, **todas las empresas** tienen en cuenta factores sobre la **biodiversidad**.

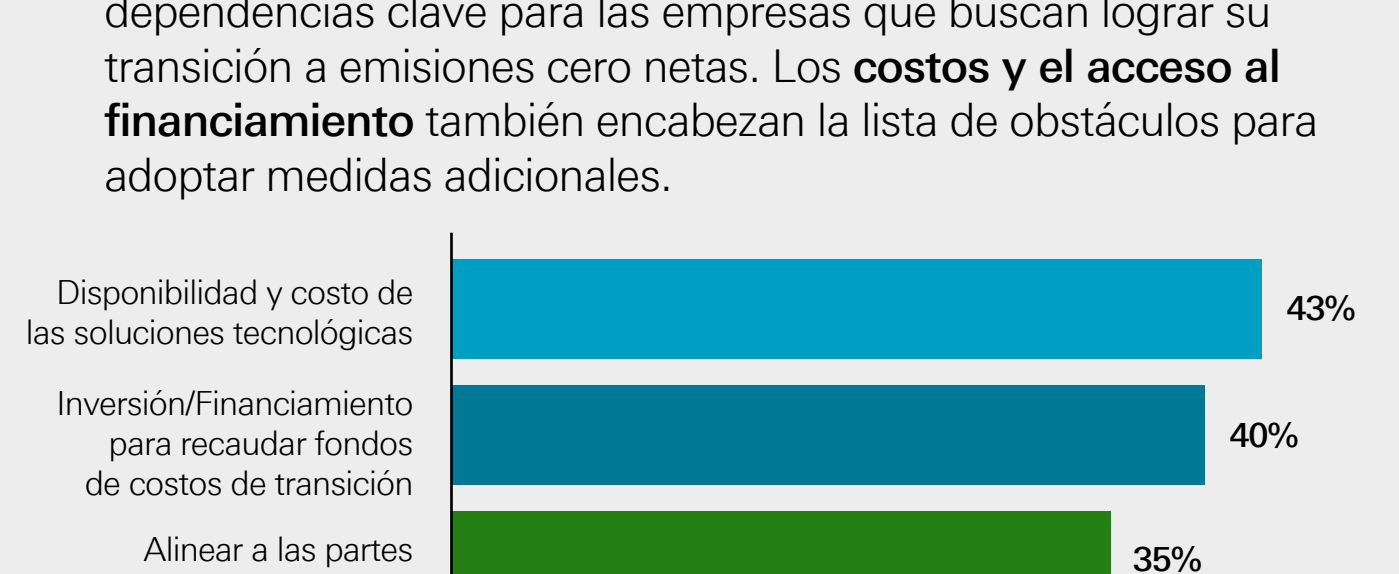
Importancia de la biodiversidad en la planificación de carteras



4

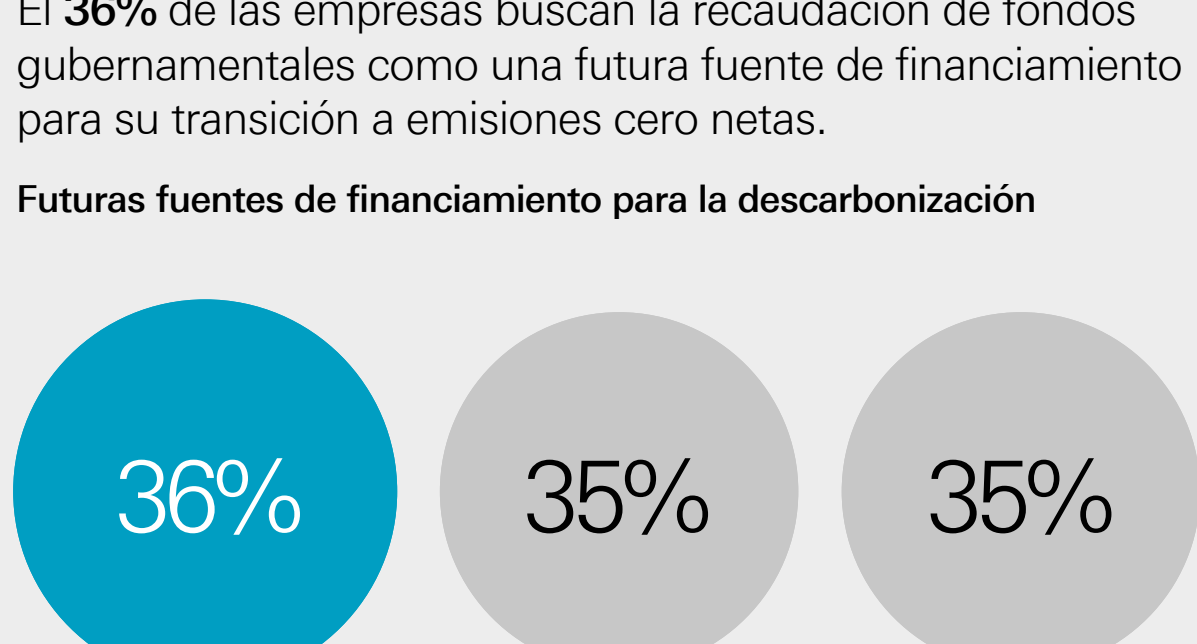
## La importancia de las finanzas

La disponibilidad de **tecnología y financiamiento** son las dependencias clave para las empresas que buscan lograr su transición a emisiones cero netas. Los **costos y el acceso al financiamiento** también encabezan la lista de obstáculos para adoptar medidas adicionales.



El **36%** de las empresas buscan la recaudación de fondos gubernamentales como una futura fuente de financiamiento para su transición a emisiones cero netas.

Futuras fuentes de financiamiento para la descarbonización



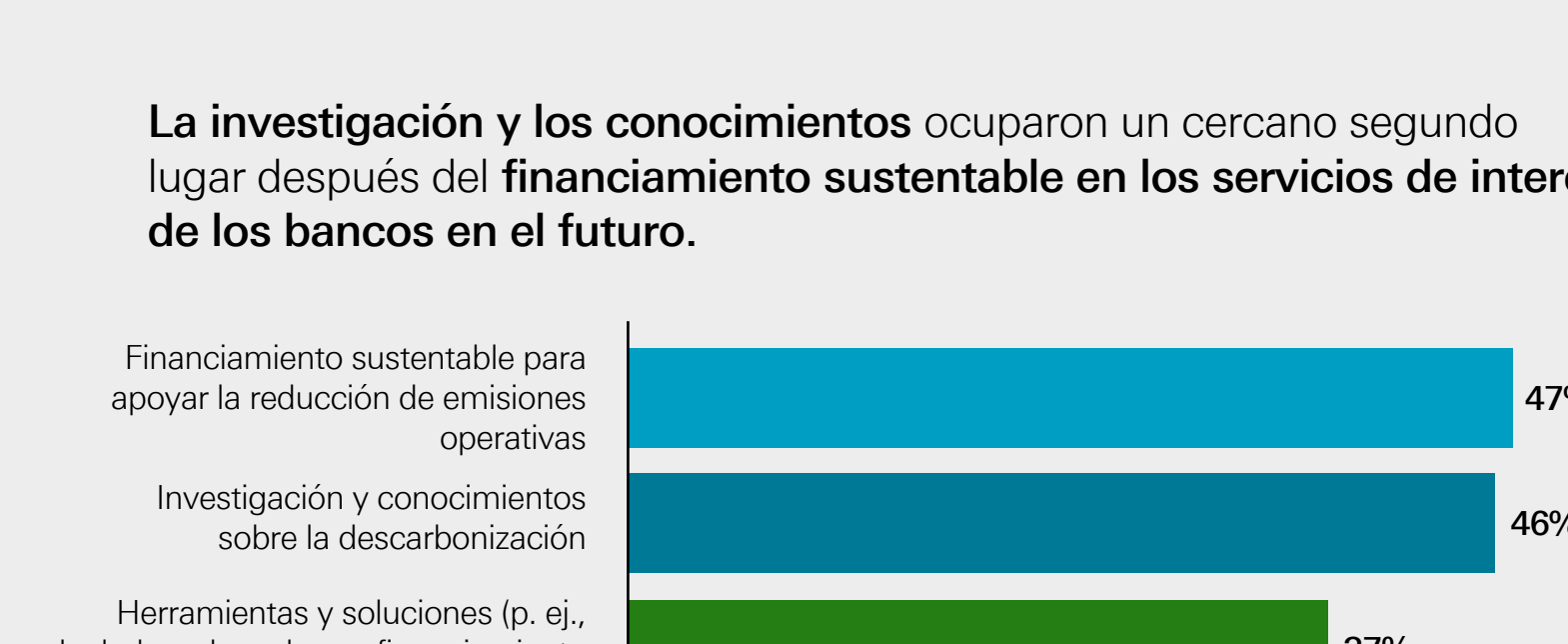
El acceso al financiamiento será un **factor crítico** en la transición del sector de bienes raíces comerciales intensivo en capital.

Los proveedores de financiamiento tienen una **influencia considerable** en las estrategias de cero emisiones netas.

Las tres principales influencias externas



La **investigación y los conocimientos** ocuparon un cercano segundo lugar después del **financiamiento sustentable en los servicios de interés de los bancos en el futuro**.



Para la encuesta de HSBC "Camino hacia la transición: Bienes raíces comerciales", HSBC trabajó con Kantar, una empresa de consultoría, conocimientos y datos. La encuesta no es totalmente representativa de la base de clientes de HSBC y cubre a los encuestados de 321 tomadores de decisiones financieras clave de empresas que operan en el sector de bienes raíces comerciales, que incluyen desarrolladores (163) e inversionistas (158) y operan en Residencial y Oficinas, Comercio Minorista y Hotelería y Logística y Centros de Datos.

Las empresas están ubicadas en Europa (61, de las cuales 35 estaban en el Reino Unido), Asia (97, de las cuales 43 estaban en Hong Kong), Medio Oriente (31) y América del Norte y Central (132). En total, 146 (45%) tenían un valor bruto de activos inferior a 1,500 millones de dólares, 67 (21%) tenían un valor bruto de activos entre 1,500 y 4,900 millones de dólares y 108 (34%) tenían un valor bruto de activos superior a 5,000 millones de dólares; 99 (31%) tenían menos de 10 años de establecimiento y 222 (69%) más de 10 años.

Los datos se recopilaron a través de un cuestionario en línea, la encuesta fue realizada del 5 al 17 de julio de 2023. Al preparar esta encuesta, HSBC se basó en los datos, la información y las respuestas disponibles al momento de escribir este artículo. Este informe no debe constituir la base de la decisión de ningún tercero de entender o participar de otro modo en ninguna actividad y los terceros no tienen ningún derecho a confiar en él. Ni HSBC ni Kantar aceptan ningún deber de diligencia, responsabilidad u obligación en relación con esta investigación o su aplicación o interpretación, incluso en cuanto a la exactitud, integridad o suficiencia de la misma o cualquier resultado que surja de la misma.

\*Basado en los encuestados que respondieron "Ya hemos publicado un plan de transición claramente definido" en el cuestionario de la encuesta de Kantar, esto no se basa en suposiciones de HSBC o información que tengamos disponible de nuestra base de clientes.