Prologis Inc

PLD · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 27/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 126.30 USD

Publicación en la web: 30/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	9.00/10
Oportunidad:	6.80/10
NOTA FINAL:	7.80/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto — inversión y financiación

La escala logística y rentas favorecen la calidad; a 126,30 USD hace falta distinguir Core FFO, mantenimiento y financiación de crecimiento.

Horizonte de 5-10 años. Las tres notas son juicios separados; Nota Final no es una media. Fuentes, supuestos y límites se distinguen en el texto.

Negocio, novedades y caja

Prologis posee y desarrolla naves y gestiona capital de terceros. Ubicaciones, escala, clientes y redes energéticas crean ventajas; no todo el espacio gestionado pertenece al accionista. NYSE:PLD, 27/10/2026, 126,30 USD. La información del 10-Q del 28/10 queda fuera, aunque se consultó su fecha para identificarlo.

La primaria Q3 comunica BPA 0,86 y Core FFO 1,60, frente al 0,84 de la tabla del proveedor. Ingresos totales son 2.387,518 millones USD, no 2.210: alquileres y otros 2.224 más capital estratégico 164 en cifras redondeadas. No se mezclan años, perímetros o ventas de inmuebles para arreglar el denominador.

Core FFO no equivale a caja libre después de reposición, desarrollo y derechos de terceros. Control H1 en millones USD: CFO 2.635,011 menos mejoras de inquilinos/comisiones 257,775 y mejoras de inmuebles 97,283 deja 2.279,953; menos desarrollo pagado 1.564,204, 715,749; menos adquisiciones 1.173,370, −457,621 antes de otras inversiones, rotación, reparto y financiación. Los cobros operativos de JV ya están dentro de CFO.

La SBC no monetaria de H1 suma 115,780 millones; un diagnóstico restándola al puente antes de desarrollo deja 2.164,173, sin declarar caja sostenible. Intereses, impuestos y circulante están en CFO y no se restan otra vez. El AFFO de la empresa añade SBC y ajusta rentas y ventas: tampoco es automáticamente dinero económico libre del dueño.

El balance de septiembre informa liquidez 8.800 millones USD, deuda/EBITDA ajustado 4,5 veces y coste medio 3,3% con plazo medio 7,6 años. La capacidad de crédito no es todo efectivo. El calendario H1 preveía principal 1.100 en resto de 2026 y 2.000 en 2027: no se presenta como saldo actualizado. SEGRO tiene aprobación accionarial y condiciones pendientes; no está cerrada. Potencia asegurada y cartas de intención no equivalen a centros construidos y rentas cobradas.

Valoración y exigencias del precio

La guía Core FFO 6,25–6,29 implica 20,1 veces a 126,30 USD. Se estrecha al alza frente a 6,22–6,30 mientras BPA GAAP baja a 4,05–4,15 por diferencias de ventas de activos: no se describe toda guía como mejorando. BPA 3,75 de consenso daría 33,68 veces; la referencia externa de valor 109,8 no es valoración propia.

Escenario propio a cinco años desde 27/10/2026: capacidad económica inicial 5,20 USD después de reposición y remuneración, creciendo 5% anual y terminal 22 veces, más cinco dividendos hipotéticos de 4,28, da riqueza aproximada 167,41 y 5,8% anual sin reinversión. Favorable: 5,60 creciendo 8%, 24 veces y mismo reparto deja 218,88, 11,6%. Adverso: 4,50 sin crecimiento a 18 veces y cinco pagos de 3,50 deja 98,50, −4,8%. Son supuestos de riqueza terminal, no probabilidades ni TIR.

Los 5,20 son una reserva analítica frente al FFO 6,27, no AFFO certificado. Repartir 4,28 retiene 0,92 por acción para usos competitivos. El crecimiento central exige capturar rentas del parque existente y financiar adecuadamente inversión adicional; no incluye toda la cartera de centros de datos ni sinergias SEGRO gratis. Si mantenimiento o capital necesario es mayor, cae reparto o crecimiento antes de asumir emisiones ilimitadas.

EastGroup y otros REIT logísticos son contrastes más útiles que almacenamiento CUBE, pero geografía, desarrollo, comisiones y apalancamiento impiden copiar un múltiplo medio. A 22 veces, el precio exige capacidad económica contemporánea de 5,74: la diferencia frente a 5,20 debe obtenerse con crecimiento financiado. Deuda ya incorporada en capacidad apalancada no se resta otra vez.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Tipos, coste de construir, clientes, vacancia e integración pueden empeorar juntos. El presupuesto de inicios 6.000–6.750 millones requiere capital externo y rotación junto a retención; no cabe pagarlo íntegro con FFO y repartir ese FFO a la vez. Vender activos financia compras pero no es todo ingreso recurrente.

La mejor objeción a esperar es una base de inmuebles difícil de replicar con rentas antiguas por debajo de mercado; la actualización y la plataforma de capital pueden crear valor con menos capital propio. El argumento persiste, pero permisos, financiación y retorno por acción deben confirmar la opción de crecimiento; una LOI o un target no lo prueba.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 9,0 por localizaciones, escala y capacidad de gestión, limitada por capital e integración. Oportunidad 6,8 por retorno central moderado y financiación/valoración exigentes a 126,30. Final 7,8 y Esperar es juicio propio separado, no promedio ni señal automática de vender.

Podemos estar equivocados si las rentas y centros de datos aportan más caja sin dilución relevante. Cambiaría el juicio caja recurrente tras mejoras, retorno de nuevas inversiones y calendario de financiación cerrado. La parte menos respaldada es convertir FFO y proyectos en capacidad económica por acción, no la existencia de buenas naves.

Mantener con condiciones: ubicaciones y rentas contratadas respaldan conservar Prologis, pero el retorno depende de caja después de reposición y de financiar expansión e integración sin dilución destructiva.

Mantener mientras ocupación, cobros y caja después de mantenimiento cubran reparto y permitan financiar inversión con retorno por acción.

Considerar reducir si desarrollo o integración absorben caja y capital sin aumentar proporcionalmente el beneficio económico por acción.

Considerar vender si pérdida duradera de demanda, sobreinversión o refinanciación inviable rompe la generación de caja atribuible al accionista.

Salir puede perder la actualización de rentas y el valor de terrenos y energía; conservar sin revisar financiación puede confundir cartera potencial con valor ya financiado.

El mantenimiento económico, las necesidades finales de SEGRO y los retornos de centros de datos no están completamente verificados al corte.

Qué vigilamos

• Mantener mientras ocupación, cobros y caja después de mantenimiento cubran reparto y permitan financiar inversión con retorno por acción.

• Considerar reducir si desarrollo o integración absorben caja y capital sin aumentar proporcionalmente el beneficio económico por acción.

Fuentes y alcance

Prologis Q3 2026 earnings release | 2026-10-15 | Issuer press release opened; operating results, FFO guidance/reconciliation, leverage and funding; not full conference transcript. No literal page bytes retained.

Prologis H1 2026 10-Q | 2026-07-29 | Selected cash-flow, capex, SBC, funding and maturities sections; not full filing. October28 10-Q excluded after cutoff.

SEGRO Q3 trading update | 2026-10-21 | Primary search excerpt only: shareholder approval and closing conditions. No full document claim.

Prologis Inc

PLD · v2 · Report 27/10/2026 · Reference 126.30 USD

Company 9.00/10 | Opportunity 6.80/10 | Overall 7.80/10

Wait

Risk: Medium-high — investment and financing

Logistics scale and rents support quality; at USD 126.30, Core FFO must be separated from maintenance and growth funding.

Business, developments and cash

Prologis owns and develops warehouses and manages third-party capital. Locations, scale, customers and energy networks create advantages; managed space does not all belong to shareholders. NYSE:PLD,27 October 2026,USD 126.30. The October 28 10-Q is excluded although its filing date was inspected.

Primary Q3 EPS is 0.86 and Core FFO 1.60, compared with provider table 0.84. Total revenue isUSD 2,387.518 million rather than 2,210: rental and other 2,224 plus strategic capital 164 rounded. Years, scopes and property sales are not mixed to repair denominators.

Core FFO is not free cash after replacement, development and third-party claims. H1 control in USD millions: CFO 2,635.011 less tenant improvements/commissions 257.775 and property improvements 97.283 leaves 2,279.953; less paid development 1,564.204 leaves 715.749; less acquisitions 1,173.370 gives−457.621 before other investing, recycling, distributions and funding. Operating JV receipts are already in CFO.

H1 noncash SBC 115.780 deducted diagnostically before development leaves 2,164.173, without claiming sustainable cash. Interest, tax and working capital are already in CFO. Company AFFO adds SBC and adjusts rents and sales, so it is not automatically economic owner cash.

September liquidityUSD 8,800 million, debt/adjusted EBITDA 4.5 times, average rate 3.3% and maturity 7.6 years do not mean all liquidity is cash. H1 scheduled principal 1,100 in remaining 2026 and 2,000 in 2027 is dated rather than current. SEGRO shareholder approval leaves closing conditions pending. Secured power and letters of intent are not completed centers or collected rents.

Valuation and price expectations

Core FFO guidance 6.25–6.29 implies 20.1 times atUSD 126.30. It narrows upward from 6.22–6.30 while GAAP EPS falls to 4.05–4.15 because of property-sale differences; not all guidance improves. Consensus 3.75 implies 33.68 times. External 109.8 fair value is not an own valuation.

Own five-year scenario from 27 October 2026: initial economic capacityUSD 5.20 after replacement and remuneration,5%annual growth,22 times terminal and five hypothetical 4.28 dividends yield wealth 167.41,about 5.8%annualized without reinvestment. Favourable 5.60 growing 8%,24 times and same dividends yields 218.88,11.6%. Adverse 4.50 flat,18 times and five 3.50 payments gives 98.50,minus 4.8%. Wealth sensitivities, not probabilities or IRRs.

The 5.20 base is an analyst reserve against 6.27 FFO rather than certified AFFO. Distributing 4.28 retains 0.92 per share. Central growth needs rent reversion and properly funded investment; it excludes free SEGRO synergies or the entire data-center pipeline. Higher maintenance or capital needs reduce distributions or growth before assuming unlimited issuance.

EastGroup and logistics REITs are closer comparisons than storage CUBE, but geography, development, fees and debt prevent imposing peer-average multiples. At 22 times the price requires contemporary economic capacity 5.74; growth must fund the gap versus 5.20. Debt already reflected in levered earnings is not deducted twice.

Risks and monitoring

Rates, construction cost, tenants, vacancy and integration can weaken jointly. Development starts 6,000–6,750 million require external capital and recycling alongside retention; full FFO cannot both fund them and be distributed. Asset sales finance purchases but are not wholly recurring income.

The strongest objection to waiting is scarce real estate with old rents below market: resets and managed capital may produce value with less proprietary capital. That case persists, but permits, funding and per-share returns must support growth; neither an LOI nor an analyst target proves it.

Conclusion and independent score judgments

Company 9.0 reflects locations, scale and management, bounded by capital and integration. Opportunity 6.8 reflects moderate central returns and demanding valuation/funding at 126.30. Overall 7.8 Wait is a separate own judgment rather than an average or automatic sell signal.

We may be wrong if rents and data centers create more cash without meaningful dilution. Recurring cash after improvements, returns on new investment and a financed maturity schedule would change the view. Converting FFO and projects into economic per-share capacity is least supported rather than the existence of attractive warehouses.

Hold with conditions: locations and contracted rents support retaining Prologis, but returns require cash after replacement and funding expansion and integration without destructive dilution.

Hold while occupancy, collections and cash after maintenance cover distributions and fund investment earning per-share returns.

Consider reducing if development or integration absorbs cash and capital without proportionate growth in economic earnings per share.

Consider selling if durable demand loss, overinvestment or unavailable refinancing breaks shareholder-attributable cash generation.

Exiting may forgo rent resets and land and power value; holding without reviewing funding may confuse potential projects with funded value.

Economic maintenance, final SEGRO needs and data-center returns are not fully verified at the cutoff.

The original ProResearch is retained in the private case file; this PDF is TLT's own editorial analysis. Internal review by the same system is not an independent audit and does not guarantee returns. This is not personalized advice.