



ANALISIS DE EMPRESA

Andres Gomez

Andresgomez8528@simplestockreview.com



- Líder en la Industria de portales inmobiliarios online con una cuota de mercado de más del 80%
- Valoración inferior a la media de los últimos 10 años por la volatilidad del mercad
- Rightmove tiene los mejores fundamentales de la industria incluyendo comparables de USA. Tiene los mejores ROCE, Márgenes operativos y asignación de capital
- Crecimiento Orgánico pronosticado del 7-9 % anual
- La directiva ha confirmado los pronósticos y la distribución de aproximadamente £200M en forma de recompras de acciones y distribución de dividendos.
- Apuesta por nuevos segmentos complementarios y con mucho potencial. Bróker Hipotecario, Segmento comercial y soluciones para alquileres.

Catalysts

- Presentación de Resultados trimestrales
- Reducción del pesimismo debido a la compra de Onthemarket por Costar
- Progreso en las nuevas líneas de negocio



Market Data

52 Week High	£6.03
52 Week Low	£4.58
Avg. 3 Month Volu...	3.87 MM
5 Yr Beta	0.96
Float %	99.1%

Capital Structure

Market Cap (MM)	£4,244.86
Enterprise Value (...)	£4,213.39
Shares Outstandi...	796.11 MM
LTM Net Debt (MM)	(£31.46)
LTM Net Debt/EBITDA	(0.12x)

Efficiency

LTM Gross Margin	100.0%
LTM EBIT Margin	70.8%
LTM ROA	156.1%
LTM ROE	289.6%
LTM ROIC	336.2%
LTM ROCE	342.6%

Valuation

Street Target Price	£6.20
NTM EV/Revenues	10.78x
NTM EV/EBITDA	15.18x
NTM P/E	20.60x
NTM MC/FCF	20.47x
LTM EV/Revenues	11.57x

MODELO DE NEGOCIO

Historia

Rightmove plc es el principal portal inmobiliario del Reino Unido, fundado en 2000 por cuatro grandes grupos inmobiliarios: Countrywide plc, Connells Group, Halifax y Royal & Sun Alliance. Su objetivo es proporcionar una plataforma digital para listar propiedades en venta y alquiler, facilitando la búsqueda y compra de inmuebles. En 2006, salió a bolsa en la Bolsa de Valores de Londres, lo que impulsó su desarrollo y capacidad de inversión en tecnología. Desde entonces, Rightmove ha crecido significativamente en ingresos, usuarios y propiedades listadas.

Modelo de Negocio

Rightmove plc genera ingresos principalmente a través de la publicidad de agentes inmobiliarios y desarrolladores de nuevas construcciones, quienes pagan tarifas mensuales para listar sus propiedades en la plataforma. Además, Rightmove ofrece servicios publicitarios adicionales, como banners y promociones destacadas, y vende datos y análisis del mercado inmobiliario a bancos y otras instituciones financieras. También obtiene ingresos de la publicidad de terceros, incluyendo productos y servicios relacionados con el mercado inmobiliario, como hipotecas, seguros de hogar y servicios de mudanza.

Segmentos en Crecimiento

Bróker de Hipotecas: La intención de la empresa en este segmento es conectar a los compradores de casas y a los propietarios que quieran refinanciar su hipoteca con entidades financieras directamente o con bróker hipotecarios. En cualquiera de estos dos escenarios los clientes serían las empresas financieras que pagarían inicialmente por clientes referidos (“leads”) y adicionalmente Rightmove se quedaría con una comisión de la venta.

Segmento Comercial: Se espera expandir el alcance de Rightmove a inmuebles comerciales de mayor valor. Para esto la empresa está trabajando en una interfaz más atractiva y que atienda a las necesidades de los clientes de este segmento más eficazmente.

Servicios de Alquiler: Este segmento es el que menor margen operativo tiene con un 40% ya que tiene un mayor coste de personal. Este servicio permite estandarizar las relaciones entre los inquilinos y los agentes inmobiliarios, y a su vez permite añadir la venta de seguros y otro tipo de servicios.

Gestión de Datos: Al añadir más servicios, la empresa va a obtener información muy valiosa que podría monetizar. Por ejemplo, al aplicar por un “credit-check” se obtiene información muy valiosa que podría ser aprovechada por los agentes, aunque el resultado del “credit-check” sea negativo.

EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO

La directiva estima que estos nuevos segmentos tengan un crecimiento anualizado superior al 20%, con crecimientos mayores en el segmento hipotecarios. Para el 2028 estos segmentos representaran el 20% de las ventas. Las ventas en el 2028 se esperan que sean de 600 millones y el beneficio operativo de 420 millones. En cuanto a las inversiones se espera invertir aproximadamente 10 millones para impulsar estas iniciativas. El margen operativo se reduciría del 73% al 70% como consecuencia de estas inversiones.

Efecto Red: Actualmente casi todas las personas interesadas en comprar o alquilar una vivienda realizan la búsqueda online en Rightmove. Cuantos más compradores y vendedores usen la plataforma, mayor el efecto red y mayores las barreras de entrada. Crear una plataforma online para el mercado inmobiliario es fácil, de hecho, cada agencia tiene en su página web una lista de las casas a la venta. Pero los anunciantes quieren estar donde hay mayor tráfico y los consumidores buscan sitios donde este la mayor cantidad de inmuebles. A medida que se vayan añadiendo servicios como el segmento comercial o bróker hipotecario este efecto se intensificaría.

Imagen de Marca: Rightmove lleva funcionando durante más de 15 años. Los compradores buscan directamente Rightmove para hacer búsquedas.

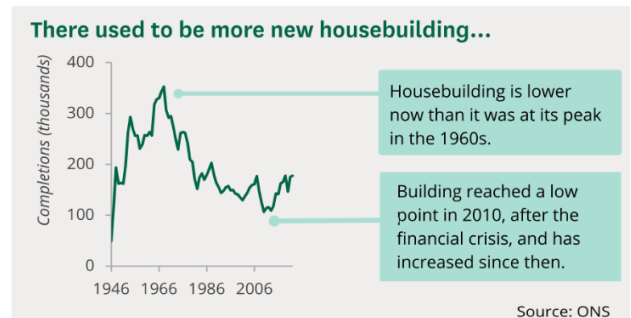
Datos y Experiencia: La cantidad de datos acumulada durante todos estos años hace que Rightmove pueda monetizar toda esta información ofreciendo mejores soluciones que los competidores a sus clientes.

Estructura de Mercado

Actualmente el mercado sigue una estructura Oligopolista, aunque prácticamente monopolística. Rightmove monopoliza con el 90% del tiempo en portales de propiedades inmobiliarias. El competidor más cercano y longevo es Zoopla y aun así la cuota de mercado no alcanza el 10%. El principal competidor directo era OntheMarket, adquirida en octubre del 2023 por Costar. Esta compra le permitiría a la empresa estadounidense entrar en el mercado del Reino Unido rápidamente para escalar y competir con Rightmove desafiando el monopolio en el Reino Unido. Esta disrupción en la estructura de la Industria es la que ha causado la volatilidad en la acción, ya que muchos inversores creen que Costar tiene la capacidad y musculo financiero para hacer frente a inversiones que podrían afectar la posición dominante de Rightmove.

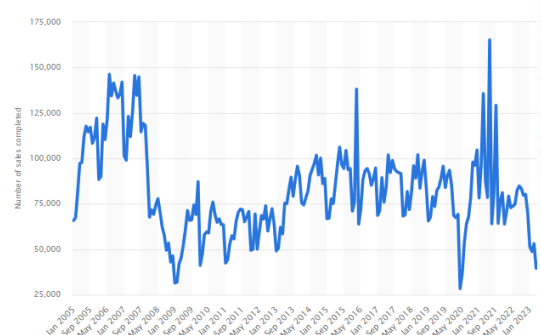
Oferta de Vivienda en el Reino Unido

El objetivo del gobierno es construir 300,000 viviendas anuales para mediados de la década de 2020. La oferta actual es de solo 233,000 viviendas en 2021/22. Los desafíos principales incluyen procesos de planificación lentos, altos costos de terrenos, escasez de mano de obra y disrupciones en la cadena de suministro. Las soluciones incluyen reformas de planificación, mejor asignación de recursos locales, inversión pública y apoyo a constructoras, con un enfoque en 145,000 viviendas asequibles anuales. Obtener permisos de planificación lleva de 8 a 16 meses, cumplir condiciones previas, de 3 a 12 meses, y consultas públicas de 6 a 18 meses, extendiendo el proceso a más de 3 años, incrementando costos y revalorizando terrenos disponibles.



Demanda de Vivienda en el Reino Unido

La demanda de alquiler de viviendas ha aumentado un 350% mientras que la oferta se ha reducido un 40%. Las transacciones de compra de vivienda han caído a niveles bajos, marcando solo niveles inferiores en el 2009 y en el 2020. Esta dinámica ha hecho que los precios de los alquileres se disparen significativamente. Las reducidas transacciones de los agentes inmobiliarios y la creciente competencia que ha llevado a reducir las comisiones de venta por debajo del 1% han reducido el presupuesto en Marketing. Sin embargo, no esperamos que los agentes reduzcan sus planes con Rightmove ya que esto significaría una pérdida de competitividad importante en la obtención de clientes potenciales.



Johan Svanstrom es el CEO desde Mayo del 2023 sucediendo a Peter Brooks-Johnson. Anteriormente, fue socio en el EQT Growth Advisory Team, donde participó en inversiones estratégicas y sirvió en juntas directivas de empresas tecnológicas. En el Grupo Expedia, fue presidente Global de Hotels.com y Expedia Affiliate Network entre 2013 y 2018, liderando el crecimiento de ingresos a más de \$3 mil millones y gestionando equipos en cuatro continentes. También desempeñó roles clave en la región Asia-Pacífico de Expedia. Antes, lideró el Grupo de Innovaciones Digitales de McDonald's y ocupó posiciones de liderazgo en startups de telecomunicaciones e internet. Johan tiene una Maestría en Economía de la Stockholm School of Economics

Alison Dolan es la directora Financiera (CFO) de Rightmove. Se unió a la empresa con una vasta experiencia en finanzas y administración. Antes de Rightmove, Alison trabajó en News UK, donde fue directora Financiera. Durante su tiempo en News UK, Alison supervisó varias transformaciones financieras y estratégicas importantes. También ocupó el cargo de directora general de la División de Finanzas y Operaciones de News International. Además, tiene experiencia en roles senior en Sky, donde contribuyó significativamente al crecimiento y la gestión financiera de la empresa. Alison tiene un historial comprobado en la gestión financiera y estratégica en grandes corporaciones

Estructura de Bonos

- Beneficio Operativo: Por encima de las estimaciones del 70%
- Cuota de mercado en tráfico online: Mantenerlo en el 81%
- Crecimiento del segmento comercial: 25% de crecimiento anual
- Crecimiento del segmento hipotecario: mas del 50% del crecimiento anual (30,000 MIP)
- Desempeño del personal

ESTRUCTURA DE COMPENSACION CON ACCIONES

- Crecimiento del beneficio por acción 9% anual hasta el 2026
- Retorno de la acción superior al índice de referencia: Que el retorno sea 25% superior al del FTSE 350
- Crecimiento de las ventas: 9% anual hasta el 2026

VALORACION

Escenario Pesimista

En este escenario usamos unos múltiplos de valoración en línea con la media de mercado, x15 veces beneficios, un crecimiento modesto de tan solo 6%. Esto reflejaría el incremento en las dinámicas competitivas y pérdida de cuota de mercado. Vemos como en un periodo de 5 años representa un retorno negativo del 3% anual y en términos absolutos del 12%.

	2024e	2025e	2026e	2027e	2028e	5 Year CAGR
EPS Estimado	0.24	0.26	0.28	0.31	0.33	7%
Precio Objetivo	£3.39	£3.68	£3.99	£4.32	£4.68	-3%

Escenario Moderado

En este escenario usamos unos múltiplos de valoración en línea con la media de mercado, x18 veces beneficios, un crecimiento del 9%. Esto reflejaría el mantenimiento en las dinámicas competitivas manteniendo la cuota de mercado. Vemos como en un periodo de 5 años representa un retorno del 4% anual

	2024e	2025e	2026e	2027e	2028e	5 Year CAGR
EPS Estimado	0.25	0.28	0.31	0.34	0.38	9%
Precio Objetivo	£4.17	£4.65	£5.18	£5.78	£6.44	4%

Escenario Pesimista

En este escenario usamos unos múltiplos de valoración en línea con la media de mercado, x18 veces beneficios, un crecimiento del 12%. Esto reflejaría el cumplimiento de los objetivos de la directiva en su plan estratégico. Vemos como en un periodo de 5 años representa un retorno del 10% anual

	2024e	2025e	2026e	2027e	2028e	5 Year CAGR
EPS Estimado	0.26	0.30	0.34	0.39	0.45	12%
Precio Objetivo	£4.88	£5.62	£6.47	£7.44	£8.56	10%

La oportunidad de inversión en Rightmove surge tras el anuncio de que su competidor británico, OntheMarket, fue adquirido por la empresa estadounidense Costar, que tiene una capitalización de 30 mil millones de dólares, siete veces más que Rightmove. El mercado anticipa que Costar podría usar su mayor capacidad financiera para invertir agresivamente en marketing y publicidad, intentando así arrebatarse cuota de mercado a Rightmove. Sin embargo, al igual que en 2014, el lanzamiento de OntheMarket tuvo un impacto mínimo en las acciones de Rightmove, esperamos que esta situación termine de una forma similar.

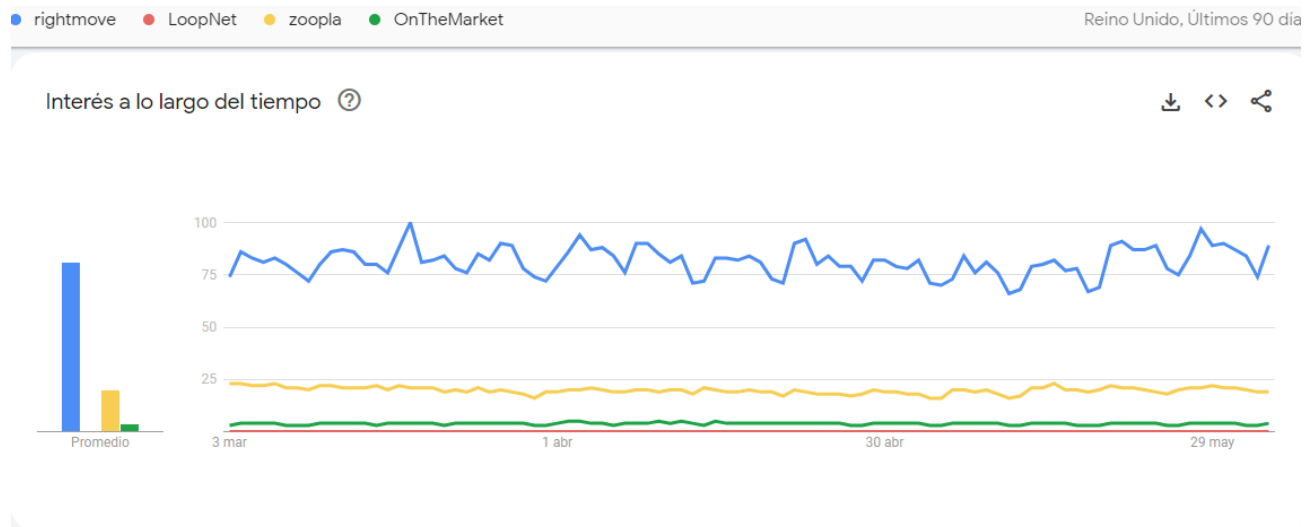
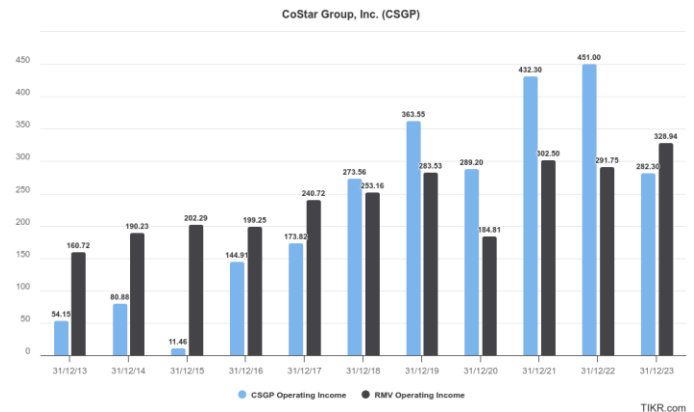


La directiva de Rightmove mantiene la calma y ha decidido no invertir en marketing para competir, sino centrarse en mejorar sus productos. Las ventas por cliente han mejorado, y la pérdida de clientes depende mayoritariamente de negocios que cierran o se retiran. No se espera un aumento de nuevos agentes este año, pero las bajas son menores que antes de la pandemia. Rightmove destaca con mejores resultados para sus clientes, seis veces más ventas y siete veces más alquileres que su competidor más cercano Zoopla y Loopnet. La empresa planea aumentar su personal en 200 personas, de las cuales el 75% se dedicará al desarrollo de productos. Se están enfocando en la cadena de valor de forma descendiente, en el crecimiento orgánico y posibles adquisiciones pequeñas. Esta penetración en la cadena de valor incrementaría su ventaja competitiva y la calidad de los datos para ofrecerle a sus clientes

CONCLUSION

9

Aunque Costar tiene una capitalización mucho mayor, Rightmove tuvo un beneficio operativo más alto en 2023, lo que sugiere que el tamaño de Costar no representa una amenaza inmediata. Adicionalmente el interés en los otros portales inmobiliarios sigue siendo mucho menor en comparación con Rightmove



La clave de la inversión en Rightmove radica en el desarrollo de las nuevas líneas de negocio. Aunque la valoración actual es alta (x20PER) y limita el retorno en medio de la volatilidad, está justificado si consideramos la calidad del negocio en comparación con sus homólogos internacionales. El único aspecto en el que Rightmove es pero que sus competidores es el crecimiento, el cual es altamente dependiendo del crecimiento del PIB del Reino Unido. En cuanto a márgenes operativos, la asignación de capital, los retornos del capital, cuota de mercado y valoración Rightmove destaca con bastante ventaja

	Rightmove	Costar	Zillow	Rea Group
Operating Margings	70%	17%	20%	40%
10 years EPS Growth	13%	16.90%	37.30%	13%
Market share	81%	56.30%	35.47%	91.33%
10 years Share Dilution	-20%	45%	115%	0%
NTM Market Cap/Free Cash flow	x21	x70	x30	x50
ROCE	300%	2%	(4.3%)	26%

Este análisis espera que los buenos resultados ante el pesimismo inversor y el acompañamiento de las mejoras en las condiciones macroeconómicas del Reino Unido sean los catalizadores principales de esta inversión.



Disclaimer

Este documento es solo para fines informativos y no constituye asesoramiento financiero ni una oferta para comprar/vender valores. Invertir implica riesgos; los lectores deben investigar y considerar consultar a un asesor financiero antes de tomar decisiones de inversión. El rendimiento pasado no garantiza resultados futuros. La información proporcionada se cree precisa pero no está garantizada. El documento no es una aprobación ni recomendación de la empresa mencionada, y los inversores deben evaluar cuidadosamente su tolerancia al riesgo y situación financiera antes de invertir. El autor y editor no son responsables de ninguna acción basada en la información proporcionada. Invertir en valores cotizados en bolsa implica riesgos inherentes, y se anima a los lectores a realizar la debida diligencia y buscar asesoramiento profesional.