

Nº 366
III-2026 Año XXXIV
P.V.P.: 7,00 Euros



Metros²

Revista inmobiliaria y de la construcción



Colliers desvela su nueva etapa

La consultora celebra su vigésimo aniversario en España. Encara 2026 con un notable crecimiento

Laura Hernando
Nueva CEO de Colliers Iberia:

“Acabamos de cerrar el mejor año de la historia de Colliers en España”

TOP TEN CONSULTORES INMOBILIARIOS

El sector crece con el REAL ESTATE

INMOLUJO



España destino preferido para el residencial de lujo

INFORME

Las COOPERATIVAS de vivienda impulsan el mercado

INMOMANAGEMENT

Los criterios ESG y de sostenibilidad marcan el futuro del sector



Entrevista

“El inquilino corporativo no solo busca metros²”

Guillermo Guzmán Alonso-Allende,
director de Patrimonio de Iberdrola Inmobiliaria



Valoración y consultoría de residencial de Lujo.



Conocimiento profundo del mercado y las diferentes tipologías de comprador de lujo



Gran implantación local en las principales ubicaciones de lujo de España



Expertos en consultoría para el desarrollo, soporte, financiación e inversión en activos inmobiliarios prime



Equipo especializado en activos inmobiliarios de alta gama

Cercanía · Confidencialidad · Personalización · Rigor



premium@tecnitasa.es
917 823 820 · in X @

Sumario

marzo 2026

nº 366



En Portada

Colliers celebra su vigésimo aniversario en España. Encara 2026 con un notable crecimiento registrado en 2025, gracias a destacadas operaciones, y con una renovada plantilla. **Laura Hernando** será la nueva CEO de la firma.

Publicación editada por:

CESINE
Grupo Editorial

Tlf: 915 745 209
Fax: 915 743 813
C/ Aguarón, 23, 2ª planta
28023 Madrid - España
cesine@metros2.com
www.metros2.com

Director: José María Álvarez. direccion@metros2.com
Redactora Jefe: Soledad García Garrido. sgarciag@metros2.com
Redactores y Colaboradores: Juan Pérez Florido y Pedro García.
comunicados.redaccion@metros2.com
Secretaría de redacción: Mª del Mar Grande.
Publicidad: Yolanda García. comercial@metros2.com
Documentación: Pedro Fernández.
Suscripciones y circulación: Verónica Carrasco. suscripcion@metros2.com
Cesine Formación: Javier Olivares. formacion@metros2.com
Fotografía: Miguel Jiménez y Archivo.
Diseño de cubierta: M2DESIGN.
Edición: Villena Artes Gráficas.
Metros2.com: José Emilio García Huertas.
Administración: Rosa García. administracion@cesine.es
Tarifas para España (IVA incluido).
Suscripción Anual: 98,80€. Tarifas para UE: 122,80€
Filmación e impresión: Villena Artes Gráficas
Distribución: Siglo XXI, Prendis.
ISSN/Depósito Legal: M-31115-1994

Metros² no se hace responsable de las diferentes opiniones vertidas por sus entrevistados o colaboradores.
«La Editorial a los efectos previstos en el artículo 32.1 párrafo segundo del vigente TRLRPI, se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de esta obra o partes de ella sean utilizadas para la realización de resúmenes de prensa. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 1970 / 93 272 04 47)».

más contenidos en:
www.metros2.com

5 NOVELAS EMPRESARIALES

Por **JOSÉ Mª ÁLVAREZ**

De cómo el sector de las ventanas afronta el reto constructivo.

6 EN PORTADA:

Colliers celebra su vigésimo aniversario en España. Encara 2026 con un notable crecimiento registrado en 2025, gracias a destacadas operaciones, y con una renovada plantilla. **Laura Hernando** será la nueva CEO de la firma.

12 ENTREVISTA

Guillermo Guzmán Alonso-Allende, director de Patrimonio de Iberdrola Inmobiliaria: “El inquilino corporativo no solo busca metros”.



17 TOP TEN CONSULTORES

El real estate crece y las consultoras inmobiliarias con él. En 2025 han ingresado un total de 903 millones de euros, un 7,6% más que en 2024. Así se desprende del *Ranking M² de Consultoras Inmobiliarias* elaborado por Metros².

20 ENTREVISTA

Ricardo Martí-Fluxá, presidente de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI): “La previsión es que la inversión podría crecer más de un 5%”.



33 COOPERATIVAS Y REHABILITACIÓN

Las viviendas en régimen de cooperativas ganan peso. Actualmente, se están promocionando en torno a 30.000 viviendas. La colaboración con las administraciones junto a otras fórmulas son la clave.

36 ENTREVISTA

Juan Casares, presidente de la Confederación de Cooperativas de Vivienda (CONCOVI): “Hay que reducir el IVA a la vivienda protegida al 4%”.



49 INMOLUJO

España se sitúa como referente mundial de la inversión inmobiliaria de lujo y en el top cuatro con mayor demanda mundial de propiedades de lujo. En 2025, el crecimiento medio interanual del segmento se situó en torno al 10,8%.

58 ECONOMÍA

La vivienda se sitúa en el centro del debate económico. La tensión en la escalada de precios vuelve a poner sobre la mesa la cuestión acerca de si existe riesgo de una burbuja inmobiliaria.

61 INMOMANAGEMENT

Sostenibilidad y eficiencia marcan la agenda en el inmobiliario. El 78% de los españoles tiene en cuenta la sostenibilidad al valorar una vivienda. Mientras se presentan herramientas para medirla, Madrid se sitúa como la cuarta ciudad mundial más resiliente.

66 INVERSIÓN

La inversión en oficinas en España ha cerrado 2025 con un crecimiento del 38% y un total de 2.326 millones de euros. La logística ha incrementado sus precios de venta un 6,4%.

67 JORNADAS

Persuadis ha sido premiada en el *XXVIII Encuentro del Sector Inmobiliario y de la Construcción*, organizado por *Cesine Formación y Jornadas*, en colaboración con la revista *Metros²*. El evento se ha celebrado en la sede de *CMS Albiñana & Suárez de Lezo*, en Madrid, y ha reunido a más de un centenar de profesionales.

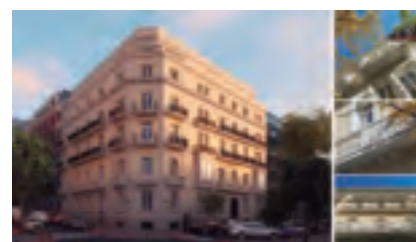


76 GUÍA HOTELES Y LOGÍSTICA

77 GUÍA VIVIENDA

78 CALLEJÓN

La reconversión de edificios bate récords en 2025 con 73 cambios de uso. Inmuebles emblemáticos que se transforman en hoteles de lujo u oficinas; ámbitos industriales en *flexliving*; o bajos comerciales en viviendas. Renovarse o morir.



SIL

Barcelona

3 - 5 junio 2026



Soluciones inteligentes que mueven el mundo

Feria Líder de Logística, Transporte, Intralogística y Supply Chain

ORGANIZADO POR

ZF | CONSORCI
barcelona
ZONA FRANCA

SIL Barcelona 2026

3 - 5 junio. Fira de Barcelona

WWW.SILBCN.COM

De cómo el sector de las ventanas afronta el reto constructivo



José María Álvarez · Director de Metros²

A Eduardo Serradilla, actual presidente de la Asociación Española de Fabricantes de Ventanas de PVC (ASOVEN) y, a la sazón, empresario y presidente de Ventanas Recar, le ha correspondido el gran reto de afrontar la transformación digital de su sector. Un mercado el de las ventas y los cerramientos de edificios complejo, dinámico y tremendamente competitivo. Un subsector de la construcción capaz de facturar más de cuatro mil millones de euros cada año y que no ha parado de crecer en el último quinquenio. El denominado PVC, es decir, policloruro de vinilo, es un material muy utilizado en los modernos cerramientos por su alta capa-

cidad de resistencia. Según los expertos puede durar más de cincuenta años. Además, ofrece un buen aislamiento térmico y acústico, lo que lo convierte en uno de los más deseados a nivel constructivo. Marcas como Velux, Technal, Climallit, Ecoven, Finstral, Rehau, Heroal, Veka, Deceuninck, Soudal, o Kömmerling, entre otras muchas son frecuentemente utilizadas por los arquitectos y empresas de reha-

“el mercado de los cerramientos y ventanas movió el año pasado más de 4.000 millones de negocio”

bilitación de fachadas o edificios antiguos. Junto a esta tipología de cerramientos se encuentran otros como las ventas de aluminio o madera. Cada una tiene sus particularidades y especificaciones. Eso sí el cliente final debe valorar siempre de cara a elegir correctamente, entre un buen diseño, aislamiento térmico y acústico, calidad final y, sobre todo, el temido factor precio.

La otra gran asociación sectorial es la Asociación Española de Fabricantes de fachadas Ligeras y Ventanas (ASEFAVE) cuyo presidente es Miguel Robles, que también representa a la sociedad Ventanas Inteligentes. Según su propia definición esta asociación subsectorial, representa un ecosistema de ventas técnicas, certificadas y enfocadas a la sostenibilidad y la envolvente de edificio. Como su homóloga, la asociación agrupa a compañías dedicadas a la fabricación, montaje y comercialización

de sistemas de cerramiento, principalmente en el sector de la construcción. Las ventas de sus ventanas se centran en el B2B, ventas técnicas, rehabilitación, certificación o protección solar, entre otros cometidos. Entre los principales retos que esta patronal prevé para el año en curso estaría, muy especialmente la transformación regulatoria del sector, lo que requerirá un esfuerzo significativo por parte de estas empresas.

Otro de los grandes temas expuestos en su agenda de trabajo sería, la publicación del nuevo Plan Nacional de Renovación de Edificios, impulsado por el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, que integra los Certificados de Ahorro Energético (CAEs) como herramienta clave para que las administraciones puedan transformar el ahorro energético de sus edificios en recursos económicos. Un programa que de cara a los próximos años tienen que afrontar todas las administraciones, central, autonómica y local. Si se pone en marcha el mencionado plan puede suponer para este sector una importante inyección de trabajo que respaldaría su crecimiento futuro. Basta recordar que el mercado mundial de ventanas y cerramientos movió el año pasado más de doscientos mil millones de euros. Y las previsiones indican que el mercado va a seguir creciendo a un ritmo anual del 5% en los próximos años. El objetivo está claro hay que maximizar la eficiencia energética de todos los edificios sea cual sea su utilidad final. Desde viviendas, hasta hoteles, centros comerciales, residencias u hospitales, inmuebles públicos y privados todos van a tener en el futuro inmediato una catalogación energética imprescindible para poder posicionarse en el mercado inmobiliario. Si durante el transcurso del año finalmente se aprueba y pone en marcha el nuevo Plan de Vivienda 2026-2030, el mercado de la rehabilitación despejaría nuevamente su futuro especialmente tras la finalización de los fondos Next Generation ya repartidos por la Unión Europea. Todo ello puede suponer una oportunidad única para impulsar y terminar la modernización y rehabilitación de barrios enteros ubicados en el centro histórico de las urbes europeas. Es el momento de ahorrar y ajustar bien la ventana. El horizonte energético vuelve a estar revuelto por los vientos que viene de Oriente Medio.

La nueva etapa de Colliers

La consultora celebra su vigésimo aniversario en España. Encara 2026 con un notable crecimiento registrado en 2025, gracias a destacadas operaciones, y con una renovada plantilla. Laura Hernando será la nueva CEO de la firma.



Laura Hernando, CEO de Colliers Iberia.

“En 2025 se han conjugado varios factores que nos han hecho alcanzar estas cifras récord. El asesoramiento de transacciones que han marcado hitos, como Mare Nostrum Resort en hoteles, o la adquisición de Nabiax por parte de Aermont Capital.”

Acabamos de cerrar el mejor año de la historia de Colliers en España y nuestros objetivos pasan por lograr un crecimiento superior al 50%, especialmente en leasing y capital markets, en los próximos cinco años. Colliers tiene un ambicioso plan de crecimiento a nivel global que marca también nuestra estrategia local”, así de rotunda se muestra **Laura Hernando**, CEO de Colliers Iberia. La directiva ha sido nombrada recientemente con este cargo para liderar la nueva fase de crecimiento de la compañía de origen canadiense, que en 2026 celebra su vigésimo aniversario en España. Además, continuará como *managing director* de la división de Hoteles. Hernando, cuenta con más de dos décadas de experiencia en el mercado ibérico y ha desempeñado un papel decisivo en las operaciones hoteleras más relevantes, explican desde la firma. Precisamente en la división hotelera, Colliers ha protagonizado en 2025 “la mayor operación de un activo hotelero individual en la historia de España, valorada en 430 millones de euros. Se trata del Mare Nostrum Resort de Tenerife, con más de 1.000 habitaciones, adquirido por Spring Hotels a Brookfield. Ha sido la operación hotelera, asesorada por Colliers, más relevante del año”, afirma en una entrevista con **Metros²**.

20 AÑOS: RENOVACIÓN Y NUEVA ETAPA

La apuesta por la directiva viene de lejos. Hernando ha sido un miembro clave de Colliers desde que se unió a la firma tras de la

adquisición de **Irea** en 2018. Su nombramiento como CEO responde a una estrategia de largo plazo y a una visión compartida sobre el futuro de Colliers en Iberia. “Tras un extraordinario 2025 en el que hemos alcanzado una cuota de mercado récord. A escala global seguimos consolidándonos como la firma de consultoría inmobiliaria de más rápido crecimiento en los últimos años”, explican y añaden que aunque en esta nueva etapa Laura Hernando protagoniza la sucesión, en el día a día hay un equipo directivo que toma decisiones de forma conjunta desde hace muchos años. “Nuestras decisiones se toman siempre por unanimidad buscando el consenso de los principales directivos de la compañía. Este esquema continuará en el futuro”, explica.

ESTRATEGIA A LARGO PLAZO

La renovación en Colliers mantiene a **Mikel Echavarren** como presidente para desempeñar un rol clave en el crecimiento de Colliers y en las decisiones consensuadas del equipo directivo. Además, mantendrá su posición en el EMEA Senior Leadership Team. Igualmente, desde marzo de 2026 se incorporan al comité de dirección, vía promoción interna, tres nuevos *managings directors* en dos de las áreas de mayor expansión y reconocimiento para Colliers: *Living* y *Data Centers*. “Esto significa un impulso a nuestra estrategia de crecimiento y un reconocimiento al potencial de Iberia como mercado estratégico dentro de nuestro plan de crecimiento Enterprise 2030”,

añade. Preguntada sobre cuál va a ser su hoja de ruta, Hernando lo tiene claro. “*implica analizar oportunidades de crecimiento en segmentos en los que se pueda aportar valor y tener mayor rentabilidad. Ese es el enfoque que siempre hemos defendido y continuaremos creciendo de esta manera. El modelo de partnership de Colliers nos permite una extraordinaria flexibilidad en este sentido. Ejemplo de los buenos resultados de este modelo son la integración exitosa del equipo de Hola Arquitectura en 2021, hoy la división de Arquitectura y Design & Build de Colliers Spain, y la de WSS Tech, recientemente anunciada en Portugal*”, explica. En efecto, otro de los últimos movimientos que ha protagonizado la firma ha sido el reciente anuncio de la integración del equipo luso, que se fragua bajo modelo de *partnership* de Colliers y que les permitirá reforzar sus servicios de Arquitectura y *Workplace Strategy* en Portugal. Con dicha integración inician 2026 con proyectos de rehabilitación de más de 25.000 metros² de oficinas en Lisboa. “*Es una de las estrategias para acelerar nuestros planes de crecimiento, que incluyen triplicar la facturación en los próximos tres años*”, añade.

NOTABLE CRECIMIENTO EN 2025

En magnitudes económicas, los resultados de la compañía en España en 2025 también han mostrado un notable crecimiento. Así, los ingresos han pasado de 26 a 38 millones de euros. ¿A qué se debe este incremento? Según explica **Laura Hernando**, en 2025 se han

LA HISTORIA

Colliers llega a España en el año 2006 y los primeros años centra su actividad en la consultoría y los servicios técnicos, para entrar posteriormente en una actividad incipiente de capital markets y el desarrollo de proyectos de residencial high-end en Madrid. En 2017 llega el match entre los socios de Irea y Colliers International, las negociaciones avanzan hasta que el 27 de febrero de 2018 se realiza el anuncio público de la integración. En 2018, con la integración de Irea, la firma liderada por Mikel Echavarren, se produce el impulso definitivo y el despegue de la marca en España. El equipo de Irea aporta diferenciación gracias a su alta especialización financiera y su expertise en residencial y hoteles, además de sumar más de 60 profesionales para formar una compañía de casi 100 expertos tras la integración. Desde entonces hasta ahora el negocio de Colliers se ha incrementado notablemente. Ahora la firma cuenta con cinco oficinas en España y una en Lisboa y casi 180 profesionales, considerando los empleados de Colliers en Iberia.

conjugado varios factores: “el asesoramiento de transacciones que han marcado hitos en el mercado, como Mare Nostrum Resort en hoteles, o la adquisición de Nabiax por parte de Aermont, u operaciones muy relevantes en el mercado residencial han contribuido al crecimiento de la facturación. Pero este crecimiento importante está marcado también por una recurrencia e incremento de ingresos en líneas de negocio como Debt Advisory, Healthcare, Arquitectura, Leasing, RSA o Valoraciones, además de un año muy positivo para nuestras regionales, con un protagonismo destacado de la oficina de Lisboa”, explica y añade, “estamos convencidos que nuestra diversificación en los segmentos de mercado más activos y la estructura interna de liderazgo, autonomía, responsabilidad y remuneración han posibilitado el éxito en 2025 en todas las áreas. Se han conjugado varios factores que nos han hecho alcanzar estas cifras récord”.

PRINCIPALES OPERACIONES EN 2025

Respecto a las operaciones más destacadas, Hernando explica que “además de las anteriormente citadas, han sido operaciones muy relevantes la venta del futuro Hotel Fours Seasons de Sevilla, la venta de un portfolio de hoteles de Hyatt a Arcano o el asesoramiento a Union Investment en la venta del hotel Barceló Raval, en Barcelona. En el mercado residencial, destaca la venta para GMP de Goya 14, un edificio de oficinas en el barrio de Salamanca llamado a ser otro gran proyecto residencial que elevará Madrid. En residencial high-end, el más destacado ha sido Torre Castelló, el único rascacielos residencial en el segmento de lujo en Madrid, cuya comercialización inciamos en exclusiva hace solo unos meses y, aunque no nos sorprende, nos entusiasma la excelente acogida que el proyecto ha tenido en el mercado high-end. En el segmento de oficinas y servicios de arquitectura destacan el alquiler de más de 6.000 metros² a Grupo Afianza en Torre Emperador; o el proyecto de arquitectura y rehabilitación de Castellana 44. En el apartado de living, figuran el asesoramiento a M&G en la venta de Skypark en Valdebebas; así como las primeras operaciones de residencial en alquiler ejecutadas bajo el amparo de la Ley 3/2024 de la Comunidad de Madrid”.

TOP 3 EN CAPITAL MARKETS

Analizando los resultados, la línea de negocio que mejor se ha comportado en 2025 ha sido Capital Markets, con una facturación que representa el 75% sobre el total. “En comparación con el resto del mercado, nuestra actividad de asesoramiento en transacciones nos sitúa entre el top 3 de capital markets en



MareNostrum, una de las operaciones destacadas en 2025 en hoteles por Colliers.

España, liderando los segmentos de transacciones en hoteles, data centers, deuda y residencial. Nuestro plan estratégico 2030 pasa por seguir potenciando los servicios de capital markets a nivel global y en EMEA. Esto ocurrirá también en Iberia donde seguiremos impulsando además los servicios de debt advisory, arquitectura y leasing”, afirma. Respecto a los mercados, Hernando añade que “nuestro liderazgo es fuerte en hoteles y centros de datos y somos un referente en living y healthcare, donde hemos realizado las transacciones más representativas del 2025”. Hernando asegura que 2025 “nos deja una foto extraordinaria para el recuerdo pues nuestro balance es extremadamente positivo, pero somos ambiciosos y el pilar que sustenta todo lo que hacemos es la mejora continua. Para 2026, esperamos consolidar nuestra línea de crecimiento en

múltiples áreas, donde ya somos líderes y añadir más en leasing y arquitectura”.

LEASING EN OFICINAS Y LOGÍSTICA

Sobre las áreas que quieren potenciar y si van a entrar en alguna nueva, asegura que tiene un fuerte objetivo de crecimiento en leasing en oficinas y logística. En Barcelona han apostado por la incorporación de Andrea Suasi, procedente de Colonial para impulsar su actividad en la Ciudad Condal. También quieren crecer en leasing en segmentos no tan evidentes en el inmobiliario, como el alquiler de centros de datos. “Una actividad completamente nueva con mucho espacio para la innovación”, concluye.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

“Siempre estamos abiertos a incorporar empresas o equipos”

Metros².: Desde que Colliers llegó a España, la firma ha evolucionado, los hoteles han sido siempre un asset class de referencia. ¿Este año su apuesta ha sido por los data centers? ¿Cuál es su buque insignia?

Laura Hernando.: Colliers lidera el mercado de asesoramiento en transacciones, tanto en hoteles como centros de datos, no son una apuesta reciente sino un expertise y posicionamiento ganado durante años. Decantarse por uno u otro no es una cuestión sencilla, ambos tienen un enorme peso en los servicios que ofrecemos y a ellos añadimos otros tradicionalmente fuertes como el Living y nuevos nichos como los activos sociosanitarios. Todas nuestras áreas de liderazgo comparten unos elementos comunes. Son negocios complejos, muy relacionados con el éxito en la operación y muy financieros. Encajan perfectamente con nuestra historia y nuestra experiencia.

Metros².: En estas dos décadas, Colliers ha pasado de una a seis oficinas en España y Portugal, alcanzando una plantilla cercana a 180 profesionales. ¿Van a incrementar ambas?

L. H.: La estructura que tenemos ahora en la región Iberia está consolidada, el crecimiento no pasa por la expansión a nuevas zonas geográficas sino por seguir incrementando nuestros equipos en las oficinas que ya existen. Además del negocio de la consultoría inmobiliaria, tenemos un ambicioso plan de crecimiento para nuestro Tech Hub,

una estructura de servicio interna que impulsará la transformación digital de Colliers a escala global, centralizado en Madrid y al que ya se han incorporado 15 profesionales. Prevemos cerrar el año con un equipo cercano a 40 personas.

Metros².: ¿Contemplan la integración o compra de alguna firma española para crecer?

L. H.: Siempre estamos abiertos a incorporar empresas o equipos que vean en Colliers la oportunidad de acelerar su crecimiento en un entorno muy colaborativo y sin barreras internas. Queremos mandar un mensaje claro a los equipos independientes de muy buenos profesionales que desarrollen estrategias de nicho: Colliers es vuestra oportunidad para liderar el futuro y desarrollarlos como empresarios.

Metros².: En España, ¿dónde ponen el foco del crecimiento de Colliers? ¿En qué segmento de mercado y en qué área de actividad?

L. H.: La actividad de Colliers en Iberia continuará centrada en la prestación de servicios de alto valor añadido para nuestros clientes, manteniendo siempre el objetivo de la excelencia. Estamos continuamente pensando en nuevos ángulos, nuevos negocios y nichos por desarrollar. No queremos competir en tamaño sino en que el mercado nos identifique como los más dinámicos y resolutivos.

Neinor se hace con un 96,8% de Aedas

Neinor Homes ya controla el 96,8% del capital de Aedas Homes, por un total de 923 millones de euros, tras concluir la segunda OPA dirigida a los accionistas minoritarios de su competidor. La compañía ha comunicado a la CNMV que esta segunda OPA ha sido aceptada por los accionistas titulares del 84,76% de las acciones a las que se dirigía la oferta, según explican. Este porcentaje representa un total de 7.703.747 de acciones, por lo que el desembolso de esta segunda operación asciende a 184,9 millones de euros, a razón de 24 euros por acción, y le permite hacerse con un 17,63% adicional de Aedas Homes. Todo ello, además, tras presentar los resultados de su ejercicio de 2025, en el que los ingresos totales de la compañía han alcanzado los 697 millones de euros y se han entregado 3.000 viviendas por toda España. ■

Insur alcanza el beneficio más alto de su historia

Grupo Insur ha cerrado el año 2025 con una cifra de negocio de 238,6 millones de euros y un ebitda de 48,2 millones de euros, con incrementos del 28,4% y del 49,2% respectivamente con relación al año 2024, según destacan. En ese sentido, el resultado de explotación se sitúa en 59,6 millones de euros, un aumento del 46,3%, y el beneficio neto alcanza los 39,3 millones de euros, un 58,8% más que en 2024, la cifra más alta registrada por la compañía en toda su trayectoria, tal y como detallan desde la promotora. La cifra de negocio de la actividad de promoción ha alcanzado los 177,7 millones, un 35,1% más interanual, tras la entrega de 670 viviendas con un precio medio de 301.000 euros. ■



Ricardo Pumar, presidente de Grupo Insur.

La actividad inmobiliaria crece un 2,1%

El Índice Registral de Actividad Inmobiliaria (IRAI) ha experimentado un incremento del 2,1% durante el cuarto trimestre del año. Desglosando sus componentes, el índice de propiedad ha crecido un 1,6%, impulsado por un crecimiento en el número de compraventas, así como en el de hipotecas (7,3%). Por otro lado, en lo que respecta al índice mercantil, ha crecido también un 3,5%, motivado por incrementos en ambos sectores, construcción e inmobiliario. Analizando los componentes del lado de la demanda (propiedad), el índice de compraventas ha crecido un 1%, mientras que el índice de hipotecas lo ha hecho un 2,6%. Por otro lado, desde el punto de vista de la oferta, ambos componentes han experimentado un crecimiento, tanto en la construcción (3,8%), como en el inmobiliario (2,6%). ■

Premier ingresa 173 millones de euros en 2025

Premier, filial española de la multinacional francesa Grupo Bassac, ha cerrado el ejercicio 2025 con una cifra de negocio de 173 millones de euros y la entrega de 431 viviendas, cumpliendo con las previsiones marcadas para el año y consolidando su posición en los mercados de Madrid y Barcelona, según explican. A cierre de año, la cartera de pedidos asciende a 802 viviendas, con una cifra de negocio asociada cercana a los 332 millones de euros, lo que garantiza una alta visibilidad de ingresos para los próximos ejercicios. De cara a 2026, Premier prevé la entrega de 469 viviendas, con un 91% de las unidades ya vendidas, lo que se traducirá en una cifra de negocio estimada de 194 millones de euros, según avanzan. ■



Residencial Ilión, promoción de Premier en Alcalá de Henares (Madrid).

Metrovacesa finaliza un año de récord

Metrovacesa ha cerrado 2025 con las cifras más elevadas de ingresos, ebitda y beneficio neto desde su salida a bolsa en 2018, según explican. La promotora ha elevado sus ingresos un 8% en 2025, hasta 708,5 millones de euros, y el ebitda ha crecido un 74%, hasta 127,6 millones de euros. El beneficio neto se ha multiplicado por 3,5 y ha alcanzado los 56,9 millones de euros, frente a los 15,9 millones del año anterior. En la actividad de promoción residencial, Metrovacesa ha entregado 1.805 viviendas en 2025, con un precio medio de 374.000 euros, y ha obtenido un margen bruto promotor del 26,2%. A cierre del año, la compañía contaba con 3.917 viviendas en construcción y una cartera de preventas de 3.095 viviendas, *“lo que ofrece una elevada visibilidad sobre las entregas y los ingresos previstos para los próximos años”*. ■

Las empresas cierran un 2025 en positivo

Algunas de las firmas más destacadas del inmobiliario español han cerrado un año 2025 de crecimientos. Vía Célere ha registrado unos ingresos de 456 millones de euros tras entregar 1.434 viviendas en 2025, según destacan. La promotora ha cerrado el año con un ebitda ajustado de 94 millones de euros y un beneficio neto de 63 millones de euros. Además, la firma cuenta con una cartera de pedidos de 1.497 viviendas valoradas en 433 millones de euros, que proporciona una cobertura de entregas del 86% para 2026 y del 47% para 2027. Renta Corporación ha cerrado el ejercicio 2025 consolidando su trayectoria operativa y financiera. La compañía ha alcanzado unos ingresos de 45,6 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 72% respecto a los 26,5 millones registrados en 2024. Por su parte, Montebalito ha cerrado el ejercicio de 2025 con una cifra de negocios de 7,4 millones de euros y un ebitda positivo de 3,2 millones de euros, lo que supone una mejora de un 10,8% respecto al año anterior, tal y como indican. Respecto al resultado después de impuestos, la promotora ha obtenido unos beneficios de 3,5 millones de euros lo que supone un incremento de un 157%. ■

Bilba.

Una sola **visión**,
ejecución total.

Estrategia, capacidad constructiva y control integral, alineados para garantizar calidad, eficiencia y resultados sostenibles.

Gestión basada en la coordinación, la solvencia y la confianza.

Los centros comerciales crecen en ventas

Los centros y parques comerciales españoles consolidaron en 2025 la tendencia al alza que ha presentado el sector en los últimos años. Según los datos presentados por la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC), las ventas y las afluencias de los 592 centros y parques españoles aumentaron un 6% y 2,4% respectivamente, en comparación con 2024. En 2025, la industria registró 1.955 millones de consumidores a lo largo del año y alcanzó los 58.524 millones de euros en ventas. Las actividades que lideraron el crecimiento del número de ventas fueron la restauración (+10,8%), seguida de moda y complementos (+6,9%) y equipamiento del hogar (+5,6%). Por otro lado, el sector confirma su atractivo para los inversores nacionales e internacionales y alcanzó 32 operaciones de compraventa de centros y parques comerciales por un volumen total de 2.000 millones de euros, una cifra que no se superaba desde 2018. Las principales operaciones del año las protagonizaron Bonaire (Valencia), Parque Corredor e intu Xanadú (Madrid), Espacio Mediterráneo (Murcia) y Ballonti (Vizcaya). Por otra parte, PwC y APRESCO han presentado el octavo informe del Observatorio del sector de centros y parques comerciales, del que se desprende que las principales tipologías de activos registraron crecimientos superiores al 5% en 2025. Los parques comerciales fueron los activos más dinámicos, con un aumento de ventas cercano al 9% en el conjunto del año, mientras que tanto los centros comerciales grandes y muy grandes, como los medianos y pequeños, registraron crecimientos en torno al 5% respecto a 2024. En esta línea, el 'Informe de mercado inmobiliario en Iberia Q4' de MVGM, indica las ventas acumuladas crecieron un 5,5% respecto al año anterior, y que en 2026 prevé la llegada de nuevos operadores. ■

Inditex obtiene beneficios de 6.200 millones

Inditex ha registrado un beneficio neto de 6.220 millones de euros en 2025, incrementándose un 6%, según ha comunicado la compañía. Las ventas crecieron un 3,2%, hasta 39.864 millones de euros, con una evolución muy satisfactoria tanto en tienda como online, positiva en todos los formatos y, a tipo de cambio constante,

en todas las zonas geográficas. Las ventas a tipo de cambio constante crecieron un 7%. Inditex abrió tiendas en 41 mercados en 2025. Sus perspectivas pasan por el aumento del espacio bruto anual en 2026 que estima alrededor del 5%, con una contribución positiva del espacio a la venta, acompañado de una positiva evolución de la venta online. Para seguir reforzando el crecimiento a largo plazo de Inditex, estiman unas inversiones ordinarias de alrededor de 2.300 millones de euros en 2026. Estas inversiones se dedicarán principalmente a la optimización de su espacio comercial, su integración tecnológica y la mejora de sus plataformas online. ■

INBISA duplicará su beneficio en 2026

INBISA inicia 2026 con expectativas de crecimiento destacadas en su actividad residencial, en un ejercicio en el que prevé duplicar el ritmo de su negocio gracias al aumento de entregas y al avance sostenido de sus proyectos en los principales mercados residenciales. La promotora prevé alcanzar los 100 millones de euros de volumen de negocio y elevar su beneficio antes de impuestos hasta 15 millones, apoyada en casi 700 viviendas en construcción y más de 160 millones en preventas. INBISA cerró 2025 con unos resultados que refuerzan la base sobre la que se apoya el crecimiento previsto para 2026, según explica. La compañía alcanzó un beneficio antes de impuestos de 6,5 millones de euros y un EBITDA de 9,1 millones, tras la entrega de 153 viviendas en Bilbao y Valladolid, en un contexto de alta demanda y oferta limitada en las principales áreas metropolitanas del país. Además, finalizó el ejercicio con preventas pendientes de escriturar por más de 160 millones de euros. Por otra parte, el Edificio INBISA Mas Blau roza el 100 % de comercialización en venta con la adquisición de una oficina por Blas de Lezo Abogados, según informa la promotora. El inmueble se ubica en el parque empresarial Mas Blau, a pocos minutos de la Terminal 2 del Aeropuerto de Barcelona. ■



Edificio INBISA Mas Blau.

El ICO lanza una convocatoria para vivienda asequible

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) ha lanzado una convocatoria para invertir en vehículos de inversión especializados en proyectos de vivienda social y asequible en alquiler en España, con el objetivo de contribuir a ampliar el parque de vivienda disponible a precios accesibles. A través de esta iniciativa, el ICO podrá participar en el capital de vehículos de inversión especializados con aportaciones de entre 10 y 100 millones de euros por operación, sin superar en ningún caso el 49% del tamaño total del fondo. El ICO podrá aprobar operaciones por un volumen total de hasta 676 millones de euros, condicionado a la captación de, al menos, una cantidad equivalente de inversión privada. En conjunto, y sumando la aportación de capital a los proyectos y la financiación adicional asociada, la iniciativa aspira a movilizar hasta 4.500 millones de euros. Esta convocatoria sienta además las bases de actuación del Fondo España Crece, que combinará instrumentos de capital y líneas de financiación para promover la construcción de hasta 15.000 viviendas al año, según informa el organismo. ■

Dunas constituye la Junta de Alma Meco

Dunas Capital Real Estate (DCRE), área de gestión de activos inmobiliarios del Grupo Dunas Capital, ha constituido formalmente la Junta de Compensación del proyecto "Alma Meco". El proyecto se convierte en el mayor banco de suelo logístico disponible de la Comunidad de Madrid, y uno de los mayores de España, con más de 2,5 millones de metros² de suelo y capacidad para albergar más un millón de metros² edificables, según informa la compañía. Se estima una movilización de 1.000 millones de euros y más de 5.000 empleos directos, con más del 25% del parque ya comercializado. Las obras de urbanización se iniciarán en enero de 2027, lo que permitirá la entrada en funcionamiento de los primeros operadores a finales de 2028. DCRE cuenta con más de 4,5 millones de metros² de suelo logístico bajo gestión, y un portfolio de 330 millones de euros en 5 plataformas logísticas. El proyecto, ha contado con Grupo ARNAIZ como asesor. ■



Project & Construction management
Consultoría en sostenibilidad



idea
materiales

Mace Management Services S.A.

Edificio Los Cubos
C/ Albacete, 5 – 7ª
28027 Madrid – España
t +34 91 319 85 31
f +34 91 319 85 03

Gran Vía de les Corts Catalanes, 630, 4ª PI
08007 Barcelona - España
t +34 93 467 09 80
f +34 90 209 55 68

mace@mace-mgt.com
www.macegroup.com



“El inquilino corporativo no solo busca metros²”

Guillermo Guzmán Alonso-Allende, director de Patrimonio de Iberdrola Inmobiliaria, explica a Metros² sus proyectos estrella, su hoja de ruta y su crecimiento en nuevos segmentos. Actualmente, las oficinas de Grado A representan el 66% de su superficie alquilable.



Guillermo Guzmán Alonso-Allende, director de Patrimonio de Iberdrola Inmobiliaria.

Añadimos valor a nuestra cartera a través de una gestión activa y eficiente con profundo conocimiento del mercado”. Así lo afirma Guillermo Guzmán Alonso-Allende, director de Patrimonio de Iberdrola Inmobiliaria, en una entrevista con Metros². Bajo la premisa de que “la rentabilidad inmobiliaria y el compromiso ambiental son hoy inseparables”, el directivo explica sus proyectos estrella actuales y desgrana su hoja de ruta, así como su posición en el sector de los centros de datos.

Metros²: Iberdrola Inmobiliaria gestiona hoy una cartera de patrimonio en renta de casi 200.000 metros² de SBA. ¿Cómo se distribuye ese patrimonio y qué salud presenta la cartera tras el cierre del ejercicio anterior?

Guillermo Guzmán Alonso-Allende.: En este escenario de consolidación de 2026, nuestra cartera presenta una solidez extraordinaria, fundamentada en dos pilares que consideramos innegociables: la calidad técnica de los edificios y una diversificación estratégica en tipología de activos y mercados que

nos permite navegar los ciclos económicos con resiliencia. A día de hoy, el 66% de nuestra Superficie Bruta Alquilable (SBA) se concentra en el segmento de oficinas de Grado A y con las máximas calificaciones en sellos BREAM y WELL. Hablamos de complejos que no solo son edificios, sino nodos de actividad económica, como las Torres de BcnFira District — los auténticos Trophy Assets del nuevo distrito de negocios en Barcelona— y el complejo A2plaza en Madrid, que se ha erigido como el estándar de referencia en el mercado de Madrid en cuanto a sostenibilidad y eficiencia operativa. El resto de nuestro porfolio se distribuye de manera equilibrada por todo el territorio nacional. Contamos con una presencia relevante en plataformas logísticas situadas en ejes críticos como la A-2 en Madrid, donde la capilaridad y la rapidez de acceso a la capital son vitales para la cadena de suministro actual. Asimismo, hemos avanzado con paso firme en el residencial en alquiler (build to rent), un segmento que aporta una recurrencia de flujos y una estabilidad de ingresos muy valorada por el grupo. Finalmente, mantenemos una presencia activa, aunque más residual, en el

sector comercial en Andalucía, que ahora estamos potenciando con proyectos de nueva generación que responden a las nuevas pautas de consumo.

Desde el área de Patrimonio de Iberdrola Inmobiliaria, tenemos integrado en nuestro ADN que el valor de un activo ya no se mide solo por su ubicación física, y capacidad de generar rentas, sino también por su capacidad de ser eficiente, tecnológicamente avanzado y ofrecer un espacio y experiencia diferenciadora a nuestros usuarios. Por ello, llevamos años invirtiendo en la actualización de nuestra cartera. No nos limitamos a cumplir la normativa; buscamos liderar el mercado a través de proyectos de descarbonización profunda. Esto incluye desde la implantación de sistemas de detección de vanguardia y la monitorización activa de consumos mediante inteligencia artificial, hasta la instalación de plantas fotovoltaicas para autoconsumo. Además, garantizamos de forma certificada que el consumo eléctrico de toda la cartera es 100% verde, proveniente de producción de energías renovables propias. Pertenecer al Grupo Iberdrola nos aporta una capacidad técnica en eficiencia energética que el mercado valora y que se traduce directamente en una ocupación media mayor, ya que el inquilino corporativo actual busca edificios que le ayuden a cumplir sus propios objetivos ESG de manera tangible.

Metros²: En ese sentido, ¿cómo ha evolucionado la relación con el inquilino? Se habla mucho de que las oficinas ya no son solo metros².

G. G. A.-A.: Efectivamente. Hoy en día, el inquilino corporativo no solo busca metros²; buscan aliados estratégicos. Al externalizar el desarrollo de su estrategia inmobiliaria, las compañías liberan recursos críticos para enfocarse exclusivamente en su actividad principal. Uno de los pilares fundamentales de las compañías son las personas, que en definitiva son los usuarios de las oficinas, por este motivo, entre otros programas, tenemos en marcha un ambicioso programa de Customer Experience. Este programa nos permite ofrecer servicios y experiencias diferenciadas a los usuarios de los edificios, algo que las empresas valoran de forma muy positiva. Tenemos un objetivo claro detrás de esta inversión: la atracción y retención del talento. En 2026, las compañías compiten por los mejores profesionales, y el entorno de trabajo es una herramienta de seducción masiva. Un edificio que ofrece bienestar, servicios digitales fluidos y una comunidad vibrante es un activo que ayuda a nuestros clientes a retener a su personal más valioso. Como resultado, la plena satisfacción de nuestros clientes se traduce en relaciones de largo plazo y en una alta tasa

“Desde el área de Patrimonio de Iberdrola Inmobiliaria, tenemos integrado en nuestro ADN que el valor de un activo ya no se mide solo por su ubicación física, sino por su capacidad de ser eficiente, tecnológicamente avanzado y ofrecer un espacio y experiencia diferenciadora a nuestros usuarios. Buscamos liderar el mercado a través de proyectos de descarbonización profunda”.



BcnFira District, en Barcelona, el proyecto estrella de Iberdrola Inmobiliaria en la Ciudad Condal.

de renovación de contratos. Y esto nos lleva a no decaer en el esfuerzo y seguir buscando la excelencia en la gestión.

Metros²: En Madrid, su gran apuesta es A2plaza. ¿Qué valor diferencial aporta este complejo de 25.000 metros² al mercado actual?

G. G. A-A.: A2plaza representa el estándar de lo que debe ser un espacio de trabajo en 2026. Sus 25.000 metros² están diseñados bajo los más estrictos criterios de sostenibilidad y bienestar, contando con las prestigiosas certificaciones BREEAM y WELL. Su ubicación estratégica en la zona de la A-2 y su dotación tecnológica lo convierten en el activo ideal para sedes corporativas que buscan eficiencia operativa y, de nuevo, esa retención de talento de la que hablábamos.

A lo largo de 2025 hemos visto cómo grandes compañías de diversos sectores han apostado por A2plaza precisamente por su capacidad de ofrecer un entorno de trabajo saludable y un modelo 100% electrificado. Esto les permite reducir drásticamente su huella de carbono y, simultáneamente, sus costes operativos. Es un activo que personifica nuestra visión: eficiencia máxima mejorando el confort del empleado.

Metros²: En Barcelona, BcnFira District sigue siendo su proyecto estrella. Con las Torres Llevant y Ponent en comercialización, ¿cuál es el balance actual?

G. G. A-A.: BcnFira District ha supuesto redefinir por completo una zona estratégica del sur de la ciudad, convirtiéndola en el nuevo distrito de negocios de Barcelona. Es un ecosistema que combina modernidad con una conectividad excelente.

Durante el pasado año 2025, consolidamos hitos de ocupación muy importantes con firmas de servicios profesionales y grupos editoriales de primer nivel. Tanto Torre Llevant como Torre Ponent demuestran que hay una demanda

real y creciente por oficinas que prioricen el bienestar de forma integral. No solo ofrecemos espacios de trabajo; ofrecemos un ecosistema sostenible con servicios compartidos que es único en la ciudad. De hecho, a pesar de ser un complejo de reciente construcción, este último año hemos llevado a cabo una inversión adicional muy relevante, recuperando más de 2.500 metros² de zonas de servicios para los usuarios de las torres. Esto ha convertido a BcnFira en el líder indiscutible en dotación de servicios dentro de un parque empresarial en Barcelona, reforzando ese enfoque de Customer Experience que nos diferencia.

Metros²: El sector de los centros de datos también está en su hoja de ruta. ¿Cómo encajan estas infraestructuras en su gestión de suelo?

G. G. A-A.: Es una evolución lógica y necesaria. En Iberdrola Inmobiliaria nos consideramos profesionales que añadimos valor a nuestro porfolio a través del análisis constante y la evolución del mercado. Veníamos observando desde hace tiempo que el sector de los data centers tenía un potencial masivo, y nuestra estrategia fue clara: primero aprender del sector mediante el análisis profundo, para luego añadir valor y liquidez a nuestros activos.

Contamos con varios suelos en ubicaciones óptimas para albergar estos centros. Nuestra estrategia se centra en la puesta en valor de suelos “Ready-to-Build” para operadores tecnológicos.

Trabajamos desde la fase inicial con equipos de ingeniería especializados y en la obtención de los permisos de conexión eléctrica necesarios, que son el verdadero cuello de botella del sector.

Hemos realizado ya operaciones de rotación que demuestran que somos un facilitador clave para la infraestructura digital de España, optimizando el valor de nuestro suelo industrial y transformándolo en activos de alto valor estratégico.

Metros²: Dentro de esa diversificación hacia nuevos formatos comerciales, destaca el proyecto La Cala Park, en la Costa del Sol. ¿Qué nos puede decir al respecto?

G. G. A-A.: Dentro de nuestra cartera buscamos y apostamos por proyectos que aporten valor real al accionista y puedan generar liquidez, y La Cala Park es el ejemplo perfecto. Se trata de un parque de medianas superficies en la Costa del Sol, una zona que presenta un dinamismo demográfico excepcional en este 2026. Con este desarrollo, cubrimos una demanda insatisfecha de oferta comercial de calidad en la región. Está diseñado con una arquitectura funcional y sostenible que no solo reforzará nuestra presencia en Andalucía, sino que se convertirá en un activo generador de rentas recurrentes muy estable dentro de nuestro portfolio global.

Metros²: ¿Cuál es la hoja de ruta de Iberdrola Inmobiliaria para este año?

G. G. A-A.: Buscamos el equilibrio perfecto entre la agilidad que nos da la promoción y la estabilidad financiera a largo plazo que nos aporta el patrimonio. Mi meta para 2026 es seguir generando valor para nuestra cartera en tres frentes: mejorando la ocupación hasta niveles de excelencia, impulsando el crecimiento de las rentas mediante la mejora de servicios y siendo más eficientes con los gastos de explotación. Tenemos el objetivo de potenciar la liquidez de la cartera con un foco especial en la consolidación definitiva de BcnFira District y A2plaza. Asimismo, seguiremos trabajando en nuevos proyectos como el mencionado La Cala Park y otras oportunidades que surjan, siempre bajo la premisa de que la rentabilidad inmobiliaria y el compromiso ambiental son hoy inseparables. Queremos que el valor de nuestra cartera siga creciendo de forma sostenible, demostrando que somos el socio inmobiliario de referencia para las empresas del futuro.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

Mercadona factura 41.858 millones

Mercadona, empresa de supermercados físicos y de venta online, ha incrementado en 2025 sus ventas consolidadas un 8%, hasta los 41.858 millones de euros. De este total, 39.766 millones corresponden al negocio de España y los 2.092 restantes al de Portugal, donde Mercadona cuenta con 69 tiendas del total de 1.672 que conformaban la red de supermercados de la compañía. Asimismo, ha mejorado sus ventas en volumen, con un crecimiento del 4% en kilitros (kilos-litros), hasta los 15.067 millones. El beneficio neto de la compañía ascendió a 1.729 millones de euros, un 25% más que en 2024. La compañía ha decidido destinar un 80% de este beneficio (1.383 millones) a reinversiones, con el objetivo de dotar de mayor solidez a la empresa, mientras que el 20% restante (346 millones) lo reparte entre sus accionistas vía dividendos. Mercadona va a invertir en los próximos años 3.700 millones de euros para transformar sus supermercados en Tienda 9, modelo que gestionará por procesos en lugar de por negocios. La compañía prevé invertir más de 1.000 millones de euros en el presente ejercicio. Mercadona ha creado 5.000 nuevos puestos de trabajo, 4.500 en España y 500 en Portugal. La compañía ha cerrado el año con una plantilla de 115.000 personas, 107.500 en España y 7.500 en Portugal.



Juan Roig y miembros del Comité de Dirección de Mercadona.

Las mujeres solo dirigen un 7% de las inmobiliarias

En España sólo el 7% de las empresas del sector real estate están dirigidas por mujeres. Si se analiza el indicador al sector de las startups inmobiliarias, la presencia femenina en cargos directivos es más baja: alrededor del 3%. Son datos de Inviertis, plataforma tecnológica para la inversión inmobiliaria de España en viviendas ya alquiladas. En esta línea también se pronuncia INFORMA D & B S.A.U., que en su

‘Estudio sobre Presencia de las mujeres en la empresa española’, afirma que el porcentaje de empresas españolas que cuenta con al menos un 40% de representación femenina en sus consejos de administración sigue estancado en el 24%. Según el informe, un 63% de las empresas analizadas no tiene mujeres directivas. Por otra parte, la construcción ya suma 166.833 mujeres afiliadas en 2025 y representa el 11,5% del total, el mejor dato desde 2014, según el informe ‘Mujeres en el Sector de la Construcción 2025’ del Observatorio Industrial de la Construcción, de la Fundación Laboral de la Construcción. Por su parte, el Informe de ACEX, ‘Presencia femenina en el sector de la conservación de carreteras’, afirma que las mujeres alcanzan el 21,25% en puestos de dirección en conservación de carreteras, su máximo histórico.

Fallece Enric Reyna

Enric Reyna Martínez, presidente de la empresa familiar AMREY y empresario referente del sector de la promoción construcción en Cataluña, ha fallecido a los 85 años de edad. Fue presidente de la APCE Cataluña durante 35 años, impulsando el crecimiento de la Asociación hasta 2013, cuando dio el relevo a la presidencia y se convirtió en presidente de honor de la entidad, cargo que ostentaba actualmente en ambas asociaciones. Reyna fue uno de los fundadores de la Asociación de Promotores de Barcelona -actual Asociación de Promotores de Cataluña- y también fundador de la Asociación de Promotores Constructores de España (APCEspaña). A través de un comunicado conjunto, desde la Asociación de Promotores Constructores de Edificios de Cataluña y la Asociación de Promotores Constructores de España (APCEspaña) lamentan profundamente su fallecimiento y reconocen “la magnífica labor institucional desarrollada por Enric Reyna al frente del salón CONSTRUMAT y de Fira de Barcelona durante su presidencia, así como también su implicación en la Federación de Entidades Empresariales de la Construcción de Cataluña, en la Confederación Catalana de la Construcción (CCC) y en la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), y en la Cámara de Comercio de Barcelona, entre otros cargos”.



Enric Reyna, presidente honor de APCEspaña.

Récord semestral en inversión en retail

Savills prevé el mejor primer semestre de la historia en inversión retail en España, con un volumen total estimado en aproximadamente 2.900 millones de euros, tras un 2025 excepcional, afirma la consultora. El mercado retail cerró 2025 alcanzando cerca de 2.700 millones de euros invertidos, lo que representa un incremento interanual del 30% y un volumen un 50% superior a la media de los últimos cinco años. De cara a 2026, la previsión de los seis primeros meses del año estará condicionada por la materialización de las oportunidades actualmente identificadas y por el cierre de las operaciones en curso, entre las que destaca la venta de un portfolio que, de completarse, permitiría impulsar la cifra en la primera mitad del año hasta un 7% por encima del total del año pasado. A lo largo de 2025, los centros comerciales actuaron como el principal motor del mercado, concentrando el 53% del volumen total, alrededor de 1.420 millones de euros, y registrando un crecimiento del 27% respecto al ejercicio anterior. El segmento de parques comerciales y medianas superficies mantuvo igualmente una trayectoria positiva, alcanzando los 350 millones de euros en 2025, lo que supuso un aumento del 45% interanual y representó el 12% del volumen total invertido en retail. En estos activos, los fondos absorbieron el 46% del volumen y las SOCIMIs un 30%.

La rentabilidad de los garajes cierra 2025 en un 6,4%

La rentabilidad de los garajes en España cierra el 2025 en un 6,4%, es decir, 0,1 punto menos que en 2024 (6,5%) y un 2,9 punto menos que hace 5 años (9,3% en 2020), según el estudio de “La rentabilidad de los garajes en España en 2025”, basado en el análisis de los precios de los garajes en venta y alquiler de diciembre de 2025 por el portal inmobiliario Fotocasa. La Comunidad con mayor incremento es Región de Murcia (7,9%), seguido de Castilla-La Mancha (7,2%), Madrid (7,1%), Cataluña (7,0%), Comunitat Valenciana (6,9%), Aragón (6,5%), Cantabria (6,3%), Baleares (6,2%), Asturias (6,1%), La Rioja (6,0%), Canarias (5,9%), Andalucía (5,6%), Navarra (5,2%), País Vasco (5,1%), Extremadura (4,8%), Castilla y León (4,7%) y Galicia (4,5%).

PORQUE LAS VERDADERAS OPORTUNIDADES
NO ESTÁN EN LA SUPERFICIE

www.borneoadvisors.com

El OAS impulsa la arquitectura saludable

El Observatorio de Arquitectura Saludable (OAS) celebró el miércoles 25 de febrero su asamblea general anual, un encuentro que reunió a sus socios para revisar los avances del último ejercicio, dar la bienvenida a nuevos miembros y presentar las líneas estratégicas para 2026. En esta ocasión, el OAS ha presentado su tefcer congreso bajo el lema *Rehabilitar para cuidar*, que se celebrará el 20 de octubre, con la intención de situar la rehabilitación arquitectónica como herramienta estratégica para mejorar la salud, la sostenibilidad y la calidad de vida, según avanzan. Además, se han impulsado nuevas iniciativas como el *Certificado de Evento Saludable* y *Amigos del OAS*, orientadas a trasladar los principios de la arquitectura saludable a encuentros profesionales y a ampliar la comunidad de arquitectos vinculados. ■



Asamblea general anual del OAS.

HCP ve reconocida su labor en la Península Ibérica

HCP Architecture & Engineering ha sido reconocido como el estudio con mayor número de obras activas en la Península Ibérica en 2025, encabezando el ranking *TOP 3 Iberia de Arquitectura 2025*, elaborado por Construdata21, plataforma internacional especializada en el análisis y seguimiento de proyectos de edificación. “Este reconocimiento sitúa a HCP en la primera posición del ranking ibérico, consolidando su papel como una de las consultoras de arquitectura e ingeniería con mayor actividad y proyección en España y Portugal”, añaden desde la firma. El podio lo completan Vitor Hugo – Coordenação e Gestão de Projectos y Saraiva e Associados, dos firmas portuguesas de referencia internacional. ■

El CSCAE trata la regeneración urbana

En el marco del acuerdo de colaboración suscrito con Ifema Madrid para la celebración del *Foro de las Ciudades*, el Observatorio 2030 del Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España (CSCAE) ha presentado el ciclo *Conversatorios desde la Regeneración Urbana Integral (R.U.I.)*, que pretende acercar a los profesionales del sector de la edificación los beneficios sociales, económicos y medioambientales de los procesos de regeneración. Así, el Observatorio organiza tres webinarios que se celebrarán entre los meses de marzo y mayo para culminar con un evento, en junio, dentro del foro. En las sesiones intervendrán arquitectos-urbanistas, sociólogos y gestores públicos y se compartirán ejemplos de buenas prácticas que evidencian los beneficios recogidos en el informe *Ciudad y Territorio en regeneración*. ■

Requena y Plaza diseñan el nuevo Parador de Ibiza

Requena y Plaza ha sido elegido por Paradores de Turismo de España para encargarse del diseño interior del Parador de Ibiza, el primero en las Islas Baleares y el número 99 de la red de Paradores. Situado en la histórica fortaleza de Dalt Vila, en el casco antiguo de la capital ibicenca, este proyecto llevaba años gestándose hasta que, tras la finalización de las obras y una compleja intervención arqueológica y constructiva, abre sus puertas al público durante este mes de marzo, según explican en la firma. El estudio ha planteado la intervención como un ejercicio de equilibrio entre la conservación patrimonial y el diseño interior de espacios contemporáneos, tal y como detallan. ■



Renovación de Requena y Plaza del restaurante del Parador de Ibiza.

Los Premios Arquitectura crecen un 17%

Los Premios ARQUITECTURA 2026, organizados por el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España (CSCAE) y con el patrocinio oficial de COMPAC, han cerrado su quinta convocatoria con 534 candidaturas recibidas. Son un 17% más que en la edición anterior, a la que concurrieron 456 propuestas, tal y como indican los organizadores. La edificación continúa siendo la categoría que concentra el mayor número de proyectos, con 285 candidaturas. Por otro lado, Hispalyt ha dado a conocer el fallo del Jurado de los Premios de Arquitectura de Ladrillo y de Teja 2023-2025, consolidando una nueva edición que pone el foco en la capacidad transformadora de los materiales cerámicos dentro de la arquitectura actual. Los ganadores se anunciarán el jueves 4 de junio en La Casa de la Arquitectura, en Madrid. ■

Smiljan Radic gana el Premio Pritzker 2026

El Premio Pritzker de Arquitectura ha anunciado que el arquitecto chileno Smiljan Radic Clarke ha sido la persona galardonada en con dicho reconocimiento. La mención del jurado destaca la obra de Radic porque “en la encrucijada de la incertidumbre, la experimentación material y la memoria cultural, el galardono prioriza la fragilidad sobre cualquier pretensión infundada de certeza”. Además, destacan que sus edificios “ofrecen un refugio estructurado, optimista y alegre”. Desarrollada durante más de tres décadas, la obra de Radic abarca instituciones culturales, espacios cívicos, edificios comerciales, residencias privadas e instalaciones en numerosos países de todo el mundo. ■



Smiljan Radic, ganador del Premio Pritzker 2026.

TOP TEN CONSULTORES 2026

Suplemento especial marzo

El real estate crece y las consultoras inmobiliarias con él. En 2025 han ingresado un total de 903 millones de euros, un 7,6% más que en 2024. Así se desprende del Ranking M² de Consultoras Inmobiliarias elaborado por la revista Metros².

Las consultoras suman y siguen

El real estate crece y las consultoras inmobiliarias con él. En 2025 han ingresado un total de 903 millones de euros, un 7,6% más que en 2024. Así se desprende del Ranking M² de Consultoras Inmobiliarias elaborado por la revista Metros².

El Top 3 de las consultoras han facturado 741 millones de euros.



2025 ha sido un año redondo para el mercado inmobiliario. La inversión superó los 17.000 millones de euros y, con un crecimiento cercano al 30%, se ha situado como el tercer mejor registro histórico tras 2019 y 2022. Según datos de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI) que maneja buenas expectativas para este año 2026, estimando un crecimiento de la inversión superior al 5%, siempre que se mantenga la estabilidad financiera y jurídica. En este contexto, las consultoras inmobiliarias también han registrado buenos resultados. Así, en 2025, las 25 consultoras que figuran en el *Rankig M² de Consultoras Inmobiliarias*, han tenido unos ingresos de 903,53 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 7,58% respecto al año 2024.

En el *Ranking* también puede apreciarse el peso destacado de las tres primeras compañías, que han crecido un 4,06% y que tienen la mayor parte del peso del total de los ingresos. Así, de los 903,53 millones de euros ingresados por las consultoras, 741,30 millones los aportan las tres primeras firmas, que mantienen sus posiciones respecto al *Ranking* de 2024.

Crecimientos en las consultoras

Prácticamente todas las compañías registran crecimientos, algunos destacados de dos dígitos e incluso superior o cercano al 40%, como puede apreciarse en la tabla adjunta. El sector de la consultoría inmobiliaria sigue manteniendo su estructura de grandes firmas del sector, que copan la mayor parte de los resultados, y otras compañías de tamaño más mediano que también han registrado crecimientos, en consonancia con el devenir del sector, en términos generales. “En este entorno, las consultoras han desempeñado un papel determinante como catalizadoras de inversión, aportando rigor técnico”, explica Ricardo Martí-Fluxá, presidente de ACI en una entrevista con Metros². El ejecutivo añade que “nos encontramos en un crecimiento económico por encima de la media europea, un hecho atractivo para el capital internacional y para este 2026, si se mantienen estabilidad financiera y seguridad jurídica, se estima un crecimiento superior al 5%”. En

2025 el crecimiento del mercado inmobiliario ha estado protagonizado por el segmento *living*, y por ende, las consultoras también han encontrado en este segmento de mercado su segmento protagonista. Otra de las áreas que ha registrado una mayor actividad para las consultoras han sido la de los hoteles, que igualmente ha mostrado un comportamiento extraordinario acorde al fuerte impulso del turismo. Por su parte, el *retail* y las oficinas están ganando terreno, según las

consultoras, que inciden en el significativo crecimiento de los activos alternativos. *Data centers* o *agribusiness* representan ya alrededor del 15% de la inversión.

A tenor del cuadro de los *Servicios Propios de Consultoras 2025*, elaborado por Metros², se aprecia también una notable incidencia del sector logístico e industrial entre los segmentos más activos. Respecto a los nuevos servicios, *living*, *capital markets* o *data centers*, son de los más ofertados, según el

Ranking M² de Consultoras Inmobiliarias por Facturación 2025

CONSULTORAS	FACT. 2025	FACT. 2024	VARIACIÓN FACT.	PLANTILLA	DELEGA.
1 GRUPO CBRE (1)	393,40	393,40	0,00%	2.650	10
2 SAVILLS	198,00	185,00	7,03%	834	6
3 JLL	149,90	134,00	11,87%	672	2
4 COLLIERS ESPAÑA	38,00	26,00	46,15%	150	5
5 ÓPTIMA GLOBAL	17,00	16,00	6,25%	60	2
6 INMOKING	12,20	12,51	-2,47%	57	3
7 KNIGHT FRANK	12,00	9,20	30,43%	65	1
8 FORCADELL	11,99	11,18	7,25%	194	9
9 TPF	9,00	4,30	109,30%	44	2
10 AXIS PROPERTY	8,50	8,80	-3,40%	24	2
11 CATELLA	7,60	7,30	4,11%	30	1
12 FORO CONSULTORES	6,30	6,20	1,61%	56	6
13 BLUE HUNTER CAPITAL	6,00	NF	NF	8	1
14 DYRECTO	5,67	4,11	37,96%	24	2
15 PROEL	5,44	3,77	44,30%	30	3
16 LABORDE MARCET	5,30	3,30	60,61%	26	1
17 SOLUCIONES M2	3,10	2,60	19,23%	8	1
18 RIGMA	3,00	2,00	50,00%	15	1
19 ALAIN (1)	2,50	2,50	0,00%	23	2
20 BORNEO ADVISORS	2,45	1,85	32,43%	11	1
21 ASESORAMA	1,90	1,80	5,55%	2	2
22 MAPESA	1,84	1,76	4,55%	13	NF
23 INERZIA	1,70	1,95	-12,82%	23	3
24 ARTECA DESARROLLOS	0,58	NF	NF	3	2
25 SEEKER PROPERTIES	0,16	0,28	-42,85%	2	1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos facilitados por las compañías. Cifras de facturación expresadas en millones de euros.

NF: No facilitado.

(1): Último dato disponible.

citado cuadro. Respecto a la variación de la tipología de los inversores, actualmente predomina el perfil más institucional y profesionalizado que en ciclos anteriores. Fondos de pensiones, aseguradoras y grandes gestoras internacionales están reforzando su presencia en España, atraídos por la estabilidad relativa del mercado y por el crecimiento económico diferencial frente a otras economías europeas. España se percibe como un activo refugio dentro del contexto europeo, explica Martí-Fluxá. Respecto a las perspectivas

para 2026, se prevén operaciones debido a ese regreso del perfil institucional que busca estabilidad y proyectos a largo plazo, lo que favorece la rotación de carteras, procesos de recapitalización y desinversiones selectivas de activos estabilizados. Por otra parte, se aprecia un mayor protagonismo de *family offices*, tanto nacionales como internacionales, que buscan diversificación y activos reales. También, crece el interés por fondos especializados en *living* y activos alternativos. Cabe preguntarse, ¿hacia dónde va el futu-

ro de las consultoras? Evolucionarán hacia modelos más integrales. El rigor técnico y la capacidad de anticipación serán el principal factor diferencial de las consultoras, según ACI. La consultoría inmobiliaria va más allá de la intermediación. El análisis avanzado de datos; la integración de la IA; la sostenibilidad; así como los criterios ESG, serán elementos diferenciadores. Y es que, las consultoras suman y siguen.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com
Rankings: Juan Pérez Florido redaccion1@metros2.com

Servicios Propios de Consultoras 2025

CONSULTORAS	ASESORÍA	ADMÓN/ GESTIÓN	ARQ/ PROJECT	RESID./ SUELO	FACILITY MANAG.	SEGMENTO MÁS ACTIVO	NUEVOS SERVICIOS	METROS ² INTERMED.
ALAIN (1)	SÍ	SÍ	NO	SÍ	SÍ	RETAIL, RESIDENCIAL, INVERSIÓN Y OFICINAS	NF	75.000
AREA	SÍ	NO	NO	NO	NO	INDUSTRIAL, LOGÍSTICA Y RETAIL	NF	150.000
ARTECA DESARROLLOS	SÍ	NO	NO	SÍ	NO	INDUSTRIAL	LOGÍSTICA, RETAIL Y LIVING	48.000
ASESORAMA	SÍ	NO	NO	SÍ	NO	SUELO	NF	700.000
AXIS PROPERTY	SÍ	NO	SÍ	SÍ	NO	DESIGN & BUILD	NO	37.000
BLUE HUNTER CAPITAL	SÍ	SÍ	SÍ	NO	NO	INDUSTRIAL Y LOGÍSTICA	CAPITAL MARKETS, DEVELOPMENT Y ASSET MANAGEMENT	250.000
BORNEO ADVISORS	SÍ	NO	NO	NO	NO	OFICINAS Y RETAIL	NF	60.000
CATELLA	SÍ	SÍ	NO	SÍ	NO	LIVING	NF	NF
COLLIERS ESPAÑA	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	NO	HOTELES, LIVING, CAPITAL MARKETS	DATA CENTERS LEASING	928.670
DIRECTO	SÍ	SÍ	NO	NO	NO	TURISMO, LOGÍSTICA Y STARTUPS	GESTIÓN DE AYUDAS Y SUBVENCIONES	NF
FORCADELL	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	OFICINAS	NF	334.325
FORO CONSULTORES	SÍ	SÍ	NO	SÍ	NO	SUELO Y RESIDENCIAL	NF	36.125
GRUPO CBRE	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	TODOS	NF	NF
INERZIA	SÍ	SÍ	NO	SÍ	NO	INDUSTRIAL Y LOGÍSTICA	NO	64.512
INMOKING	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	CONSTRUCCIÓN, INGENIERÍA, LOGÍSTICA, RETAIL	PROPERTY MARKETING	NF
JLL	SÍ	NO	SÍ	SÍ	SÍ	PROJECT MANAGEMENT Y DESIGN & BUILD	NF	1.462.000
KNIGHT FRANK	NO	NO	NO	SÍ	NO	CAPITAL MARKETS	LIVING	NF
LABORDE MARCET	SÍ	SI	NO	SÍ	NO	CAPITAL MARKETS Y RETAIL	NF	40.000
MAPESA	SÍ	NO	NO	NO	NO	INVERSIÓN COMERCIAL	HOTELES	27.630
ÓPTIMA GLOBAL	SÍ	SÍ	SÍ	NO	SÍ	PROPERTY MANAGEMENT Y ASSET MANAGEMENT	NF	NF
PROEL	SÍ	NO	NO	SÍ	NO	SUELO Y COMERCIALIZACIÓN RESIDENCIAL DE OBRA NUEVA	LIVING	40.000
RIGMA	SÍ	NO	NO	SÍ	NO	INVERSIÓN	SELF STORAGE	NF
SAVILLS	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	LIVING, HOTELES, OFICINAS, RETAIL, LOGÍSTICA	PRIME RESIDENTIAL SALES	2.483.255
SEEKER PROPERTIES	NO	NO	NO	NO	NO	RETAIL Y EDIFICIOS	NO	1.500
SOLUCIONES M2	NO	SÍ	NO	SÍ	NO	INDUSTRIAL	INVERSIÓN	450.000
TPF	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	LOGÍSTICO Y TERCARIO	LEAN MANAGEMENT	950.000

Fuente: Elaboración propia a partir de datos facilitados por las compañías. Compañías ordenadas por orden alfabético.

NF: No facilitado.

(1): Último dato disponible.

“La previsión es que la inversión podría crecer más de un 5%”

Ricardo Martí-Fluxá, presidente de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI), hace balance de 2025 para Metros² y anticipa las principales magnitudes de inversión y expectativas de mercados para 2026.

Una valoración de 2025 positiva. La inversión superó los 17.000 millones de euros, siendo el tercer mejor registro histórico tras 2019 y 2022. Es el balance de Ricardo Martí-Fluxá, presidente de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI), a Metros², también pone el foco en los alternativos.

Metros²: ¿Qué valoración hace de la actividad de las consultoras en el año 2025? ¿Qué previsiones manejan para el 2026?

Ricardo Martí-Fluxá.: La valoración de 2025 es claramente positiva. Ha sido un ejercicio marcado por un contexto geopolítico complejo y una elevada incertidumbre internacional, pero, aun así, el sector inmobiliario español ha demostrado una notable resiliencia. La inversión superó los 17.000 millones de euros, con un crecimiento cercano al 30%, situándose como el tercer mejor registro histórico tras 2019 y 2022. En este entorno, las consultoras han desempeñado un papel determinante como catalizadoras de inversión, aportando rigor técnico. Nos encontramos en un crecimiento económico por encima de la media europea, un hecho atractivo para el capital internacional y para este 2026, si se mantienen estabilidad financiera y seguridad jurídica, se estima un crecimiento superior al 5%.

Metros²: ¿En qué sectores han registrado las consultoras una mayor actividad y qué segmentos han crecido con más fuerza?

R. M-F.: El gran protagonista ha sido el segmento living. En España hay un gran desequilibrio estructural entre creación de hogares y producción de vivienda, se forman alrededor de 200.000 hogares al año, mientras que solo se construyen entre 80.000 y 100.000 viviendas nuevas. El segmento hotelero también ha mostrado un comportamiento extraordinario, apoyado en la fortaleza del turismo, y por su parte, el retail y las oficinas, especialmente en ubicaciones prime, también están ganando terreno. Además, estamos asistiendo a un crecimiento muy significativo de los activos alternativos. Data centers o agribusiness representan ya alrededor del 15% de la inversión, lo que demuestra que el inversor busca diversificación y activos resilientes.

Metros²: ¿Qué perspectivas manejan para la inversión inmobiliaria para este año 2026?

R. M-F.: Tras un crecimiento tan intenso en

2025, lo razonable es anticipar una etapa de consolidación. La previsión es que la inversión podría crecer más de un 5%, siempre que no se produzcan disrupciones macroeconómicas significativas. La clave para sostener este ciclo será mantener la confianza inversora, que depende en gran medida de la seguridad jurídica y de la estabilidad normativa.

Metros²: ¿Qué segmentos serán los protagonistas? ¿Living y hoteles seguirán en la misma tónica? ¿Destacarán otros segmentos?

R. M-F.: Living y hoteles seguirán siendo protagonistas por fundamentos estructurales. El déficit de vivienda y la fortaleza del turismo no son fenómenos coyunturales, sino tendencias consolidadas. Como indicaba anteriormente, veremos un mayor peso de los activos alternativos, así como un interés por oficinas prime bien ubicadas. También, debemos tener en cuenta el papel importante de la sostenibilidad. La adaptación a criterios ESG y a las nuevas exigencias normativas en eficiencia energética impulsará operaciones de reposicionamiento y transformación de activos, abriendo nuevas oportunidades de inversión.

Metros²: 2026 ha empezado con varias operaciones y movimientos, ¿será un año importante de operaciones? ¿Es momento para grandes desinversiones? ¿Dónde?

R. M-F.: Todo apunta a que 2026 será un año relevante en operaciones. Estamos viendo un regreso claro del inversor institucional que busca estabilidad y proyectos a largo plazo. Esto favorece la rotación de carteras, procesos de recapitalización y desinversiones selectivas de activos estabilizados.

Metros²: ¿Cuál es el perfil del inversor que opera en España? ¿Asistiremos a la llegada de algún nuevo tipo de fondo de inversión? ¿Ganarán peso los family offices?

R. M-F.: El perfil actual es más institucional y profesionalizado que en ciclos anteriores. Fondos de pensiones, aseguradoras y grandes gestoras internacionales están reforzando su presencia en España, atraídos por la estabilidad relativa del mercado y por el crecimiento económico diferencial frente a otras economías europeas. España se percibe como un activo refugio dentro del contexto europeo. Al mismo tiempo, estamos viendo un mayor protagonismo de family offices, tanto nacionales como internacionales, que buscan diversificación y activos reales. También, crece



Ricardo Martí-Fluxá, presidente de ACI.

el interés por fondos especializados en living y activos alternativos, lo que amplía la base inversora y diversifica el mercado.

Metros²: ¿Cuáles están siendo actualmente las principales líneas de actuación de ACI? ¿Qué balance hace de 2025 y qué planes maneja para 2026? ¿Ampliarán los asociados?

R. M-F.: El balance de 2025 es positivo en términos de posicionamiento institucional. Desde ACI hemos reforzado nuestro papel como interlocutor técnico en el debate sobre vivienda y mercado inmobiliario, defendiendo la necesidad de un Pacto de Estado por la Vivienda, una Ley del Suelo con criterios técnicos y una colaboración público-privada estable. También hemos insistido en la importancia del rigor en el análisis de datos, reivindicando el papel de los equipos de Research de las consultoras para evitar diagnósticos simplificados que distorsionen el debate público. Para 2026 queremos profundizar en esta línea, reforzar la interlocución con las administraciones y seguir ampliando nuestra base asociativa, incorporando firmas que compartan estándares de profesionalidad, transparencia y calidad técnica.

Metros²: ¿Hacia dónde crecerán las consultoras? ¿Cuáles serán las nuevas oportunidades de negocio?

R. M-F.: Las consultoras evolucionan hacia modelos más integrales. El valor añadido ya no está únicamente en la intermediación, sino en el análisis avanzado de datos, la integración de inteligencia artificial, el asesoramiento en sostenibilidad y ESG, la estructuración financiera y el acompañamiento estratégico al capital institucional. Las oportunidades estarán en la transformación y reposicionamiento de activos, en la colaboración público-privada para el desarrollo de vivienda, en los activos alternativos y en la adaptación del parque inmobiliario a las nuevas exigencias energéticas y regulatorias. En un mercado cada vez más complejo, el rigor técnico y la capacidad de anticipación serán el principal factor diferencial de las consultoras.

Naves diseñadas para potenciar tu operativa

- ✓ Hasta 200.000 m²s en el Corredor Mediterráneo
- ✓ Ubicaciones estratégicas para industrial y logística
- ✓ Junto a los principales nodos de infraestructuras



“Buen desempeño en 2025, optimismo contenido para 2026”

Tribuna de opinión de Enrique Losantos, CEO de JLL España.

El año 2025 fue un ejercicio muy positivo para la inversión inmobiliaria en España. En un entorno europeo complejo, España se convirtió en un faro de estabilidad. El año 2025 fue el menos volátil de los últimos seis años y esta estabilidad hizo que los inversores estuvieran más activos y que los volúmenes de inversión cerraran el año por encima de los 15.000 millones de euros.

Hay, además, dos grandes noticias profundamente relacionadas con esto: el peso del capital nacional, que representó cerca del 50% del total transaccionado –lo que evidencia que contamos con un pool inversor con comités locales muy sofisticado y ágil en el despliegue de su capital– y el creciente interés del capital Core y Core Plus –un ejemplo de que el capital que busca seguridad y rentabilidades sostenibles tiene a España entre sus destinos predilectos–. Por sectores, el living se erigió como el gran protagonista, captando más del 30% de la inversión inmobiliaria. Este segmento se ha visto favorecido por el desequilibrio estructural de más de 400.000 viviendas y una demanda creciente impulsada por un aumento demográfico. Junto a él, el sector hotelero ha liderado el volumen con

3.500 millones de euros, reafirmando a España como potencia turística mundial con casi 100 millones de visitantes en 2025.

Mirando a 2026, los vientos de cola siguen soplando a nuestro favor. Aunque ha emergido un nuevo foco de inestabilidad geopolítica, nos encontramos en un escenario de tipos de interés que aunque inicialmente eran bajas, aunque debido a las tensiones en los precios de la energía en general y del petróleo en concreto podrían mantenerse estables, y en función de la evolución de la guerra en Irán, incluso subir, por el potencial efecto negativo en incrementos de inflación. Y todo esto junto con un volumen de capital disponible en máximos históricos. Mientras potencias como Alemania y Francia se enfrentan a un estancamiento por altos déficits, las características de España y su crecimiento del PIB que se espera sea superior al 2,5 nos sitúan en una posición privilegiada. Sin embargo, para que esta ventaja se convierta en un pilar estructural, también debemos afrontar retos nacionales. Muchas características españolas como la escasez de suelo son cuellos de botella que ralentizan la creación de valor. Solo mediante una colaboración público-privada ágil, y



Enrique Losantos, CEO de JLL España.

marcos regulatorios estables podremos transformar esta contingencia en una ventaja competitiva sostenible para el futuro. Por tanto, el escenario no deja de ser retador y los clientes buscan al mejor asesor para sus operaciones de inversión y de alquiler. Pero cada vez más, confían en nosotros para blindar sus activos, hacerlos resilientes frente a potenciales impactos regulatorios o macroeconómicos o de cambios en las tendencias de consumo. Todo ello sin olvidar el potencial transformador de la IA en el sector inmobiliario.

CBRE mira hacia el norte

CBRE amplía su presencia geográfica en España en la zona norte con la incorporación de Carlos Suárez como director en Galicia. Así, CBRE amplía su presencia en 10 mercados clave nacionales –Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Alicante, Málaga, Sevilla, Zaragoza, Palma de Mallorca y ahora A Coruña– dentro de una trayectoria de más de 50 años en el país. La firma ofrece una amplia cartera de servicios que cubre cualquier necesidad inmobiliaria y todo tipo de activos: living; hoteles; retail; oficinas; industrial y logístico; así como centros educativos; hospitales; residencias de estudiantes o centros de datos, acompañando a los clientes durante todo el ciclo del proyecto. Este movimiento se enmarca en el nuevo Plan Estratégico Growth Makers 2026–2028 de CBRE, que busca impulsar el alcance de la firma en áreas de gran potencial y crecimiento. Por otra parte, CBRE Portugal integra Neoturis, consultoría turística, para reforzar su sector hotelero portugués.

Savills une fuerzas en Iberia

Con efecto inmediato, la consultora inmobiliaria internacional Savills ha combinado sus negocios de España y Portugal bajo Savills Iberia. La nueva plataforma, compuesta por más de 1.000 empleados, estará liderada por Jaime Pascual-Sanchiz, CEO de Savills Iberia. Pedro Figueiras ha sido nombrado director de la oficina de Lisboa, mientras que Ricardo Valente continuará como director de la de Oporto. Savills busca consolidar su crecimiento apoyándose en unas previsiones que sitúan a las economías ibéricas entre las de mayor expansión en Europa en 2026. Jaime Pascual-Sanchiz, CEO Savills Iberia, añade que “la plataforma ibérica de Savills permitirá que las divisiones y equipos se integren aprovechando las fortalezas en ambos mercados. Una colaboración más estrecha nos ayudará a optimizar el soporte operativo, y esta es una gran oportunidad para aumentar nuestra cuota de mercado como una fuerza combinada en beneficio de nuestros clientes”.

Laborde Marcet récord histórico

La consultora especializada en el asesoramiento y gestión patrimonial de activos inmobiliarios, fundada y dirigida por sus socios Miquel Laborde y Gerard Marcet, ha cerrado 2025 con “una facturación récord de 5,3 millones de euros, lo que representa un crecimiento interanual del 61% respecto al 2024”, según informa. La firma ha alcanzado un volumen de activos bajo gestión de 190 millones de euros, el mayor registrado en su trayectoria. Laborde Marcet ha cerrado el año con 106 operaciones cerradas, un volumen de 190 millones de euros en activos gestionados y una plantilla de 26 profesionales, un 30% más que en 2024. El crecimiento viene impulsado principalmente por el aumento del volumen y la complejidad de las operaciones de inversión dentro de su área de capital markets. “Estamos invirtiendo de forma decidida en automatización de procesos de cara a 2026, para ganar eficiencia operativa sin renunciar a la cercanía con el cliente que nos caracteriza”, explica Gerard Marcet.

Más dimensión. Más valor.

Iniciamos una nueva etapa reforzando nuestro liderazgo y consolidando la posición como la consultora 360° del sector inmobiliario.

GLOVAL
Building Value

Valuation Engineering Consulting Analytics PrimeYield

“Seguimos consolidando nuestro modelo boutique”

Jorge Pomar, codirector de INMOKING, analiza para Metros² el presente y futuro de la consultora.

Hemos seguido consolidando nuestro posicionamiento como consultora especializada”, así lo explica Jorge Pomar, codirector de INMOKING, que apuesta por el activo desde una alta personalización.

Metros²: ¿Qué balance hace del año 2025 y qué perspectivas manejan para este año?

Jorge Pomar.: En INMOKING hemos seguido consolidando nuestro posicionamiento como consultora especializada con un enfoque integral sobre el ciclo inmobiliario. Nuestro modelo boutique, basado en equipos altamente especializados y en una relación muy cercana con clientes e inversores, nos ha permitido seguir participando en operaciones relevantes y mantener una actividad sólida en un mercado cada vez más selectivo. Este 2026 queremos seguir apostando por el activo, la materia prima de nuestro sector, trabajando con una alta personalización y adaptación a cada uno de los productos, cuidando el detalle al máximo.

Metros²: En sus resultados han experimentado un incremento. ¿A qué se debe?

J. P.: Este crecimiento se produce en un contexto de mercado más selectivo, en el que la actividad se concentra en operaciones con mayor componente de análisis y asesoramiento especializado. En este escenario, desde INMOKING hemos continuado consolidando nuestras principales líneas de negocio y reforzando nuestro posicionamiento, ampliando el alcance de nuestros servicios para adaptarnos a las nuevas necesidades de inversores, promotores y operadores.

Metros²: Cuentan con tres delegaciones, ¿van a ampliar sus zonas geográficas?

J. P.: Actualmente contamos con tres delegaciones, Valencia, Madrid y Murcia, plenamente operativas desde las que cubrimos todo el territorio nacional. En el corto plazo, no contemplamos un plan de expansión geográfica adicional, nuestro foco está en consolidar el posicionamiento y la actividad en las plazas en las que estamos presentes.

No obstante, con una visión a medio plazo, estudiamos la posibilidad de ampliar nuestra área de actuación en Barcelona, un mercado especialmente dinámico y atractivo por su volumen de actividad, diversidad de producto y perfil inversor.

Metros²: Sus principales segmentos de ac-

tividad son industrial y logístico, ¿pueden contarnos de esta línea de negocio

J. P.: Exactamente, uno de nuestros pilares estratégicos continúa siendo el segmento industrial y logístico, línea de negocio que mantiene una fuerte demanda estructural vinculada al crecimiento del comercio electrónico, la reorganización de las cadenas de suministro y la búsqueda de mayor eficiencia operativa por parte de los operadores. En este ámbito, factores como la ubicación, funcionalidad del activo, sostenibilidad o flexibilidad de uso se han convertido en elementos determinantes en la toma de decisiones.

Metros²: ¿Cuáles han sido las operaciones más destacadas?

J. P.: Destacamos las operaciones realizadas con Goodman, por un lado el llave en mano a GLS en Barcelona de 14.914 metros² en multilevel; el llave en mano a SEUR de 87.000 metros² en Getafe, cuyas obras han comenzado este año; y la venta del suelo en Paterna, Valencia, de 20.000 metros², donde realizarán un llave en mano para Amazon. También es importante reseñar el proyecto llave en mano que se realizó para Anexa Logística de 22.000 metros² en Loriguilla, Valencia, con Alcalans.

Metros²: Inmoking se ha caracterizado por su especialización en el sector retail, concretamente en los retail parks. ¿Cuáles son sus perspectivas en esta área?

J. P.: Nuestro objetivo es reforzar esta actividad ampliando el volumen de operaciones y la diversidad de activos y operadores, siempre desde un enfoque especializado y adaptado al mercado. Además, de la mano de nuestro partner Hermes Properties y gracias a su joint venture con MCore, estamos participando activamente en diversos proyectos de retail. Durante el pasado 2025, en este área, destacamos los parques de medianas que hemos desarrollado, La Vall Parc, ubicado en Tavernes de la Vallidigna y en pleno funcionamiento, así como el parque comercial de La Nucúa, actualmente en fase de desarrollo. En ambos casos se ha llevado a cabo un servicio integral: identificación del suelo, conceptualización del espacio, construcción y posterior comercialización. Estas actuaciones validan nuestro posicionamiento y experiencia en este segmento.

Metros²: ¿Cuáles son sus objetivos y qué operaciones o proyectos tienen en marcha?



Jorge Pomar, codirector de INMOKING.

J. P.: Seguimos consolidando nuestro modelo boutique, basado en un acompañamiento cercano y personalizado, aportando un valor diferencial mediante la especialización, el conocimiento del mercado y una clara orientación a resultados. Actualmente, estamos inmersos en la comercialización de diferentes activos de gran relevancia como Newdock Los Naranjos y Albal Logistics Parc, en Valencia, para Tristan y KEFREN; Parque del Sureste, en Murcia, para Hispavima y San Fernando Logistics Parc, en Madrid, para Prologis.

Metros²: ¿Van a diversificar a alguna otra área de actividad? ¿Cuál es su hoja de ruta y estrategia y en qué buscan diferenciarse de otros consultores?

J. P.: En cuanto a la diversificación, nuestra estrategia pasa por seguir profundizando y evolucionando nuestras líneas actuales a través de un enfoque diferencial basado en el property marketing, metodología propia, respaldada por un equipo de marketing especializado, que parte de un análisis continuo del mercado para diseñar estrategias a medida orientadas a maximizar y reforzar el valor de cada activo. Bajo este enfoque, apostamos por una comercialización activa, en la que ponemos en marcha distintas palancas adaptadas a la estrategia específica de cada proyecto, con el objetivo de optimizar su posicionamiento y rendimiento, acompañando así a cada activo a lo largo de todas las fases del proceso de comercialización. Además, contamos con un modelo de negocio sólido y consolidado, con áreas perfectamente definidas, entre las que se incluye nuestro partner IKS, especializado en servicios de ingeniería y construcción, con quien proyectamos una previsión de crecimiento significativa en la facturación a lo largo de 2026.



NO ESPERE LA OPORTUNIDAD, CRÉELA



**GESTIÓN DE ACTIVOS
Y PROPIEDADES**



**CONSULTORÍA ESTRATÉGICA
INMOBILIARIA**



**VALORACIÓN Y ADVISORY
INDEPENDIENTE**



**INVERSIÓN Y CAPITAL
MARKETS**



**INGENIERÍA Y DESARROLLO
DE PROYECTOS**

902 602 545 | inmoking.com

“Nuestra línea de advisory no deja de crecer y ganar peso en los resultados”

La sociedad de tasación sitúa la consultoría como una de sus líneas clave, sin perder de vista su servicio core de garantía hipotecaria. Así lo explica Sandra Daza, CEO de Grupo Gesvalt. También refuerzan la sostenibilidad con la reciente integración de Evalore.

Un año positivo en términos económicos y actividad, con un notable aumento en la demanda de servicios de advisory y consultoría. Así resume Sandra Daza, CEO de Grupo Gesvalt, el balance de la sociedad de tasación al tiempo que avanza las líneas principales para 2026 a Metros².

Metros²: ¿Qué balance de 2025 hacen desde la firma en términos económicos y de actividad?

Sandra Daza.: Ha sido un año positivo en términos económicos y actividad. A nivel global, el Grupo ha experimentado un crecimiento del 23% en facturación, mientras que en España ese crecimiento se sitúa en un 24%. El número de expedientes gestionados ha alcanzado los 67.788 en 2025, frente a los 59.432 de 2024, lo que refleja un incremento en el volumen de valoraciones.

Además, hemos detectado un notable aumento en la demanda de servicios de advisory y consultoría, que se ha traducido en un crecimiento relevante en esa línea de negocio, confirmando nuestra apuesta por la diversificación y el valor añadido a clientes.

Metros²: ¿Qué previsiones manejan para 2026?

S. D.: Esperamos mantener un ritmo de crecimiento a doble dígito. Para lograrlo gran parte de nuestros esfuerzos estarán orientados a seguir potenciando los servicios de advisory, área en la que aportamos un mayor valor diferencial y donde estamos reforzando activamente nuestros equipos. En este sentido, destaca nuestra entrada en el capital de Evalore para nuestra actividad relacionada con sostenibilidad.

Metros²: ¿Cuál es la hoja de ruta y estrategia de la compañía? ¿Por qué segmentos de mercado van a apostar o cuáles van a potenciar más fuertemente? ¿Qué peso tiene el área de consultoría dentro de la compañía?

S. D.: Primero, consolidar nuestro posicionamiento en España, después apostamos por el impulso internacional, con especial énfasis en Portugal y Latinoamérica, mercados en los que ya hemos comenzado a crecer y donde visualizamos un gran potencial.

También el área de consultoría está ganando un peso hasta el punto de situarse como una de nuestras líneas clave, sin perder de vista nuestro servicio core de garantía hipotecaria. Además, seguimos reforzando nuestros servicios de sostenibilidad, especialmente desde la integración de Evalore, y anticipamos una fuerte actividad en residencial (vivienda, residencial de estudiantes), logística y retail, sectores con alta demanda y creciente entrada de perfil de clientes internacionales.

Metros²: ¿Cuál es la forma en la que se han dividido las tasaciones en 2025? ¿Se mantendrá similar en 2026?

S. D.: El negocio de tasaciones ha crecido de manera equilibrada, con un incremento superior al 14% tanto en volumen de operaciones como en valor total tasado. Este dato refleja un mayor dinamismo y un aumento del importe medio en ciertos activos como vivienda en bloque y primeras residencias en construcción o rehabilitación, donde se ha registrado un crecimiento del valor tasado superior al 30%. En el ámbito industrial, los edificios terminados han experimentado un impulso notable, más del 200% en volumen y un 50% en valor. Por el contrario, la actividad en terrenos ha sido algo más moderada, consecuencia de la cautela de promotores e inversores, que centran el foco en activos en desarrollo avanzado o terminados.

Metros²: ¿Cómo se distribuye la actividad de la compañía? ¿Qué áreas tienen más peso? ¿Están incorporando o reforzando alguna?

S. D.: El servicio de valoración es nuestro pilar fundamental si bien la consultoría no deja de crecer y ganar peso en nuestra cuenta de resultados.

Metros²: Recientemente presentaban Gesvalt DATA para la digitalización y el análisis de datos. ¿Cómo va esta línea de actividad? ¿Qué reportes más significativos aporta?

S. D.: Gesvalt DATA está consolidándose como una línea estratégica dentro del grupo, impulsada por las necesidades de análisis avanzado aplicado a la toma de decisiones empresariales. Desde su lanzamiento en septiembre de 2025, la evolución está siendo



Sandra Daza, CEO de Grupo Gesvalt.

favorable, especialmente en sectores como inmobiliario, retail, banca, energía o industria.

Metros²: ¿Qué novedades incorpora Gesvalt de cara a este año y qué peso tienen las áreas más innovadoras, como la IA, las valoraciones tecnológicas o todo lo relacionado con la sostenibilidad y “el inmobiliario verde”?

S. D.: La primera es la integración de Evalore, que como hemos comentado, añade capacidades en sostenibilidad a nuestra oferta de servicios relacionada con certificaciones, procesos de descarbonización y auditorías energéticas, optimización de proyectos arquitectónicos y análisis de ciclo de vida y extiende nuestro alcance en la península ibérica y Latinoamérica. Además, la aplicación de inteligencia artificial se ha integrado transversalmente en todos los procesos, optimizando flujos de trabajo, reducción de tiempos y una mejora sustancial en la calidad de las valoraciones y recomendaciones.

Metros²: Respecto a la línea de corporate advisory, que representa prácticamente la mitad de sus ingresos, recientemente nos comentaba que su idea es mantener esta proporción, aumentarla, o equilibrarla. ¿En qué punto se encuentra?

S. D.: El objetivo del departamento de Corporate Advisory es el de consolidar al equipo para seguir creciendo y valorar la posibilidad de trasladar nuestra experiencia a los equipos de Portugal y, más adelante, de Colombia.

Arteca 'desarrolla' Murcia y Alicante

En su primer año de vida, Arteca Desarrollos ha realizado catorce operaciones. Con delegación en Murcia y Alicante, ofrecen sus servicios en industrial, logístico, retail y living.



De izquierda a derecha: Andres Pedreño, director asociado; José Ballesta, director general y Manuel García, director asociado, todos ellos de Arteca Desarrollos.

Somos una firma de consultoría inmobiliaria fundada en 2025. Estamos especializados en los segmentos inmobiliarios industrial-logístico, retail y living. Con oficinas en Murcia y Alicante. Tanto los socios fundadores como el resto del equipo somos consultores inmobiliarios con más de 10 años de experiencia en el sector, hemos participado en un gran número de operaciones y transacciones en diferentes áreas, especialmente en el sector industrial-logístico y de inversión. Además contamos con dos empresas complementarias a Arteca, dentro del grupo, Construcciones Urdecon y Regenera Energy”, así lo afirma José Ballesta, director de Arteca Desarrollos. En su balance de 2025, afirma que ha sido un año importante para la consultora, ya que a pesar de ser su primer año han realizado 14 operaciones “lo que ha reportado un resultado muy bueno en cuanto a facturación. El 2025 ha sido en general un año de consolidación y expansión estratégica para Arteca. Hemos fortalecido nuestra presencia en la región de Murcia estrechando lazos con promotores inmobiliarios, inversores, y todo tipo de operadores tanto logísticos como de retail”, añade. Paralelamente, Arteca Desarrollos ha impulsado su transformación digital, desarrollando herramientas innovadoras que optimizan la viabilidad de proyectos inmobiliarios. Además, 2025 también ha estado marcado por otro hito clave que es la apertura de la nueva oficina de Alicante en Torre Juana Hub. Con delegación en Murcia y Alicante, los planes de la consultora pasan por consolidar el proyecto de en ambas regiones. “Hemos tenido posibilidades de abrir delegaciones en otras ciudades de España pero creemos que todavía es pronto para dar el paso”, explica

La firma está especializada en los segmentos de industrial, logístico y retail, si bien, “el hecho de que tanto Manuel como yo vengamos de otras consultoras como CBRE, nos ha hecho participar en gran parte de las transacciones relevantes que se han llevado a cabo tanto en Murcia como en Alicante”, matiza y añade que, en ambos departamentos, no se limitan a enseñar naves, locales o parcelas. “Nuestro servicio va mucho más allá. Acompañamos al cliente en todo el proceso: desde el planteamiento inicial hasta la firma del contrato, sea de compra o de alquiler. Estudiamos la viabilidad de cada opción, ponemos en contacto con nuestra constructora si es necesario, asesoramos jurídicamente y nos encargamos de la negociación con la propiedad”.

Industrial, logístico y retail

El directivo señala que también tienen muy presente el contexto legal y urbanístico, “porque a menudo una nave puede parecer ideal pero después no tener la licencia de actividad o uso adecuado. Nosotros ya filtramos estas opciones antes de enseñarlas al cliente”. Respecto a las operaciones más destacadas de 2025, señala que en logística han realizado todo tipo de operaciones. Si bien destaca la operación de leasing de los últimos dos módulos de la plataforma logística de Prologis en P.I Masía Baló en Ribarroja. “Vemos una creciente demanda de naves con eficiencia energética, placas solares, sistemas de gestión automatizada. También se busca cada vez mayor proximidad a los núcleos de consumo, para reducir tiempo y costes logísticos. Se está consolidando el modelo last mile, especialmente para empresas de e-commerce, que

buscan espacios más pequeños pero muy bien ubicados”, explica.

En otro de sus puntos fuertes, el segmento de retail han transaccionado una nave comercial en Crevillente con un contrato de larga duración de Bricodepot. “Las tendencias del mercado nos conducen hacia conceptos que ofrezcan un factor diferencial capaces de competir con el e-commerce y otros tipos de ocio. Los parques de mediana irán transformando su modelo para ofrecer una mayor y mejor experiencia. Se pretende que poco a poco se integren mejor con la ciudad. Aunque los formatos clásicos que compatibilizan supermercado, restauración y gasolinera son los mayoritarios no es nada desdeñable el porcentaje de usos que se empieza a destinar a otra clase de operadores no tan usuales y que pueden mejorar exponencialmente la experiencia”, añade.

Living y Torre vieja

Respecto al sector living, considera que tienen un reto apasionante y lo basa en que sus servicios en muchos casos cierran el círculo. “Nuestro departamento de Living busca y propone suelos a los promotores inmobiliarios, cuando lo requieren colaboramos en la búsqueda de inversores, y finalmente comercializamos las viviendas. Desde un estricto punto de vista de negocio, empezamos la comercialización de dos promociones inmobiliarias, una en Torre vieja de 39 viviendas y otra en Alicante de 20 viviendas en una principales avenidas de la ciudad. En concreto, la promoción de Torre vieja es de VPP. Se trata de una enajenación de la parcela por permuta a cambio de obra futura: una de las modalidades previstas en el denominado Plan Vive de promoción de vivienda protegida. Arteca actuará como comercializadora y la constructora del grupo (Urdecon) como promotora”, explica. Su apuesta por el segmento es clara, y su intención es seguir creciendo. Para ello están analizando ubicaciones en Murcia y Alicante y trabajando en un plan ambicioso de colaboración con potenciales socios para desarrollar la estrategia. Sobre su hoja de ruta, “el valor añadido de una organización deriva de la calidad de su equipo humano. Para nosotros es imprescindible contar con el mejor talento y captar los profesionales mejor cualificados en los distintos ámbitos del sector inmobiliario, porque ello refuerza la calidad del servicio al cliente. Una parte de esos expertos ya los tenemos en la casa y otra parte la captaremos en el mercado. Además, en Murcia y Alicante, es difícil encontrar una empresa con la cobertura global, los conocimientos y experiencia locales para desarrollar proyectos inmobiliarios de envergadura”, concluye.

Borneo Advisors refuerza su presencia local

Su hoja de ruta pasa por consolidar su posicionamiento como consultora inmobiliaria especializada. En 2025, ha crecido en número de mandatos, operaciones y volumen de inversión transaccionado.



Parque Empresarial Avalon, en Madrid. Uno de los activos que comercializa Borneo Advisors en alquiler.

2026 será un año importante para Borneo Advisors, ya que conduciremos los objetivos y nuevos retos que conformarán la dirección de la compañía en los próximos años. Estamos orgullosos de haber conseguido construir una nueva marca con capacidad para consolidarse como alternativa a los principales actores de referencia. Para ello, asumimos este testigo con responsabilidad y con el objetivo de invertir en la compañía para poder ofrecer un mejor servicio. Así, ampliaremos el equipo, impulsaremos áreas donde estamos inmersos y desarrollaremos nuevos negocios que refuercen nuestro catálogo de servicios. Todo ello, siendo conscientes de que es necesario mantener la esencia, cuidando las bases y respetando los usos y costumbres tradicionales". Así lo afirman desde Borneo Advisors.

La consultora, explica que el año ha empezado con mucha fuerza, desde el punto de vista de la inversión, no solo institucional, sino también en el *middle market* (operaciones de menor volumen) que, año a año continúa co-

"Ofrecemos una alternativa basada en el conocimiento profundo del mercado local, y en un modelo de asesoramiento mucho más cercano y especializado en los mercados de oficinas y retail; segmentos que tradicionalmente han estado dominados por grandes multinacionales".

brando mayor relevancia en el mercado.

En sus seis años de trayectoria, Borneo Advisors "se ha consolidado como una de las consultoras inmobiliarias españolas de referencia en los mercados de oficinas y retail, segmentos que tradicionalmente han estado dominados por grandes multinacionales. Nacimos con el objetivo de ofrecer una alternativa basada en el conocimiento profundo del mercado local y en un modelo de asesoramiento mucho más cercano y especializado", explican.

Activos al detalle

Su propuesta se basa en conocer cada ciudad, cada barrio y cada activo con un nivel de detalle que permita identificar oportunidades reales en el mercado inmobiliario. En palabras de la compañía, las verdaderas oportunidades rara vez están a simple vista, sino que aparecen cuando se analiza el mercado desde el terreno. Este posicionamiento "ha permitido a Borneo Advisors convertirse en una consultora inmobiliaria española especializada en ofrecer soluciones adaptadas a las características únicas del mercado nacional", afirman. La firma trabaja tanto con inversores institucionales como con capital privado, acompañándolos en la identificación de oportunidades y en la toma de decisiones estratégicas.

En la actualidad cuentan con una estructura de doce personas, originalmente tres, con un posicionamiento en los nichos de oficinas, retail calle e inversión de activos terciarios con alto foco en operaciones fuera de mer-

cado y muy presentes en el segmento *middle market*.

Consolidación en 2025

La consultora califica el ejercicio 2025 como "un año de consolidación para Borneo Advisors, hemos crecido tanto en número de mandatos como de operaciones, así como en el volumen de inversión transaccionado", afirman. Durante este periodo, la consultora cerró operaciones por un volumen aproximado de 103 millones de euros, de los cuales cerca de 70 millones correspondieron al segmento de oficinas. Además, la firma gestionó mandatos que sumaron alrededor de 60.000 metros² en distintos proyectos, principalmente en Madrid. En el segmento de retail "hemos afianzado la relación con diversos grupos, principalmente de perfil privado, para la compra y posterior gestión de alquileres de locales comerciales. Además, a nivel de equipo, se han reforzado diferentes áreas de la compañía, especialmente en oficinas y capital markets para dar respuesta a al crecimiento en la demanda de sus servicios", añaden.

Hoja de ruta

Sobre cuál es la hoja de ruta de la compañía y si van a diversificar sus servicios, la consultora afirma que pasa por seguir "consolidando nuestro posicionamiento como consultora inmobiliaria especializada y convertimos en la firma líder en nuestro segmento de mercado. Para ello, continuaremos reforzando nuestra capacidad de análisis, ampliando la red de inversores y profundizando en nuestro conocimiento del mercado local. Este enfoque permitirá seguir identificando oportunidades que muchas veces permanecen fuera del radar de los grandes operadores", y añaden que continuará su trabajo "para ser la principal alternativa nacional, teniendo en cuenta los nuevos desafíos en un mercado con diferentes tendencias, incertidumbres, nuevos jugadores, etc. que, sin duda, modificarán el tablero de la consultoría inmobiliaria en España", concluyen.

En 2025 la consultora cerró operaciones por un volumen aproximado de 103 millones de euros, de los cuales cerca de 70 millones correspondieron al segmento de oficinas. Además, la firma gestionó mandatos que sumaron alrededor de 60.000 metros² en distintos proyectos, principalmente en Madrid.

SEMANA INTERNACIONAL
DE LA CONSTRUCCIÓN

46.7k
participantes

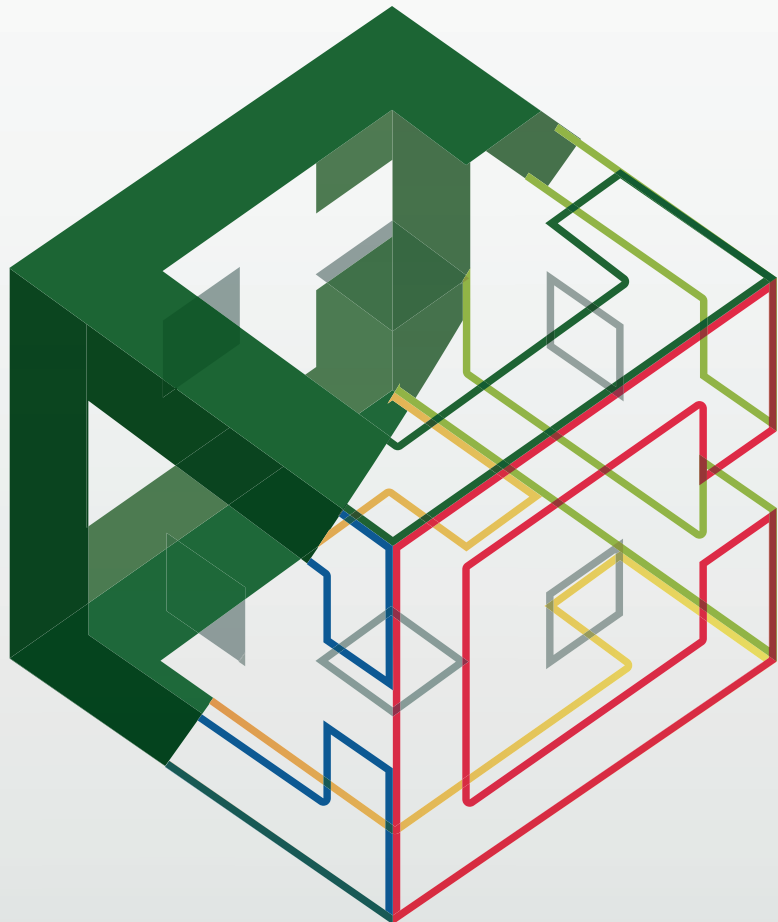
560
empresas

81
países

42k m²
superficie

El mayor
evento de
construcción
en Madrid

Quiero exponer:



CONSTRUCTORAS

PROMOTORAS

ARQUITECTURA

PRESCRIPTORAS

II CONGRESO  SEMANA INTERNACIONAL
DE LA CONSTRUCCIÓN

CONSTRUCCIÓN INDUSTRIALIZADA, SOSTENIBILIDAD Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

10-13
Nov

2026

ifema.es

Fonsán finaliza un año de crecimiento

Grupo Fonsán cierra 2025 con más de 150 millones de euros de cartera contratada, según detallan desde la firma, “consolidando un salto de escala dentro de su plan estratégico 2024-2028”. Tal y como explican, el plan estratégico 2024-2028 se concibió como una hoja de ruta para fortalecer la estructura organizativa, ampliar la presencia territorial y consolidar un modelo de crecimiento rentable y sostenible. Asimismo, la compañía supera los 400 trabajadores y ha reforzado su presencia en seis sedes en España. Entre sus logros más recientes, Fonsán ha sido adjudicatario de las obras de reparación y mejora del viaducto ferroviario sobre la Ronda Supernorte y el arroyo Tamarguillo, en Sevilla, tras la elección de Adif, con un presupuesto de adjudicación de más de 800.000, tal y como destacan desde la firma. ■



Viaducto ferroviario sobre el que trabajará Fonsán en Sevilla.

Molins gana 185 millones en 2025

Molins ha obtenido un beneficio neto de 185 millones de euros en 2025, un 1% superior al del año anterior, lo que equivale a un beneficio por acción de 2,80 euros, según explican. Las ventas han alcanzado los 1.368 millones de euros, en línea con el ejercicio anterior, con crecimiento de las ventas comparables en todas las regiones. Desde la firma detallan que la gestión de precios, la elevada cartera de proyectos de soluciones prefabricadas y las incorporaciones de negocios en Portugal y el sureste de Europa han compensado el impacto negativo de los tipos de cambio, especialmente en Argentina y México. Durante 2025, Molins ha realizado inversiones por valor de 170 millones de euros, un 74% más que el año anterior. El ebitda ha alcanzado los 356 millones de euros. ■

Las licitaciones y los costes cierran 2025 al alza

El gasto público en licitaciones se ha disparado un 32,3% en 2025. Así se desprende del estudio *Análisis y evolución del sector de la Licitación Pública*, realizado por DoubleTrade, que señala que a lo largo del 2025 las administraciones españolas han ejecutado 169.700 concursos públicos, un 4,3% más que en el 2024 (162.700 licitaciones). En la misma línea, el coste de estas obras y servicios licitados ha experimentado un notable crecimiento hasta alcanzar los 180.600 millones de euros; un 32,3% más que en el año previo. Analizando los sectores empresariales que aglutinan más concursos públicos, destacan en primer lugar las licitaciones de construcción de viviendas, con un incremento del 19,1%. Por otro lado, los costes directos de construcción en edificación residencial continúan la tendencia alcista iniciada en el 2024 y cierran 2025 con una subida del 5,46%, según el *Índice de Costes Directos de Construcción* de ACR, que se ha situado en 185,42 puntos. En el ámbito de la industrialización, el sobrecoste inicial se compensa al eliminar el 7,4% de desviaciones de la obra tradicional, según el *Informe Sectorial sobre Construcción Industrializada*, elaborado por CoHispania. ■

Saint-Gobain incrementa sus ventas un 2,1%

Saint-Gobain ha registrado un crecimiento de ventas del 2,1% y un aumento del beneficio operativo del 3,8% en moneda local durante el año 2025, “apoyado en su modelo descentralizado por países y su posicionamiento en soluciones de alto valor añadido”. El margen operativo se ha mantenido en un 11,4%, mientras que el flujo de caja libre ha alcanzado los 3.800 millones de euros, según explican. Durante el ejercicio, Saint-Gobain ha continuado avanzando en su estrategia de rotación de cartera, renovando 1.200 millones de euros en ventas. Desde la firma destacan el crecimiento de adquisiciones estratégicas en químicos para la construcción, como Cemix y FOSROC, que han registrado un crecimiento conjunto del 15,9% en moneda local. El Grupo propondrá un dividendo de 2,30 euros por acción. ■

El consumo de materiales sigue en positivo

El número de obras con prefabricado de hormigón entre enero y febrero de 2026 han aumentado un 12% respecto del año anterior, lo que supone un comienzo de curso positivo, según destacan desde la Asociación Nacional de la Industria del Prefabricado de Hormigón (ANDECE). Por su parte, el consumo de cemento ha cerrado 2025 con un incremento del 11,3%, según la Estadística del Cemento, elaborada por Oficemen. En valores absolutos, se han alcanzado las 16.575.230 toneladas, lo que supone un incremento sobre 2024 de 1.676.403 toneladas. Aun así, el consumo de cemento ha iniciado el año con un ligero descenso del 0,3%, que en valores absolutos supone un consumo de 1.098.852 toneladas, según explican, con la meteorología y las precipitaciones como una de las causas. ■

Eigo celebra su X aniversario

Eigo, empresa constructora aragonesa, ha celebrado el miércoles 11 de marzo su décimo aniversario. Desde su origen, la compañía explica haber apostado por un modelo basado en la inmologística, integrando el conocimiento técnico y “la excelencia constructiva”, con el objetivo de ofrecer soluciones más eficientes, sostenibles y adaptadas a las necesidades del mercado. Fundada en 2016, la compañía nació con el objetivo de aportar una visión más estratégica al sector, combinando capacidad técnica, conocimiento del mercado y una gestión orientada al cliente. “Este enfoque permitió a Eigo posicionarse desde sus inicios como un socio de confianza para promotores e inversores”, tal y como destacan desde la constructora. ■



Ricardo Martínez Jordán, director general de Eigo Construcciones.

HACEMOS POSIBLES TUS PROYECTOS

The logo for 'adu' is written in a bold, red, lowercase sans-serif font. Above the letters, there are several thin, curved lines that sweep across the top of the text, suggesting movement or architectural elements.

Asesoramiento y Gestión de
Desarrollos Urbanísticos



WWW.ADUASESORES.COM

“La franquicia del IVA: simplificación administrativa sí, pero con cautela”

Tribuna de Mónica Serra, abogada fiscal especialista en autónomos de Declarando.



Mónica Serra, abogada fiscal especialista en autónomos de Declarando.

“Cuando la actividad se dirige principalmente a clientes particulares, como ocurre en muchas empresas o servicios vinculados a la vivienda, la ausencia de IVA en la factura puede traducirse en precios más competitivos o en una mayor claridad para el cliente final”.

La reciente decisión de la Comisión Europea de iniciar un procedimiento de infracción contra España por no haber incorporado aún a su legislación el régimen europeo de franquicia del IVA para pequeñas empresas, vuelve a poner sobre la mesa un debate que también afecta de forma directa a buena parte del ecosistema inmobiliario. Desde pequeños promotores y empresas de reformas hasta interioristas, administradores de fincas o profesionales independientes vinculados al sector, muchos de estos operadores funcionan con estructuras empresariales reducidas y un volumen de facturación limitado.

Para ellos, la posibilidad de acogerse a un régimen que simplifique la gestión del IVA puede resultar especialmente atractiva, aunque, como ocurre a menudo en materia fiscal, las implicaciones de la medida distan de ser unívocas. El régimen de franquicia del IVA para pequeñas empresas está contemplado en la normativa comunitaria y ha sido reformado mediante la Directiva (UE) 2020/285, que busca facilitar la actividad de las pequeñas empresas y armonizar las reglas aplicables en los distintos Estados miembros. La norma permite que los países de la Unión establezcan un umbral de facturación —hasta 85.000 euros anuales— por debajo del cual las empresas pueden quedar exentas de repercutir el impuesto en sus operaciones. La lógica económica de este sistema es sencilla. Quienes se acogen a la franquicia dejan de

incluir el IVA en sus facturas y, a cambio, tampoco pueden deducirse el impuesto soportado en sus compras. Desde un punto de vista práctico, esto significa que el profesional acogido a este régimen no tendría que presentar autoliquidaciones periódicas de IVA, como el modelo 303, ni el resumen anual del impuesto, lo que reduce significativamente las obligaciones formales.

“El régimen de franquicia del IVA para pequeñas empresas está contemplado en la normativa comunitaria y ha sido reformado mediante la Directiva (UE) 2020/285, que busca facilitar la actividad de las pequeñas empresas y armonizar las reglas aplicables en los distintos Estados miembros”.

Además, cuando la actividad se dirige principalmente a clientes particulares, como ocurre en muchas empresas o servicios vinculados a la vivienda, la ausencia de IVA en la factura puede traducirse en precios más competitivos o en una mayor claridad para el cliente final. Ahora bien, junto a estas ventajas, es importante analizar algunas limitaciones que se podrían derivar de la aplicación de la norma. El primer elemento que

conviene tener en cuenta es que acogerse al régimen de franquicia no implica dejar de presentar declaraciones tributarias. Los autónomos seguirán teniendo que cumplir con otras obligaciones fiscales, como los pagos fraccionados del IRPF, las declaraciones de retenciones o las correspondientes declaraciones informativas. En otras palabras, el sistema simplifica la gestión del IVA, pero no elimina el resto de las obligaciones fiscales.

El segundo aspecto, probablemente el más relevante desde el punto de vista económico, es que los profesionales acogidos al régimen no podrán deducirse el IVA soportado en sus compras o inversiones. En el ámbito inmobiliario, donde muchas actividades implican gastos significativos —materiales de obra, equipamiento técnico, herramientas o inversiones iniciales— esta limitación puede incrementar el coste efectivo de la actividad. También pueden surgir ciertas distorsiones en las relaciones entre empresas. Si un profesional acogido a la franquicia presta servicios a una promotora, una constructora o una sociedad inmobiliaria que sí opera en el régimen general, esta última no podrá deducirse IVA alguno, lo que en determinados casos puede generar una desventaja competitiva frente a proveedores que sí repercuten el impuesto. A ello se suma un aspecto operativo importante: el control del volumen de facturación. Superar el umbral establecido obligaría a abandonar el régimen de franquicia y a volver al sistema general del IVA, con las correspondientes obligaciones formales. Para negocios en crecimiento, este factor puede requerir una planificación fiscal cuidadosa.

En definitiva, el régimen de franquicia del IVA puede representar una herramienta útil para simplificar la gestión fiscal de muchos pequeños operadores vinculados al sector inmobiliario. Pero su conveniencia dependerá en gran medida de factores como la estructura de costes de la actividad, el perfil de los clientes o la previsión de crecimiento del negocio. Como ocurre en tantas decisiones empresariales, la clave no estará en adoptar una solución universal, sino en analizar cada caso con información completa y con una perspectiva económica rigurosa.

“Cuando la actividad se dirige principalmente a clientes particulares, como ocurre en servicios vinculados a la vivienda, la ausencia de IVA en la factura puede traducirse en precios más competitivos. Junto a estas ventajas, es importante analizar algunas limitaciones que se podrían derivarse de la norma”.

COOPERATIVAS Y REHABILITACIÓN

Suplemento especial marzo

Las viviendas en régimen de cooperativa ganan peso. Actualmente, se están promocionando en torno a 30.000 viviendas. La colaboración con las administraciones junto a otras fórmulas son la clave.

Las cooperativas impulsan el mercado

Las viviendas en régimen de cooperativa ganan peso. Actualmente, se están promocionando en torno a 30.000 viviendas. La colaboración con las administraciones junto a otras fórmulas son la clave.

Las cooperativas de viviendas reclaman potenciar la vivienda protegida.



El reto de la vivienda no solo se mantiene, sino que se incrementa. Aunque el sector de la edificación ha recuperado vigor en 2025, aun lo ha hecho en niveles insuficientes para atender los retos de la vivienda. Según el Consejo Superior de Colegios de Arquitectos de España (CSCAE), el año pasado la superficie visada para obra nueva y rehabilitación ha alcanzado los 36,57 millones de metros², lo que supone un incremento del 3,56% respecto a 2024. Cada vez son más las voces autorizadas que llaman la atención sobre la escasez de vivienda. El Banco de España la sitúa en 700.000 unidades y otros expertos en 800.000 unidades (Uve Valoraciones). Atendiendo a la encuesta de proyección de hogares de 2024-2039 del Instituto Nacional de Estadística (INE), el número de hogares de España crecería en casi 3,7 millones en los 15 próximos años si se mantuvieran las tendencias demográficas actuales y lo haría en todas las comunidades autónomas.

Otros retos de la vivienda son la dificultad de acceso a la misma y sus elevados precios. De hecho, la variación anual del Índice de Precios de Vivienda (IPV) del INE en el cuarto trimestre de 2025 se situó en el 12,9%, disparándose hasta niveles récord con ritmos propios de 2007. En este contexto renacen con fuerza las cooperativas de vivienda como fórmula para acceder a una vivienda a precios más ajustados en costes en tanto en cuanto los cooperativistas y promotores son los destinatarios finales. Pero, ¿a cuántas viviendas ascienden las que se están promoviendo en régimen de cooperativa?

El peso de las cooperativas

La Confederación de Cooperativa de Viviendas (CONCOVI) explica que del total de las cooperativas que actúan en el territorio nacional pueden estar promocionando en torno a 30.000 viviendas, “pero nosotros sólo podemos hablaros de las que defiende y tutela la Confederación, cerrando el 2025 con 11.805 viviendas en curso”, explica su presidente, Juan Casares. CONCOVI mantiene una cifra de viviendas tuteladas y entregadas de entre 12.000 y 13.000 viviendas al año. Aproximadamente, el 50% de las

viviendas o cooperativas que actúan en el mercado están tuteladas por CONCOVI según datos del presidente, que añade que la Confederación, hoy representa entre el 12 y el 15% de la cuota de mercado.

Un medidor de la demanda de vivienda en régimen de cooperativa es el Registro de Demandantes que la Confederación tiene. Según sus datos, los demandantes de vivienda ha crecido considerablemente en una media del 10%. Al cierre del 2025, el Registro de Demandantes de Vivienda analizó 267.953 solicitudes de acceso; interviene en 149 proyectos en curso, analiza 401 proyectos o suelos en zonas destacadas y acumuló 9.978.239 visitas a sus páginas web o plataformas sociales de consulta ciudadana.

Perfil y tipología de vivienda

¿Cuál es el perfil del demandante de vivienda en régimen de cooperativa? ¿Qué tipología de vivienda es la más desarrollada por las cooperativas? Actualmente, la media de las viviendas que ha tutelado CONCOVI en 2025 asciende a un precio promedio de 312.022 euros para 100 metros² construidos de superficie media.

De las 12.000 viviendas en curso con las que cerró su ejercicio CONCOVI en el 2025, apenas un 35% son protegidas. Una cifra en consonancia con el nivel de promoción en general de esta tipología de vivienda, ahora también denominada asequible. De hecho, una de las principales demandas de promotores de todo tipo es el necesario impulso por parte de las administraciones para desarrollar este tipo de vivienda. De nuevo el precio del suelo planea sobre el problema. La colaboración con las instituciones públicas es otra de las enseñanzas de este sector. Buena parte del éxito pasa por la colaboración con las diferentes administraciones. Cuestiones en las que los distintos agentes relacionados con el cooperativismo están inmersos, como prueban los numerosos convenios y acuerdos firmados con ellas. Así, CONCOVI viene promoviendo diversos acuerdos y colaboraciones con varias de aquellas.

Por su parte desde la Asociación de Gestoras de Cooperativas (AGV) también están

llegando a acuerdos con agentes del sector. El último, el convenio de colaboración suscrito con Newker refuerza la colaboración en el ámbito de los materiales cerámicos para los proyectos promovidos por las empresas asociadas. Creada en 2015, sus socios acumulan ya de 30 años de experiencia, y la cifra de viviendas gestionadas en régimen de cooperativa supera las 125.000.

Cesión de uso y alquiler

Otra de las apuestas destacadas en régimen de cooperativa son las viviendas en cesión de uso. En febrero del año pasado, la Comisión de Vivienda del Congreso de los Diputados aprobaba una Proposición No de Ley que instaba al Gobierno a impulsar y movilizar recursos públicos para los proyectos cooperativos de viviendas en cesión de uso. El modelo de cesión de uso se basa en que la sociedad cooperativa promueve el inmueble y todo el conjunto edificatorio con zonas comunes. Estas viviendas rotan durante toda la vida y explotación o consumo de las viviendas, ya que la cooperativa no se disuelve, ni redacta e inscribe la División Horizontal del conjunto. Ello significa que las viviendas son siempre propiedad de la sociedad cooperativa y nunca se transmiten a la persona o socio cooperativista, garantizando el objeto social “e impidiendo la especulación”, añaden desde CONCOVI, que actualmente tiene varias promociones tuteladas en cesión de uso, alrededor 600 viviendas.

La otra apuesta desde el cooperativismo es la vivienda en alquiler con opción de compra a 20 años. “Ambas líneas de promoción tienen se ven reflejadas en el borrador del Plan Estatal de Vivienda 2026-2030, una subvención directa al promotor a fondo perdido. La finalidad de esta ayuda es motivar al promotor, ojo no al consumidor o inquilino de la vivienda, para que construya vivienda protegida. En nuestro caso, las cooperativas de viviendas, esta subvención iría directamente al bolsillo del socio cooperativista, promotor y consumidor de las viviendas resultantes”, concluye.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

Quieres una belleza duradera.
Nosotros hacemos que permanezca.



Juntos mejor

Baumit CrystalSet combina belleza duradera con cero mantenimiento.

Baumit **CrystalSet** es el primer sistema de revoco mineral en cubo desarrollado específicamente para prolongar la limpieza de la fachada.



“Hay que reducir el IVA a la vivienda protegida al 4%”

Juan Casares preside la Confederación de Cooperativas de Vivienda (CONCOVI), que tutela al 50% de las viviendas o cooperativas de España. En 2025 ha movilizado inversiones superiores a los 3.000 millones de euros. Así lo afirma en una entrevista con Metros².



Juan Casares, presidente de la Confederación de Cooperativas de Viviendas, CONCOVI.

Desde su despacho, y a caballo entre una reunión y otra con administraciones públicas para firmar acuerdos, el presidente de la Confederación de Cooperativas de Vivienda (CONCOVI), Juan Casares atiende a Metros² para mostrar los datos clave de 2025 en materia de cooperativismo de viviendas; las perspectivas para 2026, y al tiempo analizar la coyuntura del desarrollo y normativa para las cooperativas y para la vivienda. Para la Confederación, 2025 arroja los siguientes datos: 11.805 viviendas y 227 cooperativas con 50 gestoras homologadas. Lo que ha supuesto una inversión de 3.683 millones de euros con un coste medio de 312.022 euros por vivienda para 100 metros² de superficie media.

Metros²: ¿Cuántas viviendas cooperativas hay en marcha? ¿Cuántas son de CONCOVI?

Juan Casares.: Como siempre os trasladamos desde CONCOVI, las cooperativas que actúan en el territorio nacional pueden estar promocionando en torno a 30.000 viviendas, pero nosotros sólo podemos hablaros de las que defiende y tutela la Confederación, cerrando el 2025 con 11.805 viviendas en curso.

Metros²: ¿Qué perspectivas hay para 2026 de entrega de viviendas en régimen de cooperativa y cuántas entregará CONCOVI?

J. C.: Creo que superaremos las casi 12.000 viviendas del año 2025, pero no me atrevo a ser muy optimista. Sólo colaborando más con las administraciones públicas podremos revertir estos datos en beneficio de la sociedad espa-

ñola. A nivel estatal, con Casa 47 y a nivel autonómico y local con sus respectivas entidades públicas de vivienda, podríamos incrementar en otras 10.000 viviendas las que CONCOVI podría activar y promover en suelo público.

Metros²: ¿Cuántas viviendas ha entregado CONCOVI en 2025?

J. C.: Como se puede observar a lo largo de los informes de gestión y datos que CONCOVI presenta en el Registro de Cooperativas y entrega al Ministerio de Empleo y Vivienda, mantemos una cifra de viviendas tuteladas y entregadas de entre 12.000 y 13.000 viviendas año.

Metros²: ¿Cuántas viviendas tienen en estudio y qué tipología predomina?

J. C.: Si damos crédito a las cifras que las AA.PP anuncian potenciar en colaboración público-privada son miles las viviendas que CONCOVI podría analizar e impulsar concurriendo a través de los procesos de concurso público; pero son demasiadas las decepciones que acumulamos cuando comprobamos que la torpe redacción de los pliegos, por ignorancia, desidia o miedo al riesgo reputacional, no permiten esta posibilidad. Por ello me limitaré al cómputo que puede arrojar los suelos y due propiedad privada y en suelos públicos, preferentemente de administraciones locales. Nuestro departamento de Proyecto y Estudios tiene encima de la mesa la posibilidad de poner en carga suelo para autopromover más de 15.000 viviendas. Desgraciadamente la tipología de renta libre es la mayoritaria actuando

también sobre suelo adquirido a entidades privadas, si bien, espero que esta realidad cambie cuando las administraciones públicas comprendan que somos su gran aliado para ayudarles a poner en carga el suelo público y aumentar así las viviendas protegidas.

Metros²: ¿Qué balance hacen del 2025 para CONCOVI y para el mercado?

J. C.: Considerando que el acceso a la vivienda sigue siendo la mayor preocupación de los españoles, el balance no puede ser otro que muy negativo y lo que es peor, muy pesimista para el 2026. He de reconocer que, tampoco CONCOVI ha mejorado sus cifras e intervenciones en materia de vivienda asequible en el año 2025. La especulación del mercado del suelo y los incesantes incrementos de los precios de la construcción han paralizado y ralentizado el impulso de nuevos proyectos de vivienda protegida; no salen los números, ni siquiera a las entidades sin ánimo de lucro.

Metros²: ¿Cuál es el peso de CONCOVI en el segmento de cooperativas y cuál en el mercado de la promoción inmobiliaria?

J. C.: Mantenemos la media de representación de los últimos 10 años. Aproximadamente el 50% de las viviendas o cooperativas que actúan en el mercado están tuteladas por CONCOVI y sus federaciones o delegaciones territoriales. Si damos por bueno el dato de que se están produciendo unas 100.000 viviendas al año promovidas entre los promotores públicos, promotores inmobiliarios y los autopromotores o cooperativas de Vivienda, CONCOVI hoy representa entre el 12 y el 15% de la cuota de mercado.

Metros²: Recientemente nos comentaba que representan más del 50% de las cooperativas y que entre el 20 y 25% de las viviendas que se entregan, son tuteladas por CONCOVI. ¿Se mantienen estos porcentajes?

J. C.: Sí, como he dicho anteriormente, hemos incrementado de 70.000 a 100.000 viviendas las que hoy se producen en nuestro país, el porcentaje varía evidentemente al mantener casi en los mismos niveles las viviendas que tutela CONCOVI. El incremento de producción es verdad que se ha focalizado en vivienda protegida, pero la mayoría de ellas en derecho de superficie en régimen de alquiler, fruto de los Planes Vive fomentado por las administraciones públicas, es decir, no se ha aumentado la producción de vivienda en propiedad.

Metros²: Respecto al Registro de Demandantes, ¿con cuántos inscritos cuenta actualmente? ¿Cuál es el perfil?

J. C.: Las familias y demandantes de vivienda que confían en que CONCOVI ha crecido considerablemente en una media del 10%. Al cierre del 2025, nuestro Registro de Demandantes de Vivienda analizó 267.953 solicitudes de acceso; interviene en 149 proyectos en curso, analiza 401 proyectos o suelos en zonas destacadas y acumuló 9.978.239 visitas a sus páginas web o plataformas sociales de consulta.

Metros²: Actualmente, dónde tiene suelo CONCOVI, qué zonas predominan, cuáles despuntan y a cuánto asciende su cartera.

J. C.: El suelo, a pesar de lo que se dice, no es un bien escaso, lo que escasea es el suelo asequible. Estamos estudiando suelo en Madrid, Andalucía, Comunidad Valenciana, Galicia, País Vasco, Castilla-La Mancha, Murcia y Castilla León. Quedan pendientes otras, incluidas las tan necesitadas islas o archipiélagos, aunque estamos muy cerca de cerrar un convenio de colaboración con VISOCAN (Canarias).

Metros²: ¿Con qué administraciones está CONCOVI buscando la salida de suelos públicos y en qué formato o modalidad?

J. C.: Pues como he comentado, con estas Comunidades Autónomas tenemos muy buena sintonía, si bien es cierto que no con todas tenemos acuerdos y mesas de trabajo o colaboración. Nos hemos adjudicado muy recientemente importantes proyectos de vivienda y rehabilitación en colaboración público-privada en Andalucía principalmente. Y en las ciudades andaluzas donde más presencia tenemos es en Málaga, Vélez Málaga, Rincón de la Victoria, Jerez de la Frontera, San Juan de Analfarache, y Antequera.

A través de nuestra Federación FECOVI estamos trabajando mucho y muy bien con la Generalitat de Valencia y con los Ayuntamientos de Valencia y Alicante; así como en el País Vasco, con nuestra federación territorial BIZIKOOP. Por su parte, UGACOVI, en Galicia, gana posiciones y concursos públicos para impulsar el alquiler a través del derecho de superficie. Y en la Región de Murcia estamos aterrizando y colaborando mucho con su gobierno. Me hace mucha ilusión el acercamiento mantenido con el gobierno de Canarias a través de VISOCAN,

Metros²: De esas viviendas en curso y de las de fase de estudio, ¿cuántas son protegidas?

J. C.: De las 12.000 viviendas en curso con las que cerró su ejercicio CONCOVI en el 2025, apenas un 35% son protegidas. Sin embargo, este índice puede aumentar si las líneas de colaboración mencionadas ven la luz.

Metros²: Respecto al alquiler, ¿lo contemplamos? ¿Estudian nuevas soluciones?

J. C.: CONCOVI mantiene prioritariamente su modelo de vivienda en propiedad como principal objetivo. No obstante, siempre hemos apoyado y reivindicado la necesidad social de impulsar y aumentar el parque de vivienda en alquiler. Apostamos por las viviendas en cesión de uso y promover la vivienda en alquiler con opción de compra a 20 años. Ambas líneas de promoción tienen se ven reflejadas en el borrador del Plan Estatal de Vivienda 2026-2030 una subvención directa al promotor a fondo perdido. En nuestro caso, las cooperativas de viviendas, esta subvención iría directamente al socio cooperativista, promotor y consumidor de las viviendas resultantes.



“Mantenemos una cifra de viviendas tuteladas y entregadas de entre 12.000 y 13.000 viviendas año. Cerrando el 2025 con 11.805 viviendas en curso”.

Juan Casares, presidente de CONCOVI.

Metros²: Qué valoración hace de las propuestas del Gobierno central para solucionar el problema de la vivienda, como el fondo de inversión España Crece; Casa47; el PERTE de vivienda industrializada, la creación de la empresa pública de vivienda....

J. C.: Con sinceridad, felicito a la ministra por esta gestión; es un acierto; lo valoro muy positivamente. El suelo de uso residencial de patrimonio público tiene que gestionarlo el MIVAU y no otras administraciones centrales, como Defensa, Transporte, Economía, etc, que no conocen el mercado ni como poder ponerlo en carga. Pongo de ejemplo el Concurso del “Proyecto Viena” impulsado por el Ministerio de Economía con suelos del SAREB y que, como todos recordamos, quedó desierto. Espero y deseo que CASA47 gestione con criterio estos activos y que cuente con las cooperativas de viviendas y CONCOVI para poderles ayudar.

Metros²: ¿En qué punto se encuentra la Ley de Cooperativas?

J. C.: Se está tramitando la Ley Integral de Economía Social que modifica tres leyes sustantivas; la de Economía Social, la de Cooperativas y la de las Empresas de Inserción. La Comisión del Congreso de los Diputados encargada de su redacción ha sido remitida al Senado que lo debatirá en su Sesión Plenaria los días 17 y 18 de marzo. Si es aprobada será remitida nuevamente al Congreso de los Diputados esperando que se apruebe el texto definitivamente en la Sesión que se prevé para el 14 y 16 de abril.

Metros²: ¿Por qué no pueden acceder las cooperativas de vivienda a algunos concursos de suelo público?

J. C.: ¡Sencillamente porque no nos dejan! Lo he repetido y denunciado en muchas ocasiones, la concurrencia competitiva se vulnera constantemente en el caso de las cooperativas de viviendas cuando la torpe redacción de los pliegos de los concursos públicos, tácita o implícitamente impide que la especial naturaleza de las cooperativas pueda presentar sus ofertas. Se repara muy fácilmente, escuchando o llamando a CONCOVI para que les hagamos llegar los textos que permitan dicha concurrencia para que miles de viviendas se puedan entregar a riguroso precio de coste y por debajo del precio de mercado, hasta en un 20% en ocasiones.

Metros²: La aprobación en el Congreso de la propuesta no de ley, del Reglamento para la vivienda cooperativa en cesión de uso, ¿qué impacto está teniendo? ¿Cuántas viviendas se están desarrollando y cuántas CONCOVI?

J. C.: Sin duda es un paso importante. Es necesario regular y apoyar el marco jurídico de este modelo. El impacto es pequeño porque todavía es pronto para evaluarlo. Pensemos que las promociones de viviendas se activan, desarrollan, se ponen en carga y entregan en procesos larguísima que duran de media 4 años por cada promoción. Tenemos varias promociones tuteladas en cesión de uso, pero muchas menos de las que podríamos estar impulsando; apenas 600 viviendas de las casi 12.000 con las que cerró el 2025.

Metros²: Que soluciones propone CONCOVI para paliar el problema de la vivienda.

J. C.: De inmediato y lo más urgente es aplicar y diseñar con valentía una política fiscal adecuada. Reducción del IVA a la vivienda protegida al 4% o incluso por debajo. Aplicar el supuesto de Inversión de Sujeto Pasivo en todo el proceso de la producción de la vivienda, incluida la compra del suelo, no teniendo que aportar el capital a un insostenible 21% en suelo protegido.

Metros²: ¿En qué punto se encuentra la vivienda asequible o protegida? ¿Realmente se está poniendo en marcha?

J. C.: Creo que lo que ha quedado patente es que cuando las administraciones públicas se implican, la fabricación de vivienda protegida aumenta. Ello es porque el suelo que estaba en barbecho se ha puesto a disposición de entidades o promotoras privadas como lo somos las cooperativas. La regulación del precio del suelo protegido para evitar su especulación, la revisión al alza de los precios máximos del valor del módulo y las oficinas aceleradoras del trámite administrativo que se han puesto en marcha por parte de las comunidades autónomas y ayuntamientos para acelerar las licencias y permisos, son sin duda un detonante y una garantía para motivar a los promotores privados a implicarse, otra vez, en esta modalidad de vivienda.

Cooperativas y rehabilitación

CONCOVI y Wecity se alían para impulsar el acceso a la vivienda y fortalecer el modelo cooperativo



De izqda a dcha, Antonio Mañas, CEO de Wecity junto a Juan Casares, presidente de CONCOVI.

La Confederación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de España (CONCOVI) y wecity, la plataforma digital de crowdfunding inmobiliario, han anunciado la firma de un convenio de colaboración estratégica. El objetivo principal de esta alianza es potenciar el acceso a la vivienda en España, facilitando vías de financiación alternativas y participativas para la puesta en marcha de proyectos residenciales en régimen cooperativo. Ambas entidades se comprometen así a democratizar y agilizar la obtención de capital para las cooperativas afiliadas a CONCOVI, con las más de 13.000 las viviendas que en la actualidad tutela. Juan Casares, presidente de CONCOVI, ha destacado la importancia de este hito para el sector inmobiliario. “Este

convenio con Wecity representa un paso decisivo para dotar a nuestras cooperativas de herramientas de financiación alternativa ágiles y modernas. En un contexto donde el acceso al crédito tradicional puede presentar barreras, la financiación participativa se convierte en un aliado fundamental para dar respuesta a la creciente demanda de vivienda, garantizando siempre los valores de transparencia y compromiso social que definen a nuestro sector”. Tras esta firma, Wecity diseñará unas condiciones exclusivas de financiación para las cooperativas de vivienda afiliadas a CONCOVI y buscará alianzas y soluciones que le permitan ser una herramienta útil para ellas. Este acuerdo de colaboración también permitirá a la amplia comunidad de inversores de Wecity

acceder a proyectos inmobiliarios con un marcado carácter social y una gestión profesionalizada, respaldados por la estructura de CONCOVI, explican desde la Confederación. En palabras de Antonio Mañas, CEO de Wecity, “colaborar con CONCOVI nos permite cumplir con uno de nuestros objetivos fundamentales: democratizar la inversión inmobiliaria mientras generamos un impacto positivo en la sociedad. El modelo cooperativo es una pieza clave para dar respuesta a las barreras actuales de acceso a la vivienda en nuestro país, y desde Wecity estamos comprometidos en ayudar a aportar la liquidez necesaria para que estos proyectos sean una realidad competitiva y de alta calidad. Con la firma de esta nueva colaboración, Wecity consolida su posición como un actor financiero transversal en el sector inmobiliario, capaz de dar soporte tanto a promotoras privadas como a entidades de la economía social como son las cooperativas de viviendas y rehabilitación en España”. Esta alianza se suma a la estrategia de expansión de wecity en el ecosistema de la gestión residencial, con la que la compañía busca ampliar su red de colaboradores para ofrecer soluciones integrales de financiación y gestión en el mercado. Para CONCOVI, este convenio supone ampliar las alternativas de financiación a disposición de sus cooperativas asociadas, facilitando el acceso a recursos para impulsar nuevos desarrollos residenciales y contribuir a la puesta en marcha de proyectos de vivienda en régimen cooperativo, explican.

La Cooperativa Galivivienda presenta en Vélez-Málaga un proyecto de vivienda asequible



Presentación del proyecto de Galivivienda, Fortalezas de Vélez, en Vélez-Málaga.

El 10 de febrero se celebró en Vélez-Málaga la presentación del proyecto Fortalezas de Vélez, impulsado por la cooperativa Galivivienda, con dos sesiones informativas, que reunieron a más de 300 personas interesadas en dicho proyecto de vivienda asequible. Esta iniciativa permitirá el desarrollo de 188 viviendas protegidas

en régimen cooperativo, bajo una fórmula mixta de alquiler con opción a compra, facilitando el acceso a la vivienda a familias de rentas bajas y jóvenes del municipio, explican. En la presentación participaron los responsables de la cooperativa y la gestora del proyecto, CONCOVI a través de su presidente y el Registro de Demandantes de

Vivienda y Suelo (RDV), y el equipo técnico del proyecto. En esta jornada se abordaron de forma detallada el desarrollo del proyecto, sus condiciones, aspectos económicos y calendario de ejecución. El encuentro contó con la intervención del alcalde de Vélez-Málaga, Jesús Lupiáñez, quien destacó el valor de este modelo como una solución sostenible, innovadora y adaptada a las necesidades reales de la ciudadanía, así como el esfuerzo institucional para facilitar precios más asequibles. Por su parte, Juan Casares, presidente de CONCOVI, y de Francisco Javier De Osma, director del Registro de Demandantes de Vivienda y Suelo de CONCOVI, señalaron que “Fortalezas de Vélez es un ejemplo de colaboración público-cooperativa orientada a dar respuestas reales a las necesidades de vivienda, ofreciendo información clara, garantías jurídicas y un acompañamiento continuo desde las primeras fases hasta la entrega de las viviendas”.

enalbén

GESTORA DE COOPERATIVAS DE VIVIENDA

En **ENALBÉN**, transformamos sueños en realidad a través de la gestión integral de proyectos de vivienda en régimen de cooperativas.

+ 124

VIVIENDAS ENTREGADAS

-2023-

+ 340

VIVIENDAS EN GESTIÓN

-2026-



El mayor desarrollo de viviendas con **GEOTERMIA** residencial, en Andalucía

seguimos creciendo juntos

Enalbén Gestión y Proyectos Inmobiliarios S.L.
Avenida Adolfo Suárez N°2 - Rota (Cádiz)
667 934 975
comercial@enalbengpi.com

enalbengpi.com



CONCOVI aborda con los socialistas madrileños el impacto del nuevo reglamento de vivienda protegida



Reunión de CONCOVI y el Registro de Demandantes con el Grupo Municipal Socialista.

El presidente de CONCOVI, Juan Casares, y el director su departamento Registro de Demandantes de Vivienda y Suelo, Javier de Osmá, mantuvieron, el 26 de febrero, una reunión con Raisa Isabel Calvo Ramos, asesora del Grupo Municipal Socialista del Ayuntamiento de Madrid en materia de vivienda, urbanismo, obras, función pública e igualdad, y con Pedro Esteban Barrero Cuadrado, concejal y secretario del Grupo Municipal Socialista. El encuentro se centró en el nuevo reglamento de vivienda protegida que tramita la Comunidad de Madrid y, en particular, en la modificación del requisito de empadronamiento para acceder a este tipo

de viviendas. El pasado 26 de enero, el Gobierno regional comunicó que estaba tramitando una modificación normativa para exigir un mínimo de diez años de empadronamiento para optar a la compra de una vivienda de protección oficial. Posteriormente, el 19 de febrero, el consejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras, Jorge Rodrigo, anunció que el Ejecutivo autonómico rebajará a cinco años el empadronamiento necesario para solicitar el alquiler de una vivienda protegida y que no se exigirá en modelos como residencias de estudiantes o viviendas compartidas. En este sen-

tido, CONCOVI trasladó su preocupación por la aplicación de este requisito en promociones desarrolladas por cooperativas, especialmente cuando se trata de suelos de titularidad privada y de proyectos impulsados sin ayudas públicas. La organización defendió que el acceso a la vivienda protegida ya está regulado por límites de renta y patrimonio, por lo que considera innecesario añadir un criterio de arraigo. “El acceso a una vivienda protegida ya exige cumplir con unos parámetros económicos y patrimoniales. Añadir un requisito de empadronamiento limita la posibilidad de que personas que cumplen esas condiciones puedan desarrollar su proyecto de vida en la Comunidad de Madrid”, señaló Casares, además subrayó que, en el caso de las cooperativas, son los propios socios quienes asumen la compra del suelo, la gestión del proyecto y los costes de promoción. “Si un grupo de ciudadanos adquiere suelo privado y promueve su vivienda a precio de coste, entendemos que no debería establecerse una restricción adicional distinta de las ya previstas en la normativa de vivienda protegida”, afirmó.



la opinión de Juan Casares, presidente de CONCOVI

“si con ello despiertas algo en alguien”

“Lo imposible” de Juan Antonio Bayona sigue siendo la película más taquillera en su primer fin de semana de estreno de nuestra historia, allá por 2012. Y con sinceridad, no me sorprende; se trata de una película increíblemente emocional basada en un hecho real y en el que la desgracia sobrevenida, inevitable e injusta injusticia a miles de víctimas inocentes. Entre ellas se encuentra una familia española que lucha con todas sus fuerzas por sobrevivir. Esta impresionante cinta te hace valorar y meditar sobre lo que realmente importa en la vida; el amor a tu familia; el instinto de protección y el de supervivencia que nace en lo más profundo de nuestro ser cuando vemos que todo por lo que hemos luchado y soñado, puede desaparecer. Si a este magnífico film se le añade la maravillosa banda sonora que creó uno de

los compositores más importantes del plano internacional, el español Fernando Velázquez, es inevitable emocionarte, sufrir, llorar y recapacitar de esta manera. Como digo, creo que es lo normal dada la naturaleza e intensidad de la historia que recrea, la exquisita calidad del reparto, del guion, los efectos especiales, la producción, la fotografía, el montaje, la dirección, la música, vestuario, en fin, “Lo imposible”, bajo mi humilde opinión, ¡lo tiene todo!

Lo que creo que no es normal y me sorprende, es que el número 2, 3 y 4 en el ranking de taquillas y recaudación en su primer fin de semana de estreno, sean para “Torrente 4 Lethal Crisis”, “Torrente 3 El Protector” y por último “Torrente 6 Presidente” respectivamente.

Los guionistas y el propio Santiago Segura, ironiza con altísimas dosis de sarcasmo sobre la motivación e inspiración de la saga de las películas de “Torrente”, pero sorprende aún más, cuando lo hace de la última de sus producciones estrenada el pasado 13 de marzo; “Torrente Presidente”. Es más, se jactan de que esta historia y guion es en el que menos trabajo imaginativo y creativo han tenido que invertir, dejando de ser una comedia de ficción, como las anteriores, para calificarlas como “un documental de la actualidad política nacional”, sí un “documental”. La palabra “ironía” y “sarcasmo” han de ser analizadas en este contexto, ya que es el objeto de esta película y también el secreto de su éxito. La “ironía” expresa una

idea dando a entender justo lo contrario de lo que se dice explícitamente, con evidentes fines de burla o humor inteligente. Es un verbo o acción que conlleva la intención de ridiculizar a personas o situaciones ilusorias que, sin embargo, el público al que van dirigido identifica y focaliza de inmediato en la vida real.

El “sarcasmo” al contrario de la “ironía” es un camino directo y valiente de burla mordaz, cruel, punzante e hiriente. Se aplica con el único ánimo de ofender, criticar y ridiculizar, si bien, todo ello protegido por la capa del superpoder que da el tono humorístico y siempre con la salvaguarda de la defensa por la libertad de expresión y cultural. La mezcla de las dos; es sin duda el gran éxito de “Torrente Presidente”. Si yo, lo que yo represento o lo que es peor, mis acciones o inacciones fueran la motivación y la fácil y barata inspiración para el próximo “documental” de Santiago Segura, se me caería la cara de vergüenza. Ya no tanto por propiciar esta iniciativa cultural, sino por ser la elegida en 48 horas por un millón de personas para relacionar su “ironía” con mi vida y profesión, y el “sarcasmo” con mi fracaso y ruindad. D. Santiago, nunca he sido fan tuyo y no te puedo mentir, nunca lo seré, pero a pesar de las miles de críticas que recibiré de tantos y tantos hipócritas y pelotas del sistema y panorama político, he de reconocer humildemente que tu valentía repleta de insolencia, atrevimiento y cinismo tiene mucho, mucho mérito.

HAZ REALIDAD EL SUEÑO DE TENER TU PROPIA VIVIENDA



CONCOVI

CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE
VIVIENDAS Y REHABILITACIÓN DE ESPAÑA

¡ÚNETE AL MOVIMIENTO COOPERATIVO!



COOPER OPEN
SE SACIA DE TU VIVIENDA

COOPER ALQUILA
UNA VIVIENDA CON RENTABILIDAD

SERFICOOP
SERVICIO LAJULGAS FINANCIERAS
A FAVOR DE LA VIVIENDA

rehabilitate
mejora, tú hogar

CONCOVI.ORG

COOPERATIVA	GESTORA	Número Viviendas	Vol. Económico (Millones de €)	Federación Territorial	Provincia
A LOUZADA	GALCA	32	6,00	UGACОВI	A CORUÑA
ARCO DA VELLA SCG	-	-	-	UGACОВI	PONTEVEDRA
CERVANTES GESCOMAR SCG	GESCOMAR GALICIA S.L.	15	4,50	UGACОВI	PONTEVEDRA
EIRÍS OFIMATICO, SCG	XESTA+GALCA	80	12,00	UGACОВI	A CORUÑA
GALIVIVIENDA ALQUILER SOCIAL S.COOP.	GESVIECO, S.L.	14	3,30	UGACОВI	A CORUÑA
GALIVIVIENDA OS CASTAÑOS S.COOP.	GESVIECO, S.L.	24	6,00	UGACОВI	A CORUÑA
GALIVIVIENDA S.COOP.	GESVIECO, S.L.	224	40,00	UGACОВI	A CORUÑA
GALIVIVIENDA SAN PELAYO S.COOP.	GESVIECO, S.L.	14	1,90	UGACОВI	A CORUÑA
HABITAT NOVO CASTIÑEIRIÑO SCGV	DOLMEN	32	5,10	UGACОВI	A CORUÑA
MIRADOR DE MATOGRANDE S. COOP. GAL	CIDADE GESTIÓN S.L.	180	24,00	UGACОВI	A CORUÑA
RESIDENCIAL BOUZAS SCG	GESCOMAR GALICIA S.L.	11	2,50	UGACОВI	PONTEVEDRA
RESIDENCIAL MARNAVIA SCG	PEGASUS GENERAL TRADE	-	-	UGACОВI	PONTEVEDRA
RESIDENCIAL PRADO NOVO SCG	PEGASUS GENERAL TRADE	33	5,76	UGACОВI	PONTEVEDRA
RESIDENCIAL PROGRESO VIGO SCG	PEGASUS GENERAL TRADE	-	-	UGACОВI	PONTEVEDRA
RESIDENCIAL RIANAVIA SCG	PEGASUS GENERAL TRADE	-	-	UGACОВI	--
RESIDENCIAL SAR SCGV	DOLMEN	30	3,70	UGACОВI	A CORUÑA
SAN PAIO SCG	GALCA	-	-	UGACОВI	PONTEVEDRA
XESCOMAR ALFONSO XIII SCG	GESCOMAR GALICIA S.L.	11	2,50	UGACОВI	PONTEVEDRA
XESCOMAR VALDECORVOS, SCG	GESCOMAR GALICIA S.L.	56	8,44	UGACОВI	PONTEVEDRA
Nueva Ribera, Soc.Coop.- Edificio Mamblas	ADOSO GESTIÓN	23	4,25	FACОВI	ZARAGOZA
SDAD COOP DE VIVIENDAS ALASET	NUILCO SOLUCIONES INTEGRALES SL	6	1,77	FACОВI	ZARAGOZA
Sociedad Cooperativa de Viviendas Puente de Los Suspiros	ALDEA VIVIENDAS	56	17,39	FACОВI	ZARAGOZA
Neptuno Homes, Soc. coop. Aragonesa	ALDEA VIVIENDAS	182	31,93	FACОВI	ZARAGOZA
Sociedad Cooperativas de Viviendas Backspin	ALDEA VIVIENDAS	144	25,01	FACОВI	ZARAGOZA
Sociendad Cooperativa de Viviendas Cesaraugusto	ALDEA VIVIENDAS	53	11,93	FACОВI	ZARAGOZA
CINCO DE MARZO DIEZ SOC. COOP	ADOSO GESTIÓN	32	13,70	FACОВI	ZARAGOZA
BALADRE DE ALICANTE	-	44	5,28	FECОВI	ALICANTE
C. VIV.URBANIZACION LOS OLIVOS DE ELCHE COOPV	-	-	-	FECОВI	ALICANTE
CALA CANTALAR DE ALICANTE COOPV	-	-	-	FECОВI	ALICANTE
CELINDA DE ALICANTE COOPV	-	-	-	FECОВI	ALICANTE
COOP VIVIENDAS AVELLANEDA COOP V	-	-	-	FECОВI	ALICANTE
COOP. DE VIVIENDAS LOS GERANIOS	-	-	-	FECОВI	ALICANTE
COOP. DE VIVIENDAS SAN CRISTOBAL, COOPV.	-	110	13,20	FECОВI	VALENCIA
COOP. V. VIV.SEC. F, AGEN.COMER.EMP.FAM. ETC. SEC. D	-	-	-	FECОВI	VALENCIA
COOP. V. VIV.SEC. F, AGEN.COMER.EMP.FAM. ETC. SEC. F	-	138	16,56	FECОВI	VALENCIA
COOP. VIV. BARRIO ANTIGUO DE ALICANTE COOPV	-	-	-	FECОВI	ALICANTE
COOP.DE VIV. LA PREVISORA COOPV.	-	70	8,40	FECОВI	VALENCIA
COOPVIV.URBANIZACION LAS PALMERAS DE ELCHE C.V	-	-	-	FECОВI	ALICANTE

COOPERATIVA	GESTORA	Número Viviendas	Vol. Económico (Millones de €)	Federación Territorial	Provincia
COOPERATIVA DE VIVIENDA CASASANA, COOP.V.	-	-	-	FECovi	CASTELLON
COOPERATIVA DE VIVIENDAS DE LAS ARTES GRAFICAS, COOP.V.	-	133	15,96	FECovi	VALENCIA
COOPERATIVA DE VIVIENDAS SAN JUAN DE DIOS COOP.V.	-	-	-	FECovi	VALENCIA
COOPERATIVA DE VIVIENDAS SAN VICENTE DEL RASPEIG FEDERICO GARCIA LORCA	GR SOLUCIONES INMOBILIARIAS	24	4,45	FECovi	ALICANTE
COOPERATIVA VALENCIANA DE VIVIENDAS DEPENDENCIA MERCANTIL	-	-	-	FECovi	VALENCIA
COOPERATIVA VALENCIANA DE VIVIENDAS EL NORTE	-	-	-	FECovi	VALENCIA
COOPERATIVA VALENCIANA DE VIVIENDAS L'HORTA	-	-	-	FECovi	VALENCIA
COOPERATIVA VALENCIANA DE VIVIENDAS PIANISTA AMPARO ITURBI	-	-	-	FECovi	VALENCIA
COOPERATIVA VALENCIANA DE VIVIENDAS MONTEREAL (CLUB DEPOR)	-	-	-	FECovi	VALENCIA
CSV HOUSE COOP.V	-	-	-	FECovi	ALICANTE
CUIDISCAP COOP.V.	-	-	-	FECovi	VALENCIA
DALIA DE ALICANTE COOP.V	-	-	-	FECovi	ALICANTE
EL OLIVO DE ORO DE ALICANTE	-	-	-	FECovi	ALICANTE
EL PALAU DE SANT JOAN COOPERATIVA VALENCIANA	GR SOLUCIONES INMOBILIARIAS	6	2,20	FECovi	ALICANTE
FELIA DE ALICANTE COOP.V	-	-	-	FECovi	ALICANTE
FEM POBLE MASSARROJOS COOP. V.	SÓDICA CAPITAL, SLU	33	6,66	FECovi	VALENCIA
FOMENT COOPERATIU DE VIVENDES, S.COOP.V.	-	-	-	FECovi	VALENCIA
FONT DE SANT LLUÍS II, COOP.V.	LIBRA GESTIÓN DE PROYECTOS	-	-	FECovi	VALENCIA
FONT DE SANT LLUÍS, COOP.V.	LIBRA GESTIÓN DE PROYECTOS	67	12,95	FECovi	VALENCIA
HABITAT DOMUS VALENCIA COOP. V	GR SOLUCIONES INMOBILIARIAS	14	4,38	FECovi	VALENCIA
HÀBITAT XÀBIA COOP. V.	GR SOLUCIONES INMOBILIARIAS	23	5,56	FECovi	ALICANTE
INICIATIVA COLABORATIVA ALICANTE COOP.V.	VIDA SOSTENIBLE COHOUSING, COOP V.	25	3,00	FECovi	ALICANTE
JARDINS D'AIGÜES DE SANT JOAN COOP.V	GR SOLUCIONES INMOBILIARIAS	9	3,96	FECovi	ALICANTE
MARGALLO, COOP. V.	-	15	1,80	FECovi	ALICANTE
MARITIM PLAZA, COOP.V.	PRYGESA	18	4,50	FECovi	VALENCIA
MAYORES SOLIDARIOS COOP VALENCIANA DE VIVIENDAS COOP.V.	-	130	15,60	FECovi	VALENCIA
NUESTRA SEÑORA DE LA FUENSANTA SOC. COOP. VALENCIANA	-	-	-	FECovi	VALENCIA
NUEVO ALFINACH, COOPERATIVA VALENCIANA	GR SOLUCIONES INMOBILIARIAS	11	3,97	FECovi	VALENCIA
PARQUE DE MARXALENES, COOPERATIVA VALENCIANA	GINKGO GESTION S.L.	-	-	FECovi	VALENCIA
QUATRE CARRERES PLAZA, COOP.V.	PRYGESA	71	14,20	FECovi	VALENCIA

COOPERATIVA	GESTORA	Número Viviendas	Vol. Económico (Millones de €)	Federación Territorial	Provincia
RABASA COMUNIDAD COLABORATIVA, COOPV.	VIDA SOSTENIBLE COHOUSING, COOP V.	18	2,16	FECОВI	ALICANTE
RESIDENCIAL ACEQUIA DE MESTALLA, COOPV.	ADU MEDITERRANEO S.L.	475	405,48	FECОВI	VALÈNCIA
RESIDENCIAL ALBOAYAL	ADU MEDITERRANEO S.L.	52	9,58	FECОВI	VALENCIA
RESIDENCIAL BONCANET, COOPV.	-	32	3,84	FECОВI	VALENCIA
RESIDENCIAL EL RAVALET, COOPV.	ADU MEDITERRANEO S.L.	37	10,76	FECОВI	VALÈNCIA
RESIDENCIAL LES NAUS COOPV	FRAORGI	140	6,67	FECОВI	ALICANTE
RESIDENCIAL LUNA DE SAN JUAN	ADU MEDITERRANEO S.L.	10	5,58	FECОВI	ALICANTE
RESIDENCIAL PUERTA VEDAT, S .COOP	ADU MEDITERRANEO S.L.	16	9,16	FECОВI	VALENCIA
RESISTIR, COOPERATIVA VALENCIANA	-	21	2,40	FECОВI	VALENCIA
SENSAL PARC 2, COOPV.	UP PROJEST GESTIÓN DE PROYECTOS S.L.	92	11,04	FECОВI	CASTELLON
SENSAL PARC, COOPV.	UP PROJEST GESTIÓN DE PROYECTOS S.L.	72	13,80	FECОВI	CASTELLON
TORRE DE SANT JORDI PLAYA DE SAN JUAN COOPV.	-	-	-	FECОВI	ALICANTE
TORRES DE LA HUERTA COOP. V.	GR SOLUCIONES INMOBILIARIAS	5	4,10	FECОВI	ALICANTE
VACACIONES PERMANENTES S.COOPV	-	30	4,00	FECОВI	VALENCIA
VIV.SAN FCO.DE SALES COOPV	-	583	69,96	FECОВI	ALICANTE
VIV.TIERRAS DE ASIS EL ALTET COOPV	-	-	-	FECОВI	ALICANTE
ALBORAN CIUDAD SENIOR SDAD. COOP. AND.	LINEAS, GESTORA DE COMUNIDADES SENIOR, SL	300	45,00	CONCOVI	ALMERIA
EL SILLAR	ASESORAMIENTO Y GESTION DE DESARROLLOS URBANISTICOS, SL	73	22,60	CONCOVI	MALAGA
GALIVIVIENDA S. COOP.	GESVIECO	6	1,30	CONCOVI	MADRID
GALIVIVIENDA S. COOP. SANCHEZ BLANCAS	GESVIECO / ADU ASESORES S.L.	324	66,98	CONCOVI	MALAGA
GREENHABITAT I	NIDRA HOMES	106	15,50	CONCOVI	GUADALAJARA
GREENHABITAT II	NIDRA HOMES	234	52,00	CONCOVI	GUADALAJARA
HOGAR FUTURO	SINERGIA 24 2021, S.L.	57	18,90	CONCOVI	MADRID
PRAIA RODEIRA	--	38	11,00	CONCOVI	PONTEVEDRA
PROMOCIONES LA LAGUNA DEL MORAL	ENALBEN GESTION Y PROYECTOS INMOBILIARIOS, S.L.	270	85,16	CONCOVI	CADIZ
RESIDENCIA MARISTAS II S. COOP.	EKOГИ-GICOVI, S.L.	108	24,07	CONCOVI	NAVARRA
RESIDENCIAL MARISTAS S.COOP	EKOГИ-GICOVI, S.L.	48	38,51	CONCOVI	NAVARRA
RIPALEKU II S. COOP.	EKOГИ-GICOVI, S.L.	112	22,41	CONCOVI	NAVARRA
RIPALEKU S. COOP.	EKOГИ-GICOVI, S.L.	113	28,57	CONCOVI	NAVARRA
SETAI KIMSA	QLT IBERICA HOMES, S.L.	11	4,30	CONCOVI	MADRID
SETAI MOKOIHA	QLT IBERICA HOMES, S.L.	8	2,80	CONCOVI	MADRID
SETAI TAWA	QLT IBERICA HOMES, S.L.	26	8,30	CONCOVI	MADRID
ARPOPOZUELO PLAZA	PRYGESA	20	14,80	FCVCAM	MADRID
ARQUITECTURA BLANCA	GESVIECO S.L.	83	31,50	FCVCAM	MADRID
AUNA GUINDALERA	AUNA GESTION Y AVANGES 2010	6	1,85	FCVCAM	MADRID
AUNA NOROESTE 2	AUNA ARQUITECTOS Y AVANGES 2010	21	5,76	FCVCAM	MADRID

COOPERATIVA	GESTORA	Número Viviendas	Vol. Económico (Millones de €)	Federación Territorial	Provincia
BUGANVILLA EXCLUSIVE	BALTANA A.J.P S.L.	6	1,64	FCVCAM	MADRID
CAMPEADOR	ADU ASESORES, S.L.	542	221,00	FCVCAM	MADRID
COLLADO DE SUEÑOS	INGESCASA	26	10,65	FCVCAM	MADRID
COOPER BY GESTILAR POZUELO	GESTILAR	126	41,00	FCVCAM	MADRID
COSLADA VIVIENDAS UNIFAMILIARES	--	350	110,39	FCVCAM	MADRID
COVIDE	--	-	-	FCVCAM	MADRID
DELTA IV	DELTA URBAN DESING S.L.	24	8,50	FCVCAM	MADRID
ECOLOGICAS DEL NORTE	RESIDENCIAL RIBERA DEL DUERO	7	2,21	FCVCAM	MADRID
EH MADRID X	SERPROCOL	30	9,00	FCVCAM	MADRID
ESTUDIO 2004	CONTABLE - PABLO	67	15,66	FCVCAM	MADRID
FUENTE DEL MORAL Y EL ZARZAL	AUNA ARQUITECTOS S.L. Y AVANGES 2010, S.L.	10	2,85	FCVCAM	MADRID
GALIVIVIENDA HUMANES	GESVIECO S.L.	58	12,92	FCVCAM	MADRID
GALIVIVIENDA HUMANES FASE II	GESVIECO S.L.	82	20,34	FCVCAM	MADRID
GALIVIVIENDA REHABILITACION	GESVIECO S.L.	12	2,38	FCVCAM	MADRID
GREENHABITAT NAVALCARNERO	NIDRA HOMES	170	45,00	FCVCAM	MADRID
HOGAR DEL TAXISTA	THC GESTIÓN	-	-	FCVCAM	MADRID
HOGAR LIBERTAD	ANTARO 2020, S.L.	26	10,78	FCVCAM	MADRID
JARDINES DE ALDOVEA	SINERCIA 24 GESTIÓN SL y AVANGES 2010 SL	51	15,82	FCVCAM	MADRID
JUNCO HCP	SINERGIA 24	51	28,94	FCVCAM	MADRID
LA BUGANVILLA BLANCA	BALTANA A.J.P S.L.	9	1,69	FCVCAM	MADRID
LA CHARNELA	ADU ASESORES, S.L.	-	-	FCVCAM	MADRID
LOS ACANTILADOS	GESVIECO S.L.	14	5,50	FCVCAM	MADRID
LOS BERROCALES DEL JARAMA	-	328	103,45	FCVCAM	MADRID
MAONI	GESMORCO, S.L.	11	3,00	FCVCAM	MADRID
NAVALCARNERO 12	GESBRO VIVIENDAS S.L.	405	82,31	FCVCAM	MADRID
NUEVO ALTOZANO	TAU	46	14,00	FCVCAM	MADRID
NUEVO CIELO	SINERGIA24 2021, S.L. / VERANDA GESTION DE PROYECTOS INMOBILIARIOS SINGULARES SL	54	29,30	FCVCAM	MADRID
OASIS CAÑAVERAL 2024	SINERGIA24 2021, S.L.	43	25,22	FCVCAM	MADRID
PARQUE DE ALDOVEA	SINERCIA 24 GESTIÓN SL y AVANGES 2010 SL	59	17,89	FCVCAM	MADRID
PASEO CARLOS III	TAU	6	3,00	FCVCAM	MADRID
PASEO DE LOS HOTELES	AUNA GESTION Y AVANGES 2010	26	5,44	FCVCAM	MADRID
POZANCO BLAS DE LEZO	AVANGES 2010 SL	24	6,73	FCVCAM	MADRID
PRINCIPE DE ANGLONA	MARKETING GESTIÓN & FORMACIÓN S.L.	235	71,00	FCVCAM	MADRID
QUATRE MONTE RESIDENCIAL	GRUPO BIZUP, S.L.	4	2,69	FCVCAM	MADRID
RESIDENCIAL LA MONTAÑA DE ARANJUEZ	BANEGAS-GARCIA INFORMATICA Y GESTION, S. L. (INGES)	21	6,00	FCVCAM	MADRID
RESIDENCIAL VILLA LOS CALVELES	ABAD REAL ESTATE S.L	10	3,10	FCVCAM	MADRID
RETIRO AURA	COOPTIMA SERVICIOS INMOBILIARIOS. S.L.	45	35,28	FCVCAM	MADRID
RIBERA DE MADRID	ADU ASESORES, S.L.	70	85,00	FCVCAM	MADRID

COOPERATIVA	GESTORA	Número Viviendas	Vol. Económico (Millones de €)	Federación Territorial	Provincia
RIO TANARO	ANTARO 2020, S.L.	13	4,50	FCVCAM	MADRID
SANCOVI	MARKETING GESTIÓN & FORMACIÓN S.L.	100	30,00	FCVCAM	MADRID
SETAI KALIMA	QLT IBÉRICA HOMES, S.L.	12	3,81	FCVCAM	MADRID
SETAI PETEIHA	QLT IBÉRICA HOMES, S.L.	15	5,40	FCVCAM	MADRID
SPC EL CANTIZAL	SERPROCOL	27	7,67	FCVCAM	MADRID
SPC HABITEO	SERPROCOL	81	14,50	FCVCAM	MADRID
SPC MADRID 12	SERPROCOL	26	8,15	FCVCAM	MADRID
SUEÑOS DE ALCALA NORTE	INGESCASA	69	17,20	FCVCAM	MADRID
SUEÑOS DE LA VILLA	INGESCASA	22	9,70	FCVCAM	MADRID
SUEÑOS DEL CAÑAVERAL	INGESCASA	72	12,50	FCVCAM	MADRID
TERNO	SERVICOOP MANAGEMENT S.L.	-	-	FCVCAM	MADRID
TORREON DE SUEÑOS	INGESCASA	27	11,35	FCVCAM	MADRID
VALDEMORO 11	GESBRO VIVIENDAS S.L.	150	22,00	FCVCAM	MADRID
VEGA DE ALDOVEA	NIDRA HOMES	120	7,50	FCVCAM	MADRID
VILLAS DE LA CHOPERA	GINKGO GESTION S.L.	41	24,00	FCVCAM	MADRID
VILLAS DE LOS FRESNOS	GINKGO GESTION S.L./ ROAN es la comercializadora	26	11,50	FCVCAM	MADRID
VILLAS DEL OLIVO	GINKGO GESTION S.L.	86	18,38	FCVCAM	MADRID
VIVIR FUTURO	SINERGIA 24	8	2,54	FCVCAM	MADRID
ALONBERRI, S.COOP.	GESVIECO	24	6,00	BIZIKOOP	BIZKAIA
AMANDRERENA, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	6	5,93	BIZIKOOP	BIZKAIA
ANBOTO DORREA, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	166	100,18	BIZIKOOP	BIZKAIA
ANDIÑENEA, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	7	8,24	BIZIKOOP	GIPUZKOA
ARANDOÑOTORRE S.COOP	BIURBAN	12	3,60	BIZIKOOP	BIZKAIA
ARETXALDE BI, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	62	10,66	BIZIKOOP	ARABA
ARTEKALE, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	9	4,57	BIZIKOOP	BIZKAIA
ATALAYA EREAGA, S.COOP.	BIURBAN	12	6,00	BIZIKOOP	BIZKAIA
ATALAYA SANTURTZI S.COOP	BIURBAN	81	28,35	BIZIKOOP	BIZKAIA
ATEA BERDEA, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	13	4,30	BIZIKOOP	BIZKAIA
ATOTXAERREKA ETXEA 2019 S.COOP	BIURBAN	4	1,60	BIZIKOOP	BIZKAIA
ATXABIRIBIL 3 S.COOP	BIURBAN	3	1,50	BIZIKOOP	BIZKAIA
AZKORRI BIDEA, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	5	3,94	BIZIKOOP	BIZKAIA
BELATXIKIETA S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	69	278,15	BIZIKOOP	BIZKAIA
BETARRAGANE BI, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	95	16,71	BIZIKOOP	BIZKAIA
BIDEZABAL BERRI, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	18	8,57	BIZIKOOP	BIZKAIA
BIDEZABAL BIDEA, S.COOP.	GESCO DESARROLLOS	24	11,98	BIZIKOOP	BIZKAIA
BILLELA BIDEA 2, S.COOP.	GESCO DESARROLLOS	33	12,52	BIZIKOOP	BIZKAIA
BILLELA BIDEA, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	27	10,12	BIZIKOOP	BIZKAIA
BIZIKIDE, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	109	16,61	BIZIKOOP	GIPUZKOA
BIZKAIA DORREA, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	152	59,52	BIZIKOOP	BIZKAIA
DATO XI, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	23	14,80	BIZIKOOP	ARABA
DEUSTUBERRI, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	47	20,90	BIZIKOOP	BIZKAIA
ELORDIGANE S.COOP	BIURBAN	5	1,75	BIZIKOOP	BIZKAIA

COOPERATIVA	GESTORA	Número Viviendas	Vol. Económico (Millones de €)	Federación Territorial	Provincia
ERETZAMENDI, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	9	3,06	BIZIKOOP	BIZKAIA
ETXEARTIBAI, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	12	7,20	BIZIKOOP	BIZKAIA
ETXEGARAI ETXEBIZITZAK, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	60	14,50	BIZIKOOP	BIZKAIA
FRANTZISKO ENEA, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	23	11,22	BIZIKOOP	GIPUZKOA
GARONDO BIZIGUNEA, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	12	2,52	BIZIKOOP	BIZKAIA
GOYETALDE, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	42	13,23	BIZIKOOP	BIZKAIA
HAIZE ERROTA S.COOP	BIURBAN	7	2,80	BIZIKOOP	BIZKAIA
HAURTEGUI, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	8	4,40	BIZIKOOP	BIZKAIA
ITSAS ATEA S.COOP.	BIURBAN	3	1,40	BIZIKOOP	BIZKAIA
ITSAS IZAR S.COOP	BIURBAN	36	12,50	BIZIKOOP	BIZKAIA
ITURRIBIZI S.COOP	BIURBAN	6	1,80	BIZIKOOP	BIZKAIA
KOSTA MUNDAKA S.COOP	BIURBAN	14	6,30	BIZIKOOP	BIZKAIA
KOSTA PLENTZIA, S.COOP.	BIURBAN	24	12,00	BIZIKOOP	BIZKAIA
MALOSTE, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	32	10,52	BIZIKOOP	BIZKAIA
MEKOLA ERAIKINA, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	13	5,12	BIZIKOOP	GIPUZKOA
OTAMENDI E9.2 S.COOP	BIURBAN	6	1,80	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL 3B ETXEA S.COOP	BIURBAN	5	2,13	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL ANDIKOETXE, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	8	2,79	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL ARRIGUNAGA, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	6	3,43	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL BIARRITZ, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	20	8,95	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL BIDEZABAL, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	34	12,86	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL GOIETA, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	28	7,17	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL KAREAGA BERRI S.COOP	BIURBAN	12	3,60	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL LOIOLA 16, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	4	1,78	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL PLAZA LLANO S.COOP	BIURBAN	30	10,00	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL POZUETA 10 S.COOP	BIURBAN	16	4,80	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL TORREBARRI, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	24	7,27	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL TORREBARRI II, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	24	7,54	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL TORREBARRI 4, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	28	7,90	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL TORREBARRI III, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	25	7,96	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL ZABALEA, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	11	4,81	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL ZIGORDIA BERRI S.COOP	BIURBAN	7	2,25	BIZIKOOP	BIZKAIA
RESIDENCIAL ZORROZAURRE, S.COOP.	PRYGESA	154	70,00	BIZIKOOP	BIZKAIA
RIBERA DE BARAKALDO, S.COOP.	GESCO DESARROLLOS	104	23,21	BIZIKOOP	BIZKAIA
SAN MARTIN 11, S. COOP.	URBAGESCO	9	3,88	BIZIKOOP	BIZKAIA
SERRALTA ERAIKINA, S.COOP	GRUPO ARRASATE TALDEA	135	26,77	BIZIKOOP	BIZKAIA
SOPELA SERTUTXA, S. COOP.	BIURBAN - GESCO DESARROLLOS	12	5,39	BIZIKOOP	BIZKAIA
TORREBIDEA 2, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	33	9,68	BIZIKOOP	BIZKAIA
TORREBIDEA, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	33	9,74	BIZIKOOP	BIZKAIA
ZORROZAURRE ATEA S.COOP	BIURBAN	33	16,50	BIZIKOOP	BIZKAIA
ZUBIONDO S.COOP	BIURBAN	3	1,25	BIZIKOOP	BIZKAIA
ZUGATZARTE 41, S. COOP.	GESCO DESARROLLOS	3	1,35	BIZIKOOP	BIZKAIA
ZUMARRAGA 25A S.COOP	BIURBAN	8	2,40	BIZIKOOP	BIZKAIA
TOTAL	227	11.805	3.683		



Gustavo Rodríguez y Joaquín Muñiz

BNP Paribas Real Estate refuerza su estructura de inversión logística y de property management

BNP Paribas Real Estate España, anuncia la incorporación de Gustavo Rodríguez como nuevo director de Inversión Logística Institucional. Esta posición se enmarca dentro del plan estratégico 2030 de la compañía, que tiene como uno de sus pilares fundamentales afianzar su posición en el entorno logístico en España. Por otro lado, BNP Paribas Real Estate España, ha incorporado a Joaquín Muñiz como director – technical due diligence en el área de Property Management en España, con el objetivo de potenciar su capacidad de análisis técnico, urbanístico y operativo.



Aurelio Rodríguez

ARGIS nombra a Aurelio Rodríguez director general de Negocio

ARGIS, gestora española de capital integrado, ha nombrado a Aurelio Rodríguez director general de Negocio. En esta nueva etapa, Rodríguez asumirá la gestión de las plataformas ARGIS Living, Flipco by ARGIS y Landmark Assets by ARGIS, con la responsabilidad de impulsar su crecimiento y consolidar su liderazgo en el mercado español. El nombramiento de Aurelio Rodríguez se enmarca en los planes de crecimiento de ARGIS y responde a la necesidad de reforzar la coordinación de equipos y la implantación de procesos y sistemas que permitan alcanzar los objetivos de expansión de la compañía en los próximos años.



José María Alfaro

La Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias reelige a José María Alfaro como presidente

La Federación de Asociaciones Inmobiliarias (FAI) ha celebrado su Asamblea General Anual presentando su hoja de ruta 2026/2027, un plan orientado a reforzar su papel como voz representativa del agente inmobiliario y su capacidad de interlocución ante las instituciones y el conjunto del sector. Durante el encuentro, la organización ha reelegido a José María Alfaro como presidente, renovando así su cargo en una etapa marcada por la transformación normativa, la evolución de los marcos regulatorios y los cambios en la percepción pública de la actividad inmobiliaria.



Alberto Larrazábal

Valfondo incorpora al equipo a Alberto Larrazábal como director de Inversiones y Desarrollo de Negocio

Valfondo abre una nueva fase de consolidación tras culminar su transición hacia un modelo de gestora paneuropea y refuerza su estructura con la incorporación de Alberto Larrazábal como director de Inversiones y Desarrollo de Negocio. El movimiento adquiere especial relevancia en un momento clave para Montepino, el vehículo lanzado en mayo de 2021 junto a Bankinter, que ha superado ya su ecuador y entra en una etapa de maduración y estabilización de activos. Cuenta con 1.800 millones de euros en activos bajo gestión, tres vehículos de inversión y presencia en España, Portugal y Francia.



Javier Bartolomé

GSE nombra a Javier Bartolomé country manager para España y Portugal

GSE, la empresa europea de diseño y construcción (“design & build”) de edificios industriales, logísticos y data centers, nombra a Javier Bartolomé como country manager para España y Portugal. Con más de 25 años de experiencia en el sector de la ingeniería y la construcción, Javier Bartolomé asume el liderazgo de GSE en la región ibérica. Este impulso al liderazgo de la compañía permitirá reforzar y consolidar la expansión de GSE en España y Portugal, acelerando el crecimiento en los mercados clave de data centers, manufactura avanzada y defensa.



Juan Antonio Irala y Daniela Letort

Panattoni Iberia promociona a Juan Antonio Irala como development manager en España y Portugal

Panattoni, el promotor inmobiliario logístico-industrial, ha promocionado a Juan Antonio Irala como development manager en España y Portugal y será sustituido en su anterior función por Daniela Letort quien asume a partir de ahora la posición de head of Legal & Transactions en Iberia. Irala se incorporó a Panattoni Iberia en el año 2020, coincidiendo con el inicio de las operaciones de la promotora inmologística en la Península Ibérica. Por su parte, Daniela Letort pasa a liderar el área legal, tras más de cinco años en el departamento legal y de transacciones para sus oficinas de España y Portugal.

Inmolujo

Suplemento especial marzo

España, referente mundial de la inversión inmobiliaria de lujo y en el top cuatro con mayor demanda mundial de propiedades. En 2025, el crecimiento medio fue del 10,8%. Madrid ocupa el primer puesto como la ciudad más atractiva del mundo para los grandes patrimonios. El mercado ha evolucionado hacia una estructura donde convergen inversión, estilo de vida, fiscalidad y planificación patrimonial.

España está de lujo

España se sitúa como referente mundial de la inversión inmobiliaria de lujo y en el top cuatro con mayor demanda mundial de propiedades de lujo. En 2025, el crecimiento medio interanual del segmento se situó en torno al 10,8%.

Madrid, primera como ciudad atractiva en inversión inmobiliaria de lujo.



España se ha convertido en un icono del lujo donde los inversores más premium ponen sus ojos y sus dineros en propiedades exclusivas para disfrutar de entornos privilegiados; climatología; cultura, y también para asegurar su capital. España se consolida como referente mundial de la inversión inmobiliaria de lujo. Por segundo año consecutivo, Madrid ocupa el primer puesto como la ciudad más atractiva del mundo para los grandes patrimonios (UHNWI), según el *Barnes City Index 2026*, incluido en la décima edición del *Global Property Handbook de Barnes*. Aunque la sorpresa más destacada es Marbella, al pasar del puesto 35 al quinto lugar a nivel mundial. Mallorca entra directamente en el puesto 15 del ranking en su primera aparición y Barcelona se mantiene en el top 25 mundial (puesto 23).

Y es que el segmento del lujo crece y evoluciona. “En 2025, el crecimiento medio interanual del segmento se situó en torno al 10,87%, impulsado principalmente por la fuerte demanda internacional y por la escasez de activos verdaderamente prime en determinadas ubicaciones como Madrid, Baleares o Costa del Sol”, explica Luis Díaz, director del Área de Lujo de Grupo Tecnitasa, basándose en datos de su último informe sobre el mercado residencial de lujo, y añade que destinos españoles como Madrid o Marbella compiten directamente con otros mercados prime globales como París, Milán, la Costa Azul o Dubái.

Madrid, polo del ultralujo

El segmento premium se ha consolidado como uno de los pilares más sólidos del inmobiliario español, actuando como refugio patrimonial en un contexto marcado por la incertidumbre económica, los cambios regulatorios y la transformación de los hábitos de inversión. El mercado del lujo ha evolucionado desde un modelo centrado en la segunda residencia hacia una estructura más compleja, donde convergen inversión, estilo de vida, fiscalidad y planificación patrimonial. Así se desprende del *Informe Anual 2025 Radiografía del Mercado Residencial de Lujo en España y Perspectivas 2026*, elaborado por The Simple Rent, que también destaca el crecimiento sostenido en operaciones superiores a 1,5 millones de euros, con especial concentración en Madrid, Costa del Sol, Baleares y grandes capitales. Madrid se consolida como principal polo del ultra lujo en Europa del Sur. Cabe preguntarse, ¿cuál es el perfil del comprador de vivienda de lujo en España? Cada vez más

internacional e informado. Según los datos del informe de Grupo Tecnitasa, aproximadamente el 56% de los compradores de este segmento son extranjeros, frente a un 44% nacionales. The Simple Rent detalla que la demanda internacional representa más del 20% de las operaciones superiores a 1,5 millones de euros y sitúa la procedencia del 41% de Latinoamérica; el 26% de Europa Occidental y el 33% de España.

España el top cuatro de demanda

No es de extrañar teniendo en cuenta que España está en el top cuatro de mayor demanda mundial de propiedades de lujo, junto a Italia, Francia y Emiratos Árabes. Los compradores más acaudalados redefinen los estándares de una vida de lujo y sofisticada: dan prioridad al espacio exterior frente al tamaño de la vivienda, así se desprende del primer *Informe de mercado de Engel & Völkers Private Office 2026*. Las conclusiones muestran que las personas más acaudaladas del mundo están redefiniendo lo que significa vivir bien: la “mejora del estilo de vida” es la principal motivación para la compra de viviendas en el extranjero por parte de los denominados *Ultra High Net Worth Individual (UHNWI)*, es decir, con un patrimonio neto ultra elevado.

España referente del cambio

Se confirma, pues, un cambio estructural en el mercado: el lujo inmobiliario ya no responde únicamente a criterios financieros, sino a una combinación de inversión sólida y estilo de vida. En este nuevo escenario, España emerge como referente absoluto. “España se ha afianzado con una claridad sin precedentes como la nueva estrella del mercado inmobiliario de lujo a escala global. El liderazgo de Madrid, junto al espectacular ascenso de Marbella y la potente entrada de Mallorca en el ranking, demuestra que España ofrece una combinación única de calidad de vida, dinamismo económico y riqueza cultural que resulta irresistible para los inversores internacionales”, destaca Alvise Da Mosto, managing partner de Barnes España.

En esta línea se pronuncia también la inmobiliaria de lujo Walter Haus, que asegura ahora también pesa el estilo de vida y explica que Barcelona, Madrid, Costa Brava y Costa del Sol marcan el ritmo del mercado inmobiliario peninsular de alto standing este nuevo curso con precios medios de hasta 15.000 euros/metro².

Respecto a la evolución de los precios prime, según The Simple Rent, en Madrid se han registrado incrementos interanuales superiores al 6%. En Marbella y Costa del Sol, de entre el 4% y el 7%; en Barcelona un crecimiento moderado en torno al 2%. Por su parte, en Baleares hay estabilidad con tendencia alcista en zonas exclusivas.

Alquiler premium y nuevas zonas

Destaca también el alquiler de alto nivel, que se consolida como una fase previa a la compra definitiva, especialmente en perfiles internacionales. Se observa un crecimiento significativo del alquiler en viviendas superiores a 3.000 euros/mes en Madrid, Barcelona, Marbella e Ibiza, siguiendo a la firma, que vaticina que 2026 será el año del arrendamiento premium, con especial protagonismo del alquiler corporativo, familiar y de larga duración. Respecto a las zonas emergentes premium destaca el Norte de España (Galicia, Cantabria, Asturias, País Vasco); la Sierra de Madrid y el interior andaluz y mediterráneo. En relación a los destinos, Málaga aglutina un 28,5% de la oferta inmobiliaria de lujo, según el informe de Dils Lucas Fox sobre la vivienda de lujo en España. Málaga sigue siendo la provincia española con un mayor porcentaje de propiedades prime. El segmento del lujo, de inmuebles que superan los dos millones de euros, representa un 12% de la oferta total inmobiliaria de la provincia. Los precios más altos se encuentran en el triángulo Marbella, Benahavís y Estepona, alcanzando en algunos casos hasta 50.000 euros/metro².

El lujo silencioso

En este mercado están emergiendo nuevas necesidades y nuevos conceptos. “El concepto de ‘lujo silencioso’ refleja una evolución clara en la forma en que se entiende el valor dentro del mercado residencial de alto nivel. Frente al lujo más ostentoso, hoy el comprador prioriza la calidad real del activo, su coherencia con el entorno y la experiencia de uso. El valor ya no se basa tanto en la acumulación de atributos visibles, sino en la combinación equilibrada entre ubicación, arquitectura, privacidad y bienestar”, afirma el director del Área de lujo de Grupo Tecnitasa. Y es que, España está de lujo.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com



“El lujo residencial se orienta cada vez más hacia la autenticidad”

Luis Díaz, director del Área de Lujo de Grupo Tecnitasa, avanza para Metros² las principales conclusiones del último informe que ha elaborado sobre el mercado residencial de lujo. El 56% de los compradores de este segmento son extranjeros.



Luis Díaz, director del Área de Lujo de Grupo Tecnitasa.

El mercado residencial de lujo está experimentando un auge destacado y opera cada vez más en clave internacional. Así se desprende del último informe elaborado por Grupo Tecnitasa sobre el mercado residencial de lujo. La sociedad de tasación incide en su estudio que en 2025, el crecimiento medio interanual del segmento se situó en torno al 10,87%. Luis Díaz, director del Área de Lujo de la compañía avanza para Metros² sus principales conclusiones.

Metros²: ¿Es el mercado residencial de lujo simplemente la parte alta del mercado inmobiliario tradicional o responde a lógicas propias?

Luis Díaz.: El mercado residencial de lujo no puede entenderse simplemente como la parte alta del mercado inmobiliario tradicional, ya que responde a lógicas estructurales diferentes. Mientras que el mercado residencial convencional depende en gran medida del crédito hipotecario y de variables macroeconómicas como los tipos de interés, el segmento de lujo se rige principalmente por criterios patrimoniales y de preservación de valor a largo plazo.

Otro elemento diferencial es la escasez estructural de producto verdaderamente prime, especialmente en ubicaciones irrepetibles como primeras líneas de costa o edificios representativos en centros urbanos consolidados.

Además, el mercado opera cada vez más en clave internacional. Destinos españoles como Madrid o Marbella compiten directamente con otros mercados prime globales como París, Milán, la Costa Azul o Dubái, ya que el comprador de alto patrimonio compara oportunidades de inversión en diferentes países antes de tomar una decisión.

Metros²: ¿Cómo ha evolucionado cuantitativamente, el precio y el peso del mercado residencial de lujo en España en los últimos años y qué previsiones manejan para 2026?

L. D.: El mercado residencial de lujo en España ha experimentado en los últimos años una evolución muy significativa tanto en términos de valor como de posicionamiento internacional. En 2025, el crecimiento medio interanual del segmento se situó en torno al 10,87%, impulsado principalmente por la fuerte demanda internacional y por la escasez de activos verdaderamente prime en determinadas ubicaciones como Madrid, Baleares o Costa del Sol.

“Destinos españoles como Madrid o Marbella compiten directamente con otros mercados prime globales como París, Milán, la Costa Azul o Dubái”.

Este crecimiento se ha manifestado de forma distinta según el territorio. En Baleares, que concentra aproximadamente el 37,5% del mercado nacional de viviendas de lujo, el valor medio de los activos se sitúa entre los más elevados del país, en el segmento ultra prime (viviendas de más de 5 millones de euros) con un valor medio de alrededor de los 8,2 millones especialmente en enclaves como Mallorca o Ibiza.

En la Costa del Sol, el mercado se articula en torno al llamado “triángulo de oro” formado por Marbella, Benahavís y Estepona, donde Marbella concentra cerca del 63% de la oferta provincial. Este mercado ha experimentado un fuerte dinamismo en los últimos años gracias a su posicionamiento internacional y a la presencia de compradores de alto patrimonio procedentes de distintos países. En este entorno, el valor medio de las propiedades analizadas se sitúa en torno a 5,7 millones de euros, con precios que en determinadas villas o urbanizaciones exclusivas pueden superar ampliamente estas cifras.

En el ámbito urbano, Madrid representa aproximadamente el 12,4% del stock nacional de viviendas de lujo, con una fuerte concentración en zonas como el barrio de Salamanca, donde el mercado se caracteriza por activos patrimoniales muy consolidados y una elevada estabilidad de la demanda. En este caso, el precio medio de los activos analizados es de alrededor de cinco millones de euros, con valores unitarios elevados debido a la escasez de producto en los edificios más representativos del centro de la ciudad.

Otros mercados presentan dinámicas distintas. En Girona, el lujo se concentra fundamentalmente en la Costa Brava, especialmente en el Baix Empordà, que reúne cerca del 60% del mercado provincial, impulsado por el atractivo paisajístico del litoral y la demanda de segunda residencia internacional. En este mercado, el precio medio de las propiedades analizadas se sitúa en torno a 4,8 millones de euros. Por su parte Barcelona, que representa un 6,2% del mercado del lujo, tiene un mercado pequeño y selectivo con un precio medios de 5,34 millones euros.

Metros²: El informe menciona el concepto de “lujo silencioso”. ¿Qué define hoy ese nuevo concepto de lujo residencial?

L. D.: El concepto de “lujo silencioso” refleja una evolución clara en la forma en que se entiende el valor dentro del mercado residencial de alto nivel. Frente al lujo más ostentoso, hoy el comprador prioriza la calidad real del activo, su coherencia con el entorno y la experiencia de uso. El valor ya no se basa tanto en la acumulación de atributos visibles, sino en la combinación equilibrada



Baleares concentra aproximadamente el 37,5 % del mercado nacional de viviendas de lujo.

entre ubicación, arquitectura, privacidad y bienestar. Esta tendencia se aprecia de forma distinta según el territorio. En Baleares, por ejemplo, el lujo silencioso se traduce en propiedades donde la integración con el paisaje y la privacidad son determinantes. Su peculiar atmósfera brinda modelo donde la calidad del entorno natural pesa tanto como la propia vivienda. En la Costa del Sol, y particularmente en Marbella, el lujo silencioso se manifiesta en villas con grandes parcelas, arquitectura contemporánea y servicios vinculados al bienestar (spas, gimnasios o zonas de ocio privadas) que permiten una experiencia residencial más completa y prolongada a lo largo del año.

En el caso de Madrid, el concepto se vincula más a la dimensión patrimonial del activo, por que en muchas ocasiones el valor reside en la rehabilitación de edificios clásicos o la calidad arquitectónica, elementos muy apreciados por compradores que buscan una residencia urbana de alto nivel sin necesidad de grandes gestos ostentosos.

En Barcelona el patrimonio modernista y las fincas regias son un valor diferencial del mercado (Eixample Derecho). Algunos compradores pagan primas del 30–40% por elementos arquitectónicos originales.

En Girona, especialmente en enclaves de la Costa Brava como el Baix Empordà, este concepto se relaciona estrechamente con la conexión con el paisaje, las vistas al litoral y la baja densidad urbanística, factores que refuerzan la percepción de exclusividad y tranquilidad.

Por su parte, en Alicante el lujo silencioso se expresa en villas orientadas al estilo de vida mediterráneo, donde la orientación, las vistas y la posibilidad de disfrutar del exterior durante gran parte del año son elementos fundamentales en la valoración del activo.

En conjunto, esta evolución confirma que el lujo residencial actual se orienta cada vez más hacia la autenticidad, la habitabilidad

y el bienestar, factores que configuran un modelo de lujo más discreto, pero también más exigente en términos de calidad real del producto.

Metros²: ¿Cuál es actualmente el perfil del comprador de vivienda de lujo en España?

L. D.: En términos generales, el perfil del comprador de vivienda de lujo en España es cada vez más internacional e informado. Según los datos del informe, aproximadamente el 56% de los compradores de este segmento son extranjeros, frente a un 44% de compradores nacionales. Si entramos en el detalle de cada zona:

En Baleares, el comprador suele estar muy vinculado a la búsqueda de privacidad, exclusividad y contacto con el entorno natural. Predomina el comprador internacional europeo (franceses, británicos, suizos, belgas, holandeses y alemanes) y crece la presencia de EE.UU. y Europa Central y del Este. Además, nos encontramos con dos perfiles principales: patrimonial senior y profesional internacional joven (30-40 años).

En Málaga, particularmente en Marbella y su entorno, el perfil del comprador es muy cosmopolita y responde en gran medida a un modelo de residencia vinculada al estilo de vida internacional. Domina el mercado el comprador internacional europeo y se unen nuevos como Europa del Este, EE.UU. o Latinoamérica donde existe un perfil más joven preocupado por la sostenibilidad y el teletrabajo y un perfil más senior en busca de tranquilidad y servicios.

En Madrid, el perfil responde más a un comprador patrimonial urbano, que adquiere vivienda de lujo como residencia principal o como inversión a largo plazo. Existe un equilibrio entre nacional e internacional con una concentración extranjera en zonas Salamanca-Recoletos-Jerónimos.

Mientras que, en Barcelona, muchas de las viviendas funcionan como residencia prin-

“En 2025, el crecimiento medio interanual del segmento se situó en torno al 10,87 %, impulsado principalmente por la fuerte demanda internacional y por la escasez de activos verdaderamente prime en determinadas ubicaciones como Madrid, Baleares o Costa del Sol”.

cipal o base urbana internacional para un comprador internacional europeo y con un incremento en perfiles de EE.UU. y de Europa Central y del Este.

En Girona, particularmente en la Costa Brava, el comprador suele buscar una segunda residencia vinculada a un estilo de vida más tranquilo y exclusivo, aquí dominan el perfil centroeuropeo con crecimiento de perfiles de Asia y EE.UU. En el interior hay un equilibrio entre nacionales y extranjeros (en especial holandeses). Por último, en Alicante, el comprador del segmento premium en la Costa Blanca se caracteriza por una motivación muy vinculada al estilo de vida mediterráneo. Aquí Polonia emerge como uno de los principales mercados premium, Benelux gana protagonismo y Reino Unido y Francia mantienen volumen. El comprador español tiene mayor presencia en Costa Blanca Sur por tickets más accesibles.

Metros²: ¿Qué hace compleja la valoración de una propiedad de lujo?

L. D.: La valoración de una vivienda de lujo es especialmente compleja porque cada activo es prácticamente único. A diferencia del mercado residencial convencional, donde existen comparables relativamente homogéneos, en el segmento prime factores como la ubicación exacta, las vistas, la arquitectura, la privacidad o la calidad constructiva pueden generar diferencias muy significativas de valor incluso entre propiedades cercanas. Por eso es fundamental contar con equipos especializados y con bases de datos propias que permitan comparar activos similares en mercados nacionales e internacionales. En el caso de Grupo Tecnitasa trabajamos con referencias reales de mercado y aplicamos metodologías rigurosas, garantizando así una valoración objetiva y técnicamente sólida.

Grupo Fonsan impulsa Syna para el desarrollo y la construcción residencial de lujo

Syna consolida su posicionamiento en el desarrollo de promociones residenciales exclusivas en enclaves estratégicos como Málaga capital; Manilva; Casares; o Sotogrande, entre otros.



Enrique Sanchez, director general de Grupo Fonsan.

Grupo Fonsán continúa avanzando en su estrategia de crecimiento, diversificación y especialización a través de Syna, su marca enfocada en el desarrollo de proyectos residenciales exclusivos, orientados a un mercado que demanda la máxima calidad constructiva, precisión en los acabados y un alto nivel de exigencia técnica, explican. Actualmente, Syna participa en el desarrollo de proyectos emblemáticos como 14 villas de lujo en Sotogrande, uno de los destinos residenciales más exclusivos del sur de Europa; un residencial premium en

Manilva, y la nueva promoción Privilege Suites en Casares, que combina arquitectura contemporánea, ubicación estratégica y soluciones constructivas avanzadas. Estos proyectos se completan con otras actuaciones de carácter singular, no solo por su propuesta arquitectónica, sino también por la complejidad técnica que requieren y el alto grado de especialización en su ejecución, afirman desde la compañía. Asimismo, cuenta con una cartera de obra residencial de tipología más estándar, tanto en fase de desarrollo como de construcción. Algeci-

ras, Manilva y Mijas, junto a capitales como Granada, Sevilla o Córdoba, son algunas de las ubicaciones donde Syna mantiene una presencia especialmente consolidada. En palabras de Enrique Sánchez, director general de Grupo Fonsán, “impulsar Syna como marca especializada en residencial de lujo responde a una decisión estratégica alineada con la evolución natural del Grupo. Este tipo de proyectos exige un nivel de planificación, control y excelencia muy elevado, y contamos con los equipos, la experiencia y la metodología necesarios para garantizar resultados de máximo nivel”, y añade “Syna nos permite adaptar procesos, recursos y estructura a un segmento donde cada decisión constructiva tiene un impacto determinante. En proyectos como los mencionados, la coordinación, el rigor técnico y la calidad en la ejecución marcan la diferencia. Es precisamente ahí donde aportamos un valor real al promotor”.

Desde Grupo Fonsan explican que más allá de la ejecución, Syna apuesta por un enfoque integral del proyecto, trabajando desde fases tempranas con promotores, arquitectos y direcciones facultativas, fomentando la colaboración y la optimización de soluciones constructivas. “Con esta apuesta, Grupo Fonsán refuerza su posicionamiento en el ámbito de la edificación de alta complejidad, consolidando a Syna como una marca especializada en residencial de lujo, capaz de responder a las demandas de un mercado en crecimiento y de contribuir al desarrollo de proyectos que combinan arquitectura, innovación y excelencia constructiva”, añaden desde el Grupo.

España como refugio residencial europeo

El turismo residencial en España evoluciona a perfiles internacionales que eligen España como lugar para vivir e invertir. El 85% de las operaciones se realizan sin financiación bancaria.

El turismo residencial en España ha entrado en una nueva fase. Ya no se trata solo de compradores que buscan una segunda residencia vacacional, sino de perfiles internacionales que eligen España como lugar para vivir e invertir. Hay un cambio estructural en el perfil del comprador extranjero: mayor presupuesto, mayor uso de la vivienda y una clara contribución a la desestacionalización del turismo. Así se desprende del Informe Perfil Turista Residencial en España 2025, elaborado por TM Grupo Inmobiliario. España se consolida un año más como un país de referencia para el turismo residencial, especialmente para el mercado europeo. “En 2025, clientes de 36 países de origen apostaron por la inversión en los proyectos de turismo resi-

dencial de TM Grupo Inmobiliario”, explican desde la compañía.

Polonia se mantiene en cabeza del top 10 de países internacionales de origen, con un 21,4% (30% en 2024). Alemania recupera terreno para situarse en el 8,2% (7,1% en 2024), desbancando a Bélgica como cuarto país con un 7,4% (8,9% en 2024). Completan el Top10 Países Bajos (6,8%), Ucrania (3,5%), Reino Unido (3%), Rumanía (3%), Suecia (2,6%), República Checa (2,1%) y Hungría (1,8%).

El perfil medio del turista residencial que invierte en nuestro país tiene 51 años y está casado (60%). Los clientes más jóvenes proceden de Georgia, con 33 años, mientras que Lituania e Islandia son los países de origen con mayor edad media, superando los 60



Los turistas eligen a España para vivir e invertir.

años. La elevada solvencia del comprador extranjero es uno de los rasgos más relevantes del turismo residencial actual: el 85% de las operaciones se realiza sin financiación bancaria.

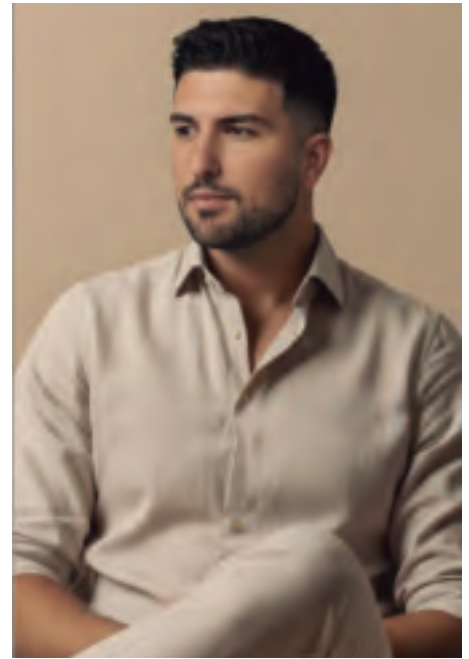
La Costa Blanca continúa siendo la zona preferida por los turistas residenciales acumulando el 52% de ventas, seguido de Costa de Almería (16%), Costa de Valencia (12%), Costa del Sol (10%) y Mallorca (7%).

“En lujo, la incoherencia se paga”

Adrián Gómez, founder & CEO de Lobo Studio, explica a Metros² sus nuevos servicios y da las claves para lograr que un producto residencial de lujo sea exitoso en su venta.



Ejemplo de uno de los trabajos de Lobo Studio.



Adrián Gómez, founder & CEO de Lobo Studio.

Adrián Gómez, es el fundador y CEO de Lobo Studio. La firma, está especializada en renders de arquitectura. Renders hiperrealistas, experiencias de realidad virtual, animaciones 3d e interiorismo de alto impacto. La compañía cuenta con oficina en Barcelona, Madrid y Málaga, y se define como “un socio único que imagina, diseña y comunica espacios de lujo, integrando concept design, interiorismo, renders, realidad virtual y materiales de marketing”, afirma. El CEO explica a Metros² los cambios que está llevando a cabo la compañía y da las claves del éxito para dar salida a un producto residencial de lujo.

Metros²: Lobo Studio ya era conocido por la calidad visual ¿En qué consiste exactamente “la nueva versión” de Lobo?

Adrián Gómez.: Antes nos veían como “el estudio que hace renders increíbles”, pero eso era insuficiente. La nueva versión de Lobo somos un socio estratégico para la comercialización de producto residencial de lujo: no entregamos imágenes, diseñamos un sistema de comunicación comercial orientado a mejorar comprensión, confianza y conversión. Eso incluye narrativa de producto, estrategia visual por fases (captación, preventa, cierre), y piezas pensadas para conversión (no para ganar likes). El objetivo no es “verse premium”; es reducir fricción, acelerar decisiones y reforzar la percepción de valor y reducir presión comercial sobre precio.

Metros²: ¿Qué problema concreto resuelven para un promotor de lujo?

Adrián Gómez.: Solemos intervenir en tres fricciones frecuentes: cuando el valor del activo no se entiende rápido, cuando la comunicación está fragmentada entre canales y cuando eso retrasa la decisión de compra o aumenta la presión comercial. Nuestro trabajo es alinear narrativa, visuales y materiales para que

el producto se entienda mejor y el equipo comercial tenga más argumentos para defender valor.

Metros²: Habla de vender mejor. ¿Cómo miden lo que realmente impactan en ventas y no solo en estética?

A. G.: Con métricas que le importan al promotor. Es decir, la velocidad comercial: tiempo de la primera interacción a la reserva. También por la calidad de lead, es decir el porcentaje de contactos que llegan con intención real (y ticket compatible). Otro indicador es el ratio de conversión por canal: web, campañas, portales, agentes. Igualmente, la protección de precio, lo que se traduce en menos presión a descuento cuando la propuesta está bien posicionada. Nosotros no prometemos milagros, influimos donde tenemos control—claridad del producto, deseo, confianza y consistencia del mensaje.

Metros²: ¿Qué cambia en su proceso respecto a un estudio de visualización tradicional?

A. G.: Cambia el orden mental: no empezamos por “qué bonito”, empezamos por “qué tiene que creer y sentir el comprador para reservar”. Definimos la historia y los claims (ubicación, arquitectura, estilo de vida, exclusividad, inversión, privacidad...), y a partir de ahí diseñamos el sistema: mood, escenas, secuencias, copias y activos. Además, trabajamos por iteraciones rápidas: no esperamos al “gran render final” para enseñar; construimos una ruta de validación con el equipo comercial y de marketing.

Metros²: En el sector del lujo se afirma que hay saturación de renders perfectos. ¿Qué hacen para diferenciarse?

A. G.: Si todo el mundo hace hiperrealismo, el hiperrealismo deja de diferenciar. La diferencia está en varios aspectos. Desde la dirección

de arte con intención comercial (qué escena vende, qué silencio comunica lujo, qué detalle genera confianza). Pasando por la selección de momentos: no renderizamos “la casa”; renderizamos “la decisión” (entrada, master, vistas, atardecer, experiencias). Continuando con una narrativa de marca del proyecto: el lujo no es “acabados”; es identidad, ritual y pertenencia. Nuestro trabajo es que el comprador sienta “esto es para mí” y que el promotor pueda sostener precio con argumentos visuales.

Metros²: ¿Qué ofrecen exactamente a un promotor de lujo?

A. G.: Tres capas, según la madurez del proyecto. En primer lugar un kit de lanzamiento: imágenes clave + look & feel + narrativa + brochure/web base para salir al mercado con coherencia. En segundo lugar un sistema comercial completo: assets por fases (teaser, preventa, venta activa), tours/animación, piezas para campañas, y soporte a equipo comercial con materiales que responden objeciones. En tercer lugar, un reposicionamiento (cuando algo no vende): diagnóstico, cambio de enfoque, nuevas escenas, nuevo relato, y mejoras del paquete para recuperar tracción. Si el promotor no tiene claridad, lo primero es estrategia. Si ya la tiene, vamos a ejecución precisa.

Metros²: ¿Cómo puede saber un promotor si los servicios que presta Lobo encajan con su perfil?

A. G.: Con varios supuestos. Si quiere vender sin bajar precio y entiende que la comunicación es parte del producto. Igualmente, si necesita salir rápido al mercado con una propuesta premium coherente. También si tiene un activo excelente pero la venta está lenta o el mercado no lo está entendiendo. Y no encaja si busca “renders baratos” o si no va a ejecutar con consistencia (web, ventas, campañas). En lujo, la incoherencia se paga.



Guillermo Rodríguez, CEO de RH Privé, fundó la compañía en 2016.

“Contamos con 300 viviendas en construcción en la Costa del Sol”

RH Privé celebra su décimo aniversario. Ha evolucionado desde una promotora pequeña y familiar hasta una compañía especializada en el desarrollo de vivienda de lujo con una fuerte presencia internacional.

Guillermo Rodríguez, CEO de RH Privé, decidió crear su propia promotora en 2016, atrás dejaba una experiencia de 15 años en la empresa familiar Reserva del Higuero. Especializada en la vivienda de lujo en la Costa del Sol, la compañía también está apostando por ampliar su línea de negocio patrimonial.

Metros²: En 2024 registraron un importante crecimiento. ¿Qué balance pueden hacernos de 2025?

Guillermo Rodríguez.: 2025 ha sido un año de consolidación para RH Privé. Veníamos de un ejercicio muy positivo en 2024, en el que registramos un crecimiento muy significativo en facturación y actividad, y durante 2025 hemos seguido avanzando en nuestra hoja de ruta con varios proyectos clave en distintas fases de desarrollo. Hemos continuado con la construcción de promociones estratégicas, lanzado nuevos desarrollos y reforzado nuestra presencia en el mercado internacional de la Costa del Sol. Todo ello nos ha permitido consolidar nuestro posicionamiento dentro del segmento residencial de lujo.

Metros²: ¿Qué perspectivas tienen para este año 2026?

G. R.: Afrontamos 2026 con mucho optimismo. Tenemos varios proyectos en desarrollo que están evolucionando muy positivamente y una demanda internacional que continúa siendo muy sólida. El segmento residencial de lujo sigue mostrando una gran resiliencia y nuestra prioridad es seguir creciendo de forma ordenada, avanzando en la entrega de viviendas y ampliando nuestra cartera de proyectos.

Metros²: Celebran actualmente su 10º aniversario. ¿Qué balance hacen de este período y cuál es su hoja de ruta?

G. R.: Después de desarrollar durante más de 15 años en la empresa familiar Reserva del Higuero, donde comenzamos nuestra actividad en 1990, en 2016 decidí dar el paso de crear mi propia firma, naciendo así RH Privé con la idea de desarrollar proyectos residenciales de alta calidad en ubicaciones privilegiadas de la Costa del Sol. En estos años hemos evolucionado desde una promotora pequeña y familiar hasta consolidarnos como una compañía especializada en el desarrollo de vivienda de lujo con una fuerte presencia internacional. Hemos desarro-

llado numerosas promociones y hoy contamos con una cartera de proyectos muy sólida. En paralelo, estamos apostando de forma decidida por reforzar los servicios al cliente, creando departamentos dedicados que acompañan al comprador durante todo el proceso: desde la reserva y compra de la vivienda hasta el momento de la firma en notaría y, especialmente, después de la entrega. Para nosotros este último punto es clave, ya que es fundamental poder seguir acompañando al propietario y consolidar la confianza que depositó en nosotros al comprar su vivienda. También estamos apostando por ampliar nuestra línea de negocio patrimonial, con la ampliación del Work Center Altos del Higuero y, en breve, con el inicio de las obras del Work Center Higuero Playa, un proyecto que contará con más de 6.500 metros² construidos. De cara al futuro, nuestra hoja de ruta pasa por seguir creciendo en ubicaciones estratégicas, ampliar nuestra cartera de suelo y continuar desarrollando proyectos que combinen diseño, sostenibilidad y calidad de vida.

Metros²: ¿Cuántas viviendas han entregado en 2025 y cuántas prevén entregar en 2026?

G. R.: En 2025 hemos entregado 30 viviendas, y para 2026 tenemos previsto entregar alrededor de 50 unidades correspondientes a distintos proyectos en desarrollo. Nuestro objetivo es mantener un ritmo de en-



Pine Valley Villas, uno de los desarrollos actuales de RH Privé.

tregas equilibrado para seguir creciendo de forma sostenible.

Metros²: ¿Cuántas viviendas tienen actualmente en construcción?

G. R.: Actualmente contamos con alrededor de 300 viviendas en construcción en diferentes promociones de la Costa del Sol occidental, lo que refleja el fuerte momento de actividad que vive la compañía.

Metros²: ¿Cuáles son sus principales proyectos?

G. R.: Actualmente estamos desarrollando varios proyectos muy relevantes. Carat by RH Privé es el proyecto insignia de la compañía, ubicado en Reserva del Higuero, y representa muy bien nuestra forma de entender el desarrollo residencial de lujo. Además, estamos impulsando otros proyectos muy destacados como Pine Valley Villas, en la zona del Chaparral, un proyecto muy especial que ha tenido una acogida extraordinaria en el mercado; 7 Olas, que es nuestra primera promoción urbana en Fuengirola, situada en la zona de La Loma, un área que ya está experimentando un gran desarrollo y que en los próximos años se va a consolidar; y Mijas Seaviews, un conjunto de apartamentos exclusivos ubicado en un entorno único de la serranía de Mijas Pueblo, con unas vistas y una integración paisajística muy especiales. A estos desarrollos se suma Stupa Hills Fase II, uno de los proyectos más emblemáticos de la Costa del Sol, que hemos lanzado tras la alta demanda del mercado. El proyecto se sitúa junto a la Stupa de la Iluminación de Benalmádena, un enclave muy singular que combina vistas al mar, naturaleza y una ubicación privilegiada. Todos ellos comparten nuestra filosofía de desarrollo inmobiliario basada en el diseño, la integración con el entorno y la sostenibilidad.

Metros²: Uno de sus principales proyectos es Reserva del Higuero. ¿Qué otros desarrollos tienen?

G. R.: Efectivamente, en Reserva del Higuero hemos creado una de las comunidades residenciales más exclusivas y reconocidas de la Costa del Sol a nivel internacional. De hecho, seguimos desarrollándola actualmente con Carat by RH Privé, una promoción muy especial que culmina la visión que tenía mi padre cuando adquirió estos terrenos hace décadas. Basándonos en la experiencia acumulada durante más de 30 años desarrollando Reserva del Higuero, hace dos años lanzamos un nuevo proyecto muy ambicioso: Reserva del Chaparral, que comprende las diferentes fases de la promoción Pine Valley Villas. En este desarrollo estamos apostando por el mismo concepto de urbanismo y comunidad privada, con altos niveles de seguridad, ubicaciones exclusivas y servicios de primer nivel, en este caso con el valor añadido de estar junto al Campo de Golf El Chaparral. Al mismo tiempo, estamos abriendo nuevos mercados con proyectos como 7 Olas, nuestra primera promoción urbana en Fuengirola, o con la continuación de uno de los grandes best sellers de la Costa del Sol, como es Stupa Hills, con el lanzamiento de su Fase II.

Metros²: ¿Van a ampliar su presencia en otras zonas? ¿Dónde?

G. R.: Actualmente nos sentimos muy cómodos desarrollando proyectos en Mijas, Fuengirola y Benalmádena, tres municipios en los que llevamos años trabajando. Son zonas con un gran atractivo residencial internacional y con un enorme potencial de crecimiento dentro de la Costa del Sol. Nunca decimos nunca a nuevas ubicaciones, pero por el momento nuestra estrategia pasa por seguir consolidando nuestra presencia en esta zona occidental de la Costa del Sol, donde contamos con experiencia, equipo local y un profundo conocimiento del mercado.

Metros²: ¿Qué cartera de suelo tienen actualmente?

G. R.: En estos momentos contamos con una cartera de suelo que permite desarrollar más de 550 viviendas en futuros proyectos. Esta base de suelo nos da una gran visibilidad de crecimiento para los próximos



Carat by RH Privé de uno de los Sky villas.

años y nos permite planificar el desarrollo de nuevas promociones de forma estratégica.

Metros²: ¿Cuál es el perfil de sus viviendas y de sus clientes?

G. R.: Nuestros proyectos están orientados principalmente al segmento residencial de lujo, con viviendas diseñadas para un cliente internacional muy exigente que busca calidad, diseño, ubicación y servicios. Nuestros compradores proceden en gran medida de mercados europeos, aunque cada vez vemos más interés de otras regiones. Nuestro enfoque es seguir desarrollando proyectos dentro del segmento de lujo, combinando distintas tipologías como villas exclusivas o apartamentos de lujo, áticos en altura o áticos duplex, siempre con un alto nivel de diseño, calidad constructiva y servicios para el propietario.

Metros²: ¿Qué es el 'eco luxury development'?

G. R.: Para nosotros el concepto de eco luxury development significa combinar el lujo con un enfoque responsable hacia el entorno gracias al uso de la tecnología. En RH Privé aplicamos a todos nuestros proyectos un decálogo de sostenibilidad que guía tanto el diseño como la construcción de nuestras promociones. Este enfoque se basa en pilares como la protección del ecosistema, la integración paisajística y el uso de flora local; el diseño bioclimático, que favorece la ventilación natural y la eficiencia térmica; o la eficiencia energética, mediante tecnologías como paneles fotovoltaicos, aerotermia o iluminación LED. También prestamos especial atención al uso eficiente del agua y a la gestión responsable de materiales y residuos, fomentando el uso de materiales reciclados y la colaboración con proveedores eco-responsables. Además, esta filosofía también se refleja en nuestra gestión corporativa con medidas como la filosofía de cero papel, reducción de plásticos o flota de vehículos eléctricos. Nuestro objetivo es crear viviendas exclusivas que ofrezcan diseño, confort y calidad de vida, pero también una relación respetuosa con su entorno, persiguiendo, además, que las promociones añadan valor a la comunidad.

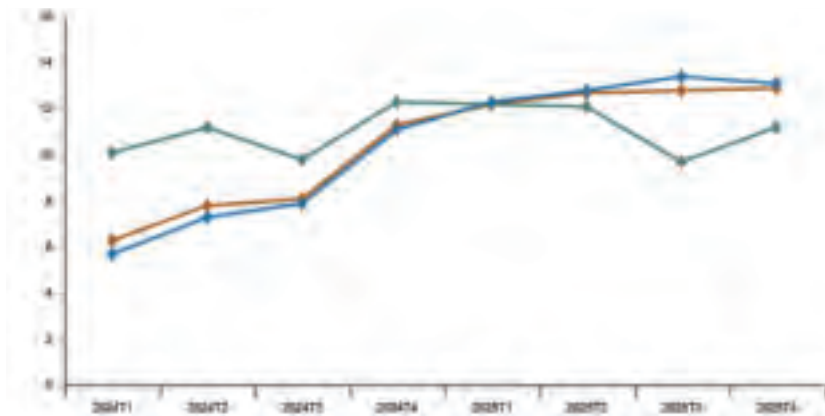
Metros²: ¿Qué radiografía hacen del mercado de lujo residencial?

G. R.: El mercado residencial de lujo en la Costa del Sol atraviesa un momento muy sólido. Existe una demanda internacional muy fuerte que busca calidad de vida, seguridad, clima y buenas infraestructuras, factores que esta zona ofrece de forma excepcional. Además, estamos viendo una evolución del producto hacia viviendas cada vez más sostenibles, más personalizadas y con una mayor oferta de servicios. Una vivienda para ser habitada la mayor parte del año, no solo dos meses al año de vacaciones. Todo apunta a que el segmento de lujo seguirá creciendo en los próximos años, especialmente en destinos consolidados como la Costa del Sol.

¿Flota la burbuja en el aire?

La vivienda se sitúa en el centro del debate económico. La tensión en la escalada de precios vuelve a poner sobre la mesa la cuestión acerca de si existe riesgo de una burbuja inmobiliaria.

Tasa anual del IPV. Total vivienda, nueva y de segunda mano. Porcentaje



Fuente: INE. Índice de Precios de Vivienda (IPV). Cuarto trimestre 2025.

La vivienda vuelve a situarse en el epicentro del debate económico. La subida de precios y su difícil accesibilidad ha colocado a la vivienda como la primera preocupación de los españoles, y está provocando que la percepción ciudadana sobre el mercado de la vivienda recuerde a la existente en el periodo anterior a la burbuja. Los últimos datos sobre la subida del precio de la vivienda contribuyen a esta percepción. Así, la variación anual del *Índice de Precios de Vivienda* (IPV) del INE en el cuarto trimestre de 2025 se situó en el 12,9%, disparándose hasta niveles récord con ritmos propios de 2007. Sin embargo, el análisis de los indicadores macroeconómicos, financieros y de oferta de vivienda en España sugieren que el escenario actual difiere de una burbuja inmobiliaria comparable a la de los años 2000, aunque sí se observa un episodio de fuerte tensión de precios en muchos mercados locales. Así lo asegura **Funcas**, en su trabajo ‘¿Existe una nueva burbuja en el mercado inmobiliario español?’. El papel de las expectativas del precio de la vivienda en España’.

Burbuja: ¿sí o no?

En él se adopta una doble perspectiva en la comparación de la situación de los años anteriores a la crisis financiera e inmobiliaria de 2008 y la actual, que va más allá del análisis exclusivo de magnitudes macroeconómicas, para incidir fundamentalmente en el papel de las expectativas de los hogares sobre el precio de la vivienda en la dinámica del mercado. Para **Funcas**, el crecimiento del PIB y del empleo, el aumento de la población y los menores tipos de interés explican la mayor parte del incremento reciente de los precios. El rápido crecimiento del precio de la vivienda en 2024 y 2025 ha generado el temor de que el sector inmobiliario esté entrando en un

nuevo proceso de formación de una burbuja inmobiliaria similar al de 2000. Sin embargo, **José García Montalvo**, autor del análisis, explica que los resultados macro muestran que, a diferencia del periodo anterior a 2008, el auge actual se apoya en fundamentos reales.

Factores del incremento

En efecto, los mencionados crecimientos del PIB; del empleo; de la población y los menores tipos de interés, explican la mayor parte del incremento reciente de los precios mientras que la tasa de construcción se sitúa muy por debajo de la formación de hogares y el crédito al sector inmobiliario y a los hogares se mantiene en niveles moderados, con indicadores alejados de los observados en la fase previa al comienzo de la crisis inmobiliaria de 2008. Por su parte, las finanzas familiares están mucho más saneadas que en el episodio del pasado y el crédito a actividades inmobiliarias y la construcción es una proporción muy inferior del PIB, siendo los indicadores de la calidad del crédito mucho mejores que en el proceso que derivó en la crisis inmobiliaria de 2008.

No son los únicos en descartar una burbuja. Desde **Trioteca**, el profesor **Gonzalo Bernardos**, *advisor* de la firma y profesor de Economía en la **Universidad de Barcelona**, también lo hace. El CEO y cofundador de **Trioteca**, **Ricard Garriga**, explica por qué “*seguimos viendo actividad, muy alejada de los desequilibrios financieros de la gran crisis del 2008: hablar hoy de burbuja inmobiliaria es no mirar los datos, o no querer mirarlos; este año se han firmado en el Estado unas 2.005 hipotecas diarias, que parecen muchas, y lo son, es un 19% más que el año anterior, pero en 2006 se concedían 5.300 cada día*”. Por su parte, **Germán Pérez-Barrio**, presidente de **Uve Valoraciones**, también incide en que

el ciclo inmobiliario iniciado en 2014 habría finalizado en 2024, “*dando paso a un nuevo ciclo marcado por la escasez estructural de vivienda, la reactivación gradual de la producción y varios años de crecimiento de precios. Éstos continuarán creciendo el próximo año, aunque a un ritmo más moderado que en 2025 y sin señales de una burbuja inmobiliaria generalizada*”. Sin embargo, desde **Funcas** explican que pese a que no existe evidencia macroeconómica de una burbuja inmobiliaria generalizada, desde una perspectiva micro las familias tienen unas expectativas muy intensas de aumento del precio de la vivienda en el futuro lo que afecta a su comportamiento respecto a la compra.

Menos viviendas, más hogares

Para **Funcas**, el aumento reciente de los precios responde a una combinación de factores estructurales: la escasez de vivienda disponible, el crecimiento del número de hogares y el papel que desempeñan las expectativas de los compradores sobre la evolución futura de los precios. Aunque algunos indicadores -como el crecimiento de los precios o el volumen de transacciones- recuerdan al periodo previo a 2008, el contexto actual presenta diferencias importantes: el crédito crece de forma mucho más moderada y el principal problema parece residir en el déficit estructural de vivienda nueva frente al ritmo de formación de hogares. Así se desprende de su último número de ‘*Cuadernos de Información Económica*’.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

Más afiliados a la Seguridad Social

El número de afiliados a la Seguridad Social aumentó en 97.000 en febrero, cifra que, en términos desestacionalizados por **Funcas**, equivale a un incremento mensual de 36.000. Este resultado supone una mejoría respecto al débil avance de enero, aunque sigue por debajo de los incrementos mensuales medios de 2025. Desde la **Fundación** señalan que las condiciones meteorológicas adversas han incidido negativamente en el sector de la construcción. La climatología siguió siendo negativa durante la mayor parte del mes, lo que afectó especialmente a la construcción, que mantuvo el mismo tono de debilidad que en enero, con un avance desestacionalizado de unos 1.300 afiliados, frente a incrementos mensuales de más de 4.000 en 2025, indican. En la industria, el aumento también fue semejante al de enero, y algo inferior al ritmo de crecimiento promedio del año pasado. Es en los servicios donde se refleja la mejoría respecto a enero. Por otra parte, el 53% de la población de 60 a 64 años trabajaba en 2025, la cifra más alta desde 1970.

sima

Living Conference & Expo

Where Real Estate business happens

20 – 23 | IFEMA
MAY 2026 | MADRID

21.000
Visitors

8.500
Investors

5.000
Companies

35
Countries

+200
Speakers

**Secure your place at the
Professional Conference**

with **15% off** using the code **FPMETRO15**



SHAPE SIMA'S
27TH ANNIVERSARY



Sign up here

Promotes and organise:

PLANNER
EXHIBITIONS



Strategic Partner:



ASPRIMA
Asociación de Promotores
Inmobiliarios de Madrid

El precio de la vivienda en España registra su mayor alza en 18 años al cierre de 2025

El precio de la vivienda libre se ha disparado una media del 12,9% al cierre del año 2025, 4,3 puntos más de lo que aumentó en 2024 y su mayor repunte desde 2007, cuando subió un 9,8%, según el *Índice de Precios de Vivienda* (IPV) del Instituto Nacional de Estadística (INE). El precio de la vivienda nueva ha subido una media del 11,2% en 2025, también su mayor alza desde 2007, y tasa cuatro décimas superior a la de 2024. Con el incremento del año pasado, el precio de la vivienda nueva acumula también 12 ejercicios al alza, según los datos. Por su parte, el precio de la vivienda usada se ha incrementado un 13,1% en 2025. Asimismo, la vivienda de segunda mano continúa el año de manera alcista, ya que ha registrado un precio medio de 2.435 euros/

metro² en el mes de febrero de 2026, subiendo un 0,39% frente a enero, según los datos de Pisos.com. Respecto al año 2025, el 45% de los municipios registra incrementos interanuales superiores al 10% nominal con especial intensidad en las provincias de Madrid, Málaga, Alicante, Valencia, Cádiz y Asturias, según la estadística *Tinsa IMIE Mercados Locales* del cuarto trimestre de 2025, que desgana la evolución de precios y esfuerzo teórico de compra en cerca de 80 municipios relevantes que no son capital de provincia. Por su parte, Barcelona cierra 2025 con un alza del 14,5% en el precio de la vivienda, hasta los 4.599 euros/metro², según el Barómetro del Mercado Residencial del cuarto trimestre del año 2025, elaborado por Gloval.

2025 cierra en máximos de compraventa de viviendas desde 2007

El Instituto Nacional de Estadística (INE) ha publicado los datos anuales de la Estadística de Transmisiones de Derechos de la Propiedad (ETDP) correspondientes a 2025, un ejercicio que se cierra con 714.237 compraventas de vivienda, un 11,5% más que en 2024 y la cifra más alta registrada desde 2007. La vivienda libre ha concentrado 665.866 ventas (12,3%) y la obra nueva ha mostrado un aumento notable con 155.910 operaciones (16,1%), en un contexto de oferta limitada y demanda muy intensa. “Con todo, y tras un ejercicio excepcional, 2026 se perfila como un año de normalización tras máximos. La previsión apunta a un volumen de compraventas cercano a las 660.000 operaciones, alrededor de un 8%

menos y más de 470.000 hipotecas”, argumenta María Matos, directora de estudios de Fotocasa. Por su parte, desde la Federación de Asociaciones inmobiliarias (FAI) celebran el repunte de compraventas, pero advierten del riesgo de la sostenibilidad del mercado ante la falta de oferta y la demanda al límite. “Las compraventas suben, pero la oferta continúa siendo insuficiente, especialmente en los grandes núcleos urbanos”, remarcan. Aun así, mientras el índice del precio de la vivienda sube cerca de un 13% interanual, el tipo de interés medio de las hipotecas concedidas ha caído alrededor de un 6,1%, tal y como muestran los datos del INE correspondientes a 2025 recogidos por Trioteca.

CASA 47 lanza una convocatoria de 100 millones de euros para comprar viviendas privadas

El consejo rector de CASA 47, la Entidad Estatal de Vivienda adscrita al Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, ha aprobado las bases de la convocatoria pública de 100 millones de euros para la adquisición de viviendas privadas en toda España. Las viviendas adquiridas se incorporarán al parque público y serán puestas al servicio de la ciudadanía en régimen de alquiler asequible. Las personas físicas o jurídicas interesadas podrán presentar sus propuestas en la Plataforma de Contratación del Sector Público y el plazo estará abierto durante cuatro meses. La convocatoria priorizará las ofertas de viviendas localizadas

en zonas tensionadas, así como aquellas que hagan referencia a bloques completos o conjuntos de viviendas. El precio de adquisición se establecerá según el valor más bajo entre el precio de oferta, la tasación oficial y el precio medio de cada zona, según el Portal Estadístico del Notariado. Este triple filtro asegura que el Estado nunca paga por encima del mercado real. Por ejemplo, una vivienda de 70 metros² en una zona donde el precio medio de venta sea de 2.000 euros/metro², tendrá un precio máximo de 140.000 euros, tal y como explican desde el Ministerio. Además, la convocatoria premia la accesibilidad y la eficiencia energética.

El alquiler en España se encarece un 6,8% en febrero

El precio de la vivienda en alquiler en España se ha incrementado un 1,3% en su variación mensual y un 6,8% en su variación interanual, situando el precio de la vivienda en febrero en 14,46 euros/metro²/mes, según los datos del *Índice Inmobiliario Fotocasa*. En cuanto a las Comunidades Autónomas con el precio de la vivienda más caras para alquilar una vivienda en España, las cinco con precios superiores a los 15,00 euros/metro² al mes son la Comunidad de Madrid, con 21,17 euros/metro²/mes; Cataluña, con 19,38 euros/metro²/mes; Baleares, con 18,53 euros/metro²/mes; País Vasco, con 17,01 euros/metro²/mes; y Canarias, con 15,18 euros/metro²/mes. Por otro lado, en 2025 el impago ha seguido siendo un fenómeno presente en España, donde los inquilinos que han incurrido en mora han dejado a deber a sus arrendadores 8.489,3 euros, lo que equivale a siete meses de alquiler, registrando una subida del 16,5% con respecto a 2024. Así lo recoge *La Situación de la Morosidad en el Alquiler en España*, elaborado por la Fundación Alquiler Seguro.

El Congreso tumba la moratoria antidesahucios

El Congreso de los Diputados, con los votos a favor de PP, Vox y Junts tumbaron en la sesión del jueves 26 de febrero dos decretos leyes del Gobierno, uno que incluía la prórroga del “escudo social” con la moratoria antidesahucios y la prohibición del corte de agua y luz para gente vulnerable y otro para limitar le precio de productos y servicios en situaciones de emergencia. El decreto incluía la prórroga hasta el 31 de diciembre de la protección extraordinaria ante eventuales desahucios de las personales vulnerables sin alternativa habitacional, que podrán permanecer en su vivienda cuando esta pertenezca a fondos, grandes tenedores o propietarios de tres o más viviendas. Tras la negativa de la mayoría del Congreso, se abre la puerta a que los propietarios afectados puedan reclamar una compensación económica por las rentas que han dejado de percibir, así como a instar el levantamiento de la suspensión que impedía los desahucios, según ha explicado la Asociación de Propietarios de Viviendas en Alquiler (Asval).



Inmomanagement

Suplemento especial marzo



Sostenibilidad y eficiencia, marcan la agenda en el inmobiliario. El 78% de los españoles tiene en cuenta la sostenibilidad al valorar una vivienda. Mientras se presentan herramientas para medirla, Madrid se sitúa como la cuarta ciudad mundial más resiliente.

Invertir en verde

Sostenibilidad y eficiencia, marcan la agenda en el inmobiliario. El 78% de los españoles tiene en cuenta la sostenibilidad al valorar una vivienda. Mientras se presentan herramientas para medirla, Madrid se sitúa como la cuarta ciudad mundial más resiliente.

Inversores y ciudadanos valoran cada vez más con criterios sostenibles.



Invertir en verde, esta es la clave. Ya sea en ladrillos; en materiales; en arquitectura; en rehabilitación; en eficiencia energética; en 'bonos verdes'; en viviendas; en oficinas; en centros comerciales; en hoteles y, en definitiva, en cualquier activo inmobiliario. Hoy en día la responsabilidad de invertir en clave verde gana peso en todas las fases del mercado inmobiliario y en todos los agentes implicados. Marzo comenzaba celebrando, el día 5, el *Día Mundial de la Eficiencia Energética* y con ella se volvían a poner sobre la mesa los objetivos europeos de neutralidad climática para 2050 y la necesidad de rehabilitar el parque edificado, entre otros aspectos. De hecho, dos días antes, el **Green Building Council España** presentaba un nuevo certificado basado en los tres pilares de la sostenibilidad en las áreas temáticas de la calidad ambiental, calidad económica y calidad sociocultural y funcional.

Nueva herramienta sostenible

Los propietarios de edificios, gestores de carteras inmobiliarias y operadores del sector cuentan con una nueva herramienta para optimizar de forma sostenible sus operaciones, explican desde el organismo. "El certificado *DGNB System Buildings In Use (BIU'26)*, adaptado por *GBCE* al mercado español ofrece, entre otras cosas, un camino predecible hacia la neutralidad de carbono, la optimización de los costes operativos a largo plazo, un uso más eficiente de los recursos, la minimización de los riesgos, una mayor seguridad de la inversión, garantizando la retención del valor y una mayor satisfacción del usuario. Al aplicarla a carteras completas, las partes interesadas también se benefician de la transparencia generada sobre su parque inmobiliario, la comparabilidad asociada y los procesos optimizados integralmente", explican.

La sostenibilidad no es cuestión baladí. La conciencia medioambiental también impulsada por el ahorro energético, tan valorado en estos tiempos, se reflejan en el sentir de los ciudadanos y las empresas. El 78% de los españoles concede importancia a la sostenibilidad a la hora de valorar una vivienda. Así se desprende del informe "La sostenibilidad en la demanda de vivienda en 2025", elaborado por *Fotocasa* y *Solvía*. Un criterio que está, presente en todos los tramos de edad y en prácticamente todas las comunidades autónomas del país.

Para **María Matos**, directora de Estudios y portavoz de *Fotocasa*, "estos datos confirman que la sostenibilidad ha pasado, en pocos años, de ser un valor aspiracional a convertirse en un elemento estratégico para el mercado inmobiliario. Para los ciudadanos, representa ahorro, eficiencia y bienestar. Para el sector, una oportunidad para desarrollar viviendas más alineadas con las expectativas actuales y con las exigencias regulatorias que ya marcan la agenda europea".

65% une sostenibilidad y eficiencia

De forma mayoritaria, la sostenibilidad se asocia a la eficiencia energética. El 65% de los españoles vincula directamente la vivienda sostenible con la capacidad del inmueble para consumir menos energía. En esta línea, el delegado de Políticas de Vivienda del **Ayuntamiento de Madrid**, **Álvaro González**, visitaba recientemente el **Instituto Eduardo Torroja** del **CSIC**. La colaboración con el organismo permite analizar, con datos medidos en viviendas reales, el impacto de las políticas municipales en rehabilitación. El convenio, prorrogado hasta 2028, amplía a 210 las viviendas monitorizadas antes y después de las obras, dentro del *Plan Rehabilita* y la estrategia *HABITA Madrid*. "Los resultados confirman ahorros energéticos medios del 34% y reducciones cercanas al 30% en emisiones de

CO₂, con casos concretos que alcanzan hasta el 70% de ahorro en consumo", informa el Ayuntamiento. Otro aspecto a tener en cuenta es la resiliencia, especialmente en términos energéticos. Y es que la resiliencia se está convirtiendo en un factor clave para que las ciudades retengan y atraigan a residentes e inversores inmobiliarios internacionales.

España top en resiliencia mundial

Especialmente en un momento en que el entorno construido se ve amenazado por la rápida aceleración de los efectos del cambio climático, las deficiencias en infraestructura digital y las nuevas amenazas de la ciberdelincuencia. En este contexto, **WiredScore**, la certificadora global de conectividad digital y tecnología inteligente para el sector inmobiliario, ha publicado el primer *Índice Global de Resiliencia de Ciudades 2026 (Global Cities Resilience Index 2026)*, con Madrid y Barcelona figurando entre las 20 primeras. Madrid destaca en el cuarto puesto, siendo la mejor ubicada entre las urbes europeas y sólo superada por Chicago, Singapur y Dubái. El Índice mide la resiliencia de los principales centros urbanos frente a criterios como la amenaza cibernética, el impacto climático, la inestabilidad energética y el avance tecnológico.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

Un rascacielos en Benidorm ejemplo de mejora en impacto ambiental

El modelo de integración vertical aplicado en el proyecto **TM Tower** ha permitido reducir en un 10% el tiempo de salida al mercado y recortar un 11% el plazo de ejecución de la obra. Estos datos forman parte de las conclusiones del estudio "Integración vertical al servicio del edificio residencial más alto de Europa", elaborado por el Grupo de Trabajo **TM Tower del Clúster de la Edificación** -compuesto por **TM Grupo Inmobiliario**, **FR Ingeniería**, **Schindler** y **Think Productivity**-, donde se analiza el impacto directo de este sistema de trabajo en la fiabilidad del plazo, la productividad y la calidad en la edificación residencial en altura. El documento parte del análisis del proyecto constructivo de este inmueble de 230,5 metros y 64 plantas en Benidorm para explicar cómo la transición hacia un sistema unitario influye en la mejora de la eficacia, en la calidad de los procesos y en el impacto ambiental del edificio. En lugar de coordinar agentes y equipos externos independientes, el modelo de integración vertical unifica el diseño, la ingeniería y la ejecución desde las fases iniciales.



El rascacielos **TM Tower**, en Benidorm.

Mace desarrolla un sistema de seguimiento con criterios ESG

La firma está desarrollando un sistema de seguimiento en obra para VIA Outlets alineado con criterios ESG que permite evaluar el impacto de decisiones en fases de diseño y construcción integralmente.



El centro comercial Sevilla Fashion Outlet.

Mace Spain está inmersa en el desarrollo de un sistema de seguimiento ESG en obra para VIA Outlets que permite evaluar el impacto de decisiones en fases de diseño y construcción aplicando un enfoque integral. El proyecto integra métricas alineadas con la descarbonización, como *Carbon Risk Real Estate Monitor* (CRREM), Taxonomía Europea, ODS y certificaciones BREEAM, garantizando la implementación real en obra de los objetivos ESG de la compañía y reforzando la preparación del portfolio para un contexto regulatorio más exigente. Así lo explican desde la firma de ingeniería y *project management*, que apuesta por los criterios ESG y sostenibles. “Gracias a este enfoque, VIA Outlets está consolidando un modelo de gestión alineado con los criterios ESG en toda la cadena de valor, demostrando que la coordinación temprana y la integración de datos permiten avanzar hacia sus objetivos corporativos de manera eficaz, realista y transparente, en una ruta hacia la descarbonización”, añaden.

Agenda Net Zero Carbon (NZC)

“La agenda Net Zero Carbon (NZC) se integra de forma natural dentro del marco ESG, ya que cada uno de sus tres pilares impulsa dimensiones esenciales de la descarbonización y actúa como palanca estratégica para transformar el sector inmobiliario”, asegura Sergio Quintero, senior sustainability manager en Mace. “Cada vez más empresas incorporan la descarbonización como parte

central de su estrategia ambiental, social y de gobernanza, conscientes de que la transición climática condiciona su resiliencia, competitividad y cumplimiento normativo. ESG, NZC y los ODS ya no funcionan de manera aislada: se complementan y refuerzan, siendo hoy elementos clave del desempeño corporativo y del reporting de RSC y VIA Outlets es un ejemplo de ello”, concluye.

La importancia de la “E”

Desde la compañía, explican que la E (Environmental), el eje más visible, comprende la reducción de emisiones operativas y de carbono embebido, la eficiencia energética, la transición a renovables y el análisis de ciclo de vida. Los planes NZC permiten cuantificar avances, priorizar intervenciones y acreditar progreso mediante objetivos intermedios alineados con marcos como SBTi.

En clave ODS, este pilar incide en acción climática (ODS 13), energía asequible y no contaminante (ODS 7) y ciudades sostenibles (ODS 11), afirman y explican cómo la descarbonización impacta asimismo en la S (Social): decisiones de diseño y operación que reducen emisiones generan espacios más saludables, confortables y accesibles. “La transición a modelos bajos en carbono contribuye a mitigar la pobreza energética, impulsar empleo verde y fortalecer comunidades resilientes y seguras, en conexión con salud y bienestar (ODS 3), trabajo decente

(ODS 8) y reducción de desigualdades (ODS 10)”, explican. Para Mace, la G (Governance) actúa como habilitador estratégico, integrando la descarbonización en gestión del riesgo, planificación presupuestaria y rendición de cuentas; fortalece el reporting de sostenibilidad al exigir métricas coherentes, verificables, alineadas con la taxonomía europea y la CSRD.

ESG y descarbonización

La firma incide en que ESG y descarbonización es un binomio imprescindible para el futuro del real estate. “La descarbonización del sector inmobiliario en España está evolucionando con rapidez, no solo por nuevas herramientas y regulaciones, sino porque los criterios ESG se han consolidado como el marco común que ordena las decisiones de toda la cadena de valor, desde las fases iniciales de diseño hasta la construcción, operación y reporting”, afirman y citan un ejemplo: INDICATE Spain, impulsado por GBCe y la Universidad de Sevilla, establece los primeros valores de referencia nacionales para evaluar emisiones de ciclo de vida. “Esta metodología demuestra el peso del carbono embebido—especialmente en los módulos de producto y reemplazo—y subraya la necesidad de integrar el Análisis de Ciclo de Vida desde el momento cero del proyecto. Esto implica una coordinación efectiva entre arquitectos, ingenierías, fabricantes, constructores, propietarios y equipos de sostenibilidad, asegurando que cada decisión contribuya al desempeño ESG global del activo. En paralelo, la EPBD recast (UE) 2024/1275 consolida esta visión holística al exigir que la descarbonización se evalúe en todo el ciclo de vida del edificio, dentro del Certificado de Eficiencia Energética. La obligación de calcular y divulgar el Potencial de Calentamiento Global (GWP) para edificios nuevos—desde 2028 para los de más de 1.000 metros² y desde 2030 para todos—refuerza la importancia de que cada eslabón de la cadena de valor disponga de información trazable y datos verificados”, aseguran.

Por otra parte, Mace añade que este nuevo marco exige que promotores, diseñadores, contratistas, proveedores y gestores de activos trabajen bajo principios ESG compartidos, con una gobernanza que facilite la toma de decisiones informadas, la rendición de cuentas y la integración de métricas en los informes de RSC. “El carbono embebido y el operacional se convierten así en KPIs estratégicos que reflejan directamente la madurez del sistema ESG de cada proyecto”, concluyen.

“Casi el 100% de las valoraciones deberán ser verdes ya en 2026”

Gloval apuesta por los criterios ESG y los sitúa como ejes estratégicos junto con la sostenibilidad. Isabel Alonso de Acuña, directora técnica nacional de Gloval Valuation; y Nuria Areste, responsable del Área de Sostenibilidad de Gloval Engineering, lo explican a Metros².



Isabel Alonso de Acuña, directora técnica nacional de Gloval Valuation.

Gloval afronta este año 2026 con un clara apuesta por la ‘valoración verde’. Entre los servicios más demandados por sus clientes, destacan la valoración de activos incorporando criterios ESG, la monitorización de obras vinculadas a financiación verde y el asesoramiento en rehabilitación energética. También se solicitan con frecuencia certificaciones energéticas y sellos de sostenibilidad. Así lo explican a Metros², Isabel Alonso de Acuña, directora técnica nacional de Gloval Valuation; y Nuria Areste, responsable del Área de Sostenibilidad de Gloval Engineering. Ambas relatan la apuesta de la compañía por estos criterios, su peso en la firma y su hoja de ruta.

Metros²: ¿Cómo es la influencia de la aplicación de criterios ESG, ODS y RSC en el sector inmobiliario? ¿En qué se traduce?

Isabel Alonso de Acuña.: Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) constituyen el marco estratégico global de la sostenibilidad y se materializan en herramientas como los criterios ESG, las certificaciones ambientales o la taxonomía europea. Al mismo tiempo, sirven de referencia para orientar las políticas de responsabilidad social corporativa (RSC) de las empresas. En el caso del sector

inmobiliario, esta conexión es especialmente directa. Al menos cinco ODS están vinculados con su actividad, desde la planificación de ciudades más sostenibles hasta la eficiencia energética y la resiliencia climática de los edificios junto a cuestiones como la economía circular, la reducción de la huella de carbono o la industrialización de la construcción. Su aplicación se traduce en variables económicas muy concretas: primas o penalizaciones de mercado, mayor o menor acceso a financiación, ahorros operativos o riesgos futuros asociados a los activos.

Metros²: ¿Cómo es la aplicación de estos criterios en el ámbito de la tasación y valoración?

Nuria Areste.: Con independencia de las obligaciones y del grado de alineación de las empresas y profesionales del sector con estos criterios, la sostenibilidad se ha incorporado en la metodología de valoración y en los informes de tasación. Tanto la normativa española, con la Orden ECM/599/2025, como los estándares internacionales IVS o RICS impulsan la consideración de factores como la eficiencia energética, los riesgos físicos y medioambientales o determinados impactos sociales durante todo el proceso de valoración.

ción. Esto implica que la caracterización de los activos conforme a elementos relacionados con la sostenibilidad cada vez es más relevante, pudiendo influir en la liquidez, la demanda o la vida útil del activo y, por tanto, pasando a formar parte de la decisión de valor.

Metros²: ¿Qué medidas ha implementado Gloval en este sentido?

Isabel Alonso de Acuña.: Además de cumplir con las exigencias regulatorias y desarrollar iniciativas alineadas con los criterios ESG, ODS y RSC en su propia actividad corporativa, Gloval ha adaptado metodológica y tecnológicamente sus procesos para incorporar factores de sostenibilidad tanto en los informes de valoración como en el cálculo del valor de los activos. En paralelo, la compañía ha desarrollado capacidades avanzadas de análisis de datos que permiten estudiar los activos inmobiliarios y el comportamiento del mercado desde la perspectiva ESG, reforzando también la colaboración entre las áreas de Valoración y Sostenibilidad. Asimismo, la empresa ha impulsado la formación de sus técnicos como evaluadores acreditados de sellos como VERDE, BREEAM, WIREScore o GREEN KEY, ampliando así la capacidad para acompañar a promotores, arquitectos y gestores de activos en la obtención de certificaciones sostenibles.

Metros²: ¿Cuánto se han incrementado las “valoraciones verdes”?

Nuria Areste.: El volumen de valoraciones que incorporan criterios de sostenibilidad ha crecido de forma exponencial desde mediados de 2025. Este aumento responde, en gran medida, a la evolución normativa y a la creciente alineación del sector con el concepto

“Hemos desarrollado capacidades avanzadas de análisis de datos que permiten estudiar los activos inmobiliarios y el comportamiento del mercado desde la perspectiva ESG, reforzando también la colaboración entre las áreas de Valoración y Sostenibilidad. Asimismo, la empresa ha impulsado la formación de sus técnicos como evaluadores acreditados de sellos como VERDE, BREEAM, WIREScore o GREEN KEY”.

“En los últimos meses, hemos detectado un aumento significativo de certificaciones de sostenibilidad y de cara a 2026, la compañía continuará reforzando la conexión entre valoración, sostenibilidad y análisis de datos como uno de los ejes estratégicos de su actividad”.



Nuria Areste, responsable del área de Sostenibilidad de Gloval Engineering.

“El área de Sostenibilidad de Gloval se creó en 2024 y se ha consolidado como una apuesta estratégica, reforzada durante 2025. La actualización de la normativa española en valoraciones ha acelerado la transición desde un enfoque ESG principalmente voluntario hacia otro regulado y esto ha impulsado una mayor demanda de servicios”.

de valoración verde. El impulso de la financiación sostenible y la mayor sensibilidad de inversores y financiadores hacia factores ambientales son cruciales en los análisis de riesgos y la tendencia irá en aumento. Casi el 100% de las valoraciones deberán ser ya este año 2026 verdes.

Metros²: ¿Cuáles son los servicios que más les solicitan en relación con ESG, ODS y RSC?

Isabel Alonso de Acuña.: Entre los servicios más demandados destacan la valoración de activos incorporando criterios ESG, la monitorización de obras vinculadas a financiación verde y el asesoramiento en rehabilitación energética. También se solicitan con frecuencia certificaciones energéticas y sellos de sostenibilidad como VERDE, BREEAM, WIRESCORE o GREEN KEY, así como due diligence energéticas y ambientales en operaciones de inversión. A ello se suman evaluaciones de eficiencia energética y riesgos climáticos en activos y carteras, estudios estadísticos sobre certificaciones energéticas y servicios de monitorización y reporting asociados a préstamos verdes.

Metros²: ¿Cuál es su apuesta y hoja de ruta en relación con estos criterios?

Nuria Areste.: La hoja de ruta de la compañía pasa por seguir profundizando en la integración de los factores de sostenibilidad dentro de la actividad de valoración inmobiliaria. Para ello se continuará avanzando en la mejora de procedimientos, sistemas y capacidades tecnológicas que permitan incorporar de forma más eficiente información sobre eficiencia energética, riesgos físicos y otras variables ESG relevantes para el mer-

cado. En paralelo, la empresa seguirá apostando por la formación continua y el uso de inteligencia artificial y análisis de datos para comprender mejor cómo estos factores influyen en el mercado. Todo ello con el objetivo de reforzar y ampliar el conjunto de servicios vinculados a la sostenibilidad que actualmente ofrecemos.

Metros²: ¿Se han incrementado la solicitud y las valoraciones realizadas con estos fines? ¿En qué ámbitos?

Isabel Alonso de Acuña.: Los ámbitos donde se observa mayor crecimiento son el hipotecario residencial, donde el volumen de tasaciones amplifica el impacto de los cambios regulatorios; las carteras de entidades financieras, servicers o fondos, que requieren análisis masivos de eficiencia energética y riesgos climáticos; y el sector terciario e inversión, donde las certificaciones y las due diligence ambientales son cada vez más habituales.

Metros²: ¿Qué balance hacen del año 2025 y qué perspectivas tienen para 2026 de

“El impulso de la financiación sostenible y la mayor sensibilidad de inversores y financiadores hacia factores ambientales son cruciales en los análisis de riesgos y la tendencia irá en aumento”.

Gloval, por actividad y especialmente en el segmento más relacionado con la sostenibilidad y los criterios ESG?

Nuria Areste.: El área de Sostenibilidad de Gloval se creó en 2024 y desde entonces se ha consolidado como una apuesta estratégica, especialmente reforzada durante 2025. La actualización de la normativa española en valoraciones ha acelerado la transición desde un enfoque ESG principalmente voluntario hacia otro regulado y esto ha impulsado una mayor demanda de servicios relacionados a los que GLOVAL no ha sido ajena. En los últimos meses, Gloval ha detectado un aumento significativo de certificaciones de sostenibilidad y de cara a 2026, la compañía continuará reforzando la conexión entre valoración, sostenibilidad y análisis de datos como uno de los ejes estratégicos de su actividad.

Metros²: ¿Qué peso tienen estas áreas dentro de Gloval y si piensan o contemplan potenciarlas?

Isabel Alonso de Acuña.: La valoración sigue siendo una parte importante del negocio, pero existe una clara apuesta por el desarrollo de las áreas de sostenibilidad y analytics. El creciente interés por los servicios relacionados con ESG o las certificaciones como VERDE o BREEAM refleja que la sostenibilidad ha dejado de ser un valor añadido para convertirse en un pilar del desarrollo inmobiliario. En este contexto, Gloval está plenamente alineada y prevé seguir ampliando las capacidades de estas áreas para responder a las nuevas necesidades de clientes en materia de sostenibilidad, ESG y RSC.

Oficinas y logística pisan fuerte

La inversión en oficinas en España ha cerrado 2025 con un crecimiento del 38% y un total de 2.326 millones de euros. La logística ha incrementado sus precios de ventas un 6,4%.

La absorción de oficinas ha superado los 720.000 metros² en 2025.



La inversión inmobiliaria en España ha finalizado 2025 y ha iniciado el año con tendencia alcista en otros mercados más allá del residencial o el hotelero, como es el caso de las oficinas y la logística. La inversión en oficinas en España ha cerrado 2025 con un volumen total de 2.326 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 38% respecto al ejercicio anterior y confirma la reactivación del sector tras varios años de ajuste, según el *Snapshot Oficinas MAD & BCN Q4 2025*, elaborado por Colliers. Así, La absorción de oficinas ha superado los 720.000 metros² en 2025 impulsada por la demanda de espacios *prime* en Madrid y Barcelona, según detallan. Madrid cerró el año con un *stock* de 18,2 millones metros² y una disponibilidad del 8,9%, una de las más bajas de los últimos ejercicios. La absorción anual alcanzó los 452.000 metros², reflejando un uso más activo del espacio y la consolidación de la demanda. Barcelona cerró 2025 con un *stock* de 6,8 millones metros², una absorción anual de 268.000 metros² y una disponibilidad del 9,5%, con-

solidando varios trimestres de mejora progresiva. Por su parte, la logística ha cerrado 2025 al alza, con un precio de venta que se incrementa un 6,4% y el alquiler avanzando a un 5,8% interanual, según el *Informe de mercado inmobiliario en Iberia Q4*, elaborado por MVGM. El informe señala que el precio medio nacional de venta se ha situado en 476 euros/metro², con la Comunidad de Madrid, Cataluña y País Vasco por encima de la media.

Operaciones que abren el año

Asimismo, el primer trimestre del año va dejando operaciones de calado en el inmobiliario. En *retail*, Redevco ha adquirido tres parques comerciales en España para el Fondo Redevco European Retail Parks (RERP). Los activos, Ferrol Retail Park (La Coruña), Meixueiro Retail Park (Vigo) y Cemar Retail Park (Almería), llegan poco después de la primera transacción del fondo en España, en Toledo, en diciembre de 2025. En seis meses, el fondo ha completado 11

adquisiciones en múltiples mercados europeos, logrando invertir el 50 % del capital comprometido, según explican. En el mismo mercado, Pelayo Capital ha adquirido a Inditex un local comercial de aproximadamente 1.500 metros² en la calle Torreiro de A Coruña. El local ha sido arrendado a Fitness Park, operador internacional de gimnasios con dos ubicaciones ya operativas en la ciudad gallega. En el mercado hotelero, Arcano ha comprado tres hoteles de cuatro estrellas ubicados en Tenerife, Alua Atlántico Golf Resort, Alua Tenerife y Alua Soul Orotava Valley, sumando más de 1.000 habitaciones, con el asesoramiento de Christie & Co. En residencial, Barings acuerda con Aurora Homes la compra llave en mano de 305 viviendas de alquiler asequible en Los Cerros (Madrid), con una inversión estimada de 70 millones de euros, según indican. Por último, el banco N26 ha anunciado la apertura de su nueva sede en España. El espacio de 2.000 metros², en Don Ramón de la Cruz, 84 (Madrid), albergará su segundo *hub* europeo de operaciones.

Castellana Properties compra Islazul por 340 millones

La cartera de Castellana Properties alcanza los 23 activos con esta operación. Colonial gana 344 millones de euros al cierre de su ejercicio.

Castellana Properties ha firmado un acuerdo con Henderson Park y Eurofund Group para la adquisición de la sociedad propietaria del centro comercial Islazul, situado en el distrito madrileño de Carabanchel, por 340 millones de euros. Tras esta adquisición, la cartera de Castellana Properties alcanza los 23 activos, con una superficie bruta alquilable (SBA) de 692.105 metros² y un valor bruto de la cartera (GAV) superior a 2.222 millones de euros. “Esta operación está alineada con la estrategia de la compañía de invertir en activos líderes en sus áreas de influencia”, aseguran desde la compañía. Islazul cuenta con una superficie bruta alquilable (SBA) de aproximadamente 90.000 metros² y una afluencia

anual de cerca de 12 millones de visitas, de las cuales más del 40% provienen de desplazamientos a pie o en transporte público. Respecto a otros movimientos en el mercado de SOCIMIs, Patrizia ha firmado una *joint venture* con el promotor berlinés Cosimo Investment Group para invertir hasta 500 millones de euros en activos residenciales en Berlín. La iniciativa contempla el desarrollo de un *pipeline* inicial de aproximadamente 2.000 viviendas en los próximos años, según avanzan desde la firma. En el mercado hotelero, Atom Hoteles ha formalizado una nueva operación de financiación para el Hotel Alegría Costa Ballena (Cádiz) por un importe total de 15 millones de euros. Este activo con una categoría de cuatro

estrellas cuenta con un total de 200 habitaciones. En Málaga, All Iron RE I ha alcanzado un acuerdo con Edgar Suites para la desinversión de su activo ubicado en la calle Beatas. La operación supone para la firma una plusvalía de 995.000 euros sobre el valor del activo y supone una rentabilidad anual superior al 7%, según explican.

En cuanto a cierre de resultados de 2025, Colonial SFL ha obtenido un beneficio neto de 344 millones de euros, lo que representa un incremento del 12% respecto al año anterior. El resultado neto recurrente alcanzó los 211 millones de euros, un 9% más interanual, mientras que el beneficio recurrente por acción se situó en 33,6 céntimos. Por su parte, Silicius ha cerrado el ejercicio con un beneficio neto de 17,8 millones de euros y ha culminado la refinanciación de su deuda con nueva financiación sindicada a largo plazo. Por último, Árima alcanza un beneficio neto de 8,4 millones de euros en 2025. El valor de sus activos netos llega a 327,8 millones de euros, lo que representa un incremento del 25% respecto al año anterior.

Radiografía, Tendencias y Nuevos Retos para Promotores

VIVIENDA 2026

XXVIII Encuentro del Sector Inmobiliario en la Vivienda

5

Marzo
Madrid

*Presencial
100%*



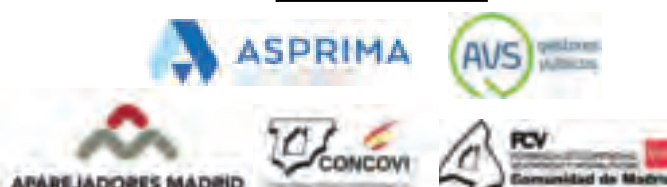
Patrocinan



Organizan



Colaboran



Más Información: Javier Olivares: (Coordinador) formacion@cesine.es

Persuadis recibió el Premio Vivienda 2026

Persuadis fue premiada por su liderazgo, excelencia y contribución a la vivienda a través del marketing inmobiliario, en el **XXVIII Encuentro del Sector Inmobiliario y de la Construcción**, organizado por **Cesine Formación y Jornadas** en colaboración con la revista **Metros²**. Los par-

ticipantes en el evento, celebrado en la sede de **CMS Albiñana & Suárez de Lezo**, en Madrid, y que reunió a más de un centenar de profesionales; analizaron la evolución de la compra y el alquiler de vivienda, así como el urbanismo y las políticas públicas en este ámbito.



José María Álvarez, presidente de Cesine Formación y director de la revista Metros², da la bienvenida a VIVIENDA 2026.



Entrega del Premio VIVIENDA 2026. De izquierda a derecha, José María García, Miguel Ángel Jiménez, José María Álvarez y Álvaro Otero.

La jornada sobre el sector inmobiliario y de la construcción reunió a un destacado elenco de expertos que debatieron sobre la evolución de la demografía, la compra y el alquiler, las políticas de vivienda y urbanismo, la transición energética, los nuevos desarrollos de suelo, las infraestructuras, la salud, el confort, la hibridación, la construcción industrializada, la innovación y otras preocupaciones de los inversores, promotores y constructores.

En la presentación del encuentro, **José María Álvarez**, presidente de **Cesine** y director de la revista **Metros²**, recordó que España lleva tres años seguidos batiendo récords en venta de viviendas. *“En 2025 se contabilizaron 740.000 transacciones y, de continuar con este ritmo, podríamos llegar a las 800.000 operaciones en 2026, lo que da idea de cómo el sector residencial se ha convertido en el gran pilar del mercado inmobiliario”*. Sin embargo, otros datos indican que *“hace falta fabricar al menos 300.000 unidades más cada año, porque existe una demanda muy elevada y una grave crisis de acceso a la vivienda por parte de los jóvenes”*. Por otra parte, se refirió también al contraste que supone la existencia de una España vaciada, con alrededor de tres millones de viviendas que no están ocupadas, y la pérdida de población en la mitad de los más de 8.000 municipios que tiene nuestro país.

Asimismo, expuso la *“imparable escalada de precios en la vivienda experimentada desde la crisis del covid en 2020, con una subida anual de dos dígitos que en 2025 se situó entre el 14 y el 15%, y que este año, aunque un poco más suave, podría continuar en esta línea”*. Esbozó otro de los grandes debates del sector residencial, centrado en la necesidad de potenciar la construcción industrializada, *“un ámbito en el que España aún cuenta con un gran potencial de desarrollo”*.

Durante la jornada, **Persuadis** recibió el **Premio Vivienda 2026** por su liderazgo, excelencia y contribución a la vivienda a través del marketing. Se trata de una agencia de marketing inmobiliario fundada en 2009 y especializada en exclusiva en el sector inmobiliario desde hace más de 16 años. Cuenta con

un equipo propio de 35 profesionales, sede central en Barcelona y delegaciones en Madrid, Málaga y Lisboa, ofreciendo servicio a todo el territorio español y portugués.

Persuadis ofrece más de 30 servicios de marketing específicos diseñados para maximizar la comercialización de viviendas, ayudando a *“vender más, pero, sobre todo, a vender mejor”*. Opera en todas las zonas de España, Portugal y Andorra; y gestiona más de 400 proyectos activos.

PREMIO A UNA EMPRESA PIONERA EN MARKETING

En 2025 alcanzó una facturación de 4,5 millones de euros y para 2026 prevé un crecimiento del 20%, reflejo de un modelo sólido, especializado y en constante evolución.

El premio fue recogido por **Miguel Ángel Jiménez**, socio fundador de Persuadis Marketing Inmobiliario, quien extendió el reconocimiento *“a las 35 personas que componen el equipo de la empresa y que se esfuerzan cada día por desarrollar la vocación de aportar siempre un valor añadido al sector inmobiliario desde el punto de vista de un conocimiento profundo”*. **Jiménez** desveló que *“cuando comenzamos nuestra actividad en 2009, para aportar valor añadido solo había que mirar lo que se hacía en otros ámbitos y traerlo al sector inmobiliario; mientras que desde hace cuatro o cinco años ocurre lo contrario, que vienen empresas de otras actividades a interesarse por servicios y productos que ofrecemos, lo que quiere decir que estamos haciendo muchas cosas bien”*.

El **XXVIII Encuentro del Sector Inmobiliario y de la Construcción** contó con el patrocinio de **CMS Albiñana & Suárez de Lezo**, **Gloval**, **Accumim Intelligence**, **Retamar de la Huerta**, **Remax España**, **Aeclu**, **Nedgia (Grupo Naturgy)**, **Plan de Protección de Alquiler**, **Aldes**, **Zennio**, **Saunier Duval y Bilba**; y con la colaboración de **Asprima**, **AVS Gestores Públicos**, **Aparejadores Madrid**, **Concovi** y **Federación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de la Comunidad de Madrid**.

“Madrid concentra el 50% de la vivienda protegida en España”

La falta de acceso a la vivienda es un problema estructural que las administraciones públicas deben contribuir a solucionar generando las condiciones normativas más adecuadas. Así lo indicó **José María García Gómez**, viceconsejero de Vivienda, Transporte e Infraestructuras de la Comunidad de

Madrid, en la inauguración del **XXVIII Encuentro del Sector Inmobiliario y de la Construcción**. Y destacó que la región está enfocada en generar más oferta y aseguró que actualmente *“Madrid concentra el 50% del total de viviendas de protección pública que se hacen en España”*.



José María García Gómez, viceconsejero de Vivienda, Transporte e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid, inauguró la jornada.



Más de un centenar de profesionales asistieron al Encuentro celebrado en la sede madrileña de CMS Albiñana & Suárez de Lezo.

El viceconsejero afirmó que la falta de acceso a la vivienda es un problema estructural, que solo se soluciona a medio y largo plazo. *“Se trata de encontrar soluciones y, en este caso, la obligación de las administraciones públicas es generar las condiciones necesarias para hacerlas posibles”*. Según explicó, *“tenemos un problema, básicamente, de generación de oferta; nos encontramos en un momento en el que la demanda de vivienda está creciendo de una manera muy acelerada y, sin embargo, llevamos unos años de cierto retraso y parálisis en la generación de oferta”*. Este desequilibrio es estructural. *“Se produce en las grandes urbes de todo el mundo y también en España, particularmente en Madrid, que es una gran región metropolitana que está creciendo a un ritmo muy importante”*. En paralelo, el sector está sufriendo otros problemas. *“Después de la crisis del covid, los incrementos del precio de la construcción, tanto estructurales como indirectos, están cerca del 40%; y, por otra parte, existe un problema de financiación que provoca que adquirir una vivienda sea un tanto complejo”*.

En este contexto, **José María García Gómez** criticó las actuaciones de intervención del mercado que se han llevado a cabo en algunos territorios, como Cataluña, *“donde se han establecido controles en zonas tensionadas y se pretende engañar a la ciudadanía afirmando que los precios están bajando como consecuencia de ello”*. Por otra parte, advirtió que los ataques a la propiedad privada provocan una inseguridad jurídica y pueden reducir un mercado que estaba largamente asentado.

El viceconsejero explicó que la población madrileña está creciendo en más de 100.000 habitantes nuevos cada año, por lo que pasará de los más de siete millones actuales a alrededor de ocho millones en diez años. *“Esto implica la necesidad de crear 40.000 viviendas nuevas al año, frente a una capacidad de producción del sector que apenas alcanza las 20.000; por lo tanto, nuestro enfoque no puede ser otro que generar más oferta; para ello, hemos introducido unas leyes autonómicas que tienen el objetivo de simplificar, desburocratizar y facilitar los procesos administrativos”*.

Además, explicó que *“nos apoyamos en una colaboración públicoprivada, que ha hecho posible ya entregar 5.200 viviendas en alquiler asequible y promover en los últimos cuatro años 24.000 viviendas con protección pública, frente a las 13.000 de toda Cataluña y ni una sola en la ciudad de Barcelona”*.

La Comunidad de Madrid ha decidido hacer frente a la escasez de oferta de vivienda con *“más suelo apto, más agilidad, más producción y más seguridad jurídica para atraer inversión”*. Además, está impulsando nuevas medidas como el plan de choque 2026-2027 para *“por una parte, establecer un plan territorial que identifique nuevos suelos, para simplificar el trámite de producción y planeamiento del urbanismo y que permitan planificar el Madrid del futuro. Por otro lado, vamos a tramitar una ley de medidas urgentes en materia de vivienda que va a permitir, entre otras cosas, incrementar la densidad y la edificabilidad de las parcelas ya destinadas a protección pública”*.

NUEVAS MEDIDAS

La Comunidad de Madrid ha decidido hacer frente a la escasez de oferta de vivienda con *“más suelo apto, más agilidad, más producción y más seguridad jurídica para atraer inversión”*. Además, está impulsando nuevas medidas como un plan de choque 2026-2027 para *“por una parte, establecer un plan territorial que identifique nuevos suelos, para simplificar el trámite de producción y planeamiento del urbanismo y que permitan planificar el Madrid del futuro. Por otro lado, vamos a tramitar una ley de medidas urgentes que permitirá incrementar la densidad y la edificabilidad de las parcelas ya destinadas a protección pública”*.

Además, *“en la ley de medidas urgentes vamos a eliminar uno de los dos informes sectoriales que, en la tramitación del planeamiento, tenían que aportar Turismo, Vías Pecuarias y Carreteras”*. Y abogó por *“retomar figuras que faciliten la promoción del suelo y volver a fórmulas que funcionaron bien como las cuentas ahorro-vivienda” o las deducciones en las compras de la vivienda habitual”*.

Raquel Yepes

Directora territorial Centro de Gloval Valuation



“Las subidas de precios han provocado máximos históricos en 2025 y previsiones alcistas para 2026”

La situación actual del mercado de la vivienda en España se caracteriza por *“un desequilibrio estructural y creciente entre oferta y demanda, impulsado por factores demográficos, económicos y regulatorios”*. Así lo expuso **Raquel Yepes**, directora territorial Centro de **Gloval Valuation**, que fue la primera ponente de la mesa sobre retos del mercado, moderada por **Javier Ochoa**, director Luxury & Commercial de **Remax España**.

En opinión de **Yepes**, existe un déficit acumulado de viviendas, con una producción anual insuficiente. *“Esta escasez afecta tanto a la obra nueva como al mercado secundario”*, por lo que *“es fundamental una acción combinada que implique al sector público y privado, con reformas estructurales que reduzcan costes, faciliten el acceso a financiación y promuevan un urbanismo sostenible e inclusivo”*.

La presión de la demanda está alimentada por el crecimiento poblacional vía inmigración, el aumento de hogares unipersonales, la concentración urbana en algunas ciudades y la demanda extranjera.

“Todo ello ha provocado subidas sostenidas de precios, con máximos históricos en 2025 y previsiones alcistas para 2026”. El impacto social es significativo. *“Se retrasa la edad media de compra hasta los 35-40 años y la emancipación juvenil es una de las más bajas de Europa”*.

El Banco de España ha elevado sus estimaciones, señalando que el país arrastra un déficit acumulado de unas 700.000 viviendas para satisfacer la demanda actual. *“La formación de nuevos hogares y la demanda de inversión requieren unas 225.000 viviendas nuevas anuales, pero el ritmo de construcción se mantiene muy por debajo, agravando el problema año tras año”*.

Entre los factores demográficos y de demanda, señaló que existe *“un aumento significativo de hogares unipersonales y una mayor concentración de la población en grandes áreas metropolitanas (Madrid, Barcelona, Málaga), donde la presión es extrema”*. También indicó que *“en 2025 los compradores extranjeros rozaron las 100.000 operaciones, lo que, sumado a la compra para inversión, limita el stock”*.

Y añadió que los *“baby boomers”* concentran más del 50% de la riqueza inmobiliaria, mientras que los jóvenes *“enfrentan un retraso sistemático en su emancipación por la falta de producto asequible”*. El precio de la vivienda cerró 2025 con una subida cercana al 10%, alcanzando máximos históricos en la serie estadística de los registradores.

En cuanto a las previsiones para 2026, se espera que la tendencia alcista continúe, con estimaciones de crecimiento de entre el 3% y el 10%, indicó **Yepes**.

Álvaro Otero

Socio de Real Estate de CMS Albiñana & Suárez de Lezo



“Necesitamos políticas estables a largo plazo, que creen seguridad jurídica”

Álvaro Otero, socio de Real Estate de **CMS Albiñana & Suárez de Lezo**, afirmó que *“necesitamos políticas de vivienda estables a largo plazo, que sean consensuadas y creen seguridad jurídica”*. Además, pidió que *“no echemos a los inversores, porque si lo hacemos no se creará más oferta”*; y abogó por *“intentar adecuarnos a la demanda, entre otras cosas creando infraestructuras, para que todos estemos cómodos en el lugar donde vivamos”*.

Otero analizó la aplicación de la Ley de Vivienda y el índice de alquileres en los distintos territorios de España. *“Hay más de 300 municipios declarados zonas tensionadas, de los que 271 están en Cataluña, 21 en Navarra, uno en Galicia y el resto en el País Vasco”*. En esta última comunidad, únicamente se está aplicando el índice en Guipúzcoa, pero en Vizcaya y Álava aún no; esto supone, por ejemplo, que el propietario de una vivienda en Baracaldo está en zona tensionada pero no sabe aún a qué precio va a poder alquilar su inmueble. Mientras que Navarra *“han sido más diligentes y ya en julio del pasado año estaban aplicando el índice”*.

En Cataluña, como consecuencia de la nueva normativa, *“el arrendamiento urbano se derivó al de temporada o vacacional, lo que se ha intentado evitar aplicando los mismos límites*

a éstos; sin embargo, nos estamos encontrando que, como alternativa, se ha producido una aplicación súbita, hasta ahora no vista, de los usufructos temporales”. Es decir, *“se están firmando contratos de usufructo para evitar los arrendamientos, por lo que el año próximo nos encontraremos con un nicho sorprendente de este tipo de contratos”*. Esta situación causa *“una inseguridad jurídica, agravada aún más por otras medidas anunciadas, pero que no se sabe si llegarán a ser aplicadas o no finalmente”*.

Entre otras cuestiones, el socio de **CMS Albiñana & Suárez de Lezo**, criticó también la posible prohibición en Cataluña de la compra de viviendas con fines especulativos en zonas tensionadas para priorizar el uso residencial habitual. Y, en este sentido planteó, por ejemplo, que *“si un matrimonio dedica sus ahorros a comprar y reformar un piso, mejorando además su eficiencia energética, y lo vuelve a poner en el mercado, es una operación buena o mala”*.

Finalmente, se refirió a la política de moratoria de desahucios que *“causa la sensación de que el fraude es un problema mucho más estructural de lo que es, aunque la morosidad real del sector residencial en España es bastante baja y se puede situar en un 4 o 5%”*.

Raquel Gómez

Head of Real Estate Solutions
de Accumin Intelligence



“El número de reformas ha mostrado una tendencia creciente en los últimos años, pero sigue siendo insuficiente”

El número de reformas de inmuebles residenciales ha mostrado una tendencia creciente en los últimos años, pero sigue siendo insuficiente, en opinión de **Raquel Gómez**, head of Real Estate Solutions de **Accumin Intelligence**, que analizó los efectos de la nueva regulación de eficiencia energética y cómo el mercado se prepara para ello. Además, se refirió a la directiva de la UE 2024/1275, y a su reglamento, que forman parte del paquete climático alineado con la estrategia de neutralidad en este ámbito de la Unión Europea. Comenzó indicando que el sector de la edificación representa aproximadamente el 40% del consumo energético y el 36% de las emisiones de CO₂ en Europa. Y añadió que *“el objetivo es contar con un parque inmobiliario de cero emisiones en 2050, al que se llegaría tras la transposición de la directiva en cada país durante 2026, la consecución de cero emisiones en los edificios públicos en 2028, y en los edificios nuevos en 2030”*. La fecha límite de la citada transposición es el 29 de mayo del actual ejercicio.

La directiva 2024/1275 afecta tanto al Código Técnico de la Edificación, como a la nueva regulación sobre certificación energética (estándares mínimos de eficiencia energética) y a otras herramientas. *“El estado actual es que existe un borrador oficial (31 de diciembre de*

2025), que establece en el mercado residencial unifamiliar un 16% de reducción de las emisiones para 2030, y entre un 20 y un 22% en el plurifamiliar para 2045”.

A continuación, analizó el número y porcentaje de inmuebles con certificados de eficiencia energética (CEE) existentes actualmente en España. *“Porcentualmente, hay más certificados en vivienda plurifamiliar que en unifamiliar; por otra parte, el mayor número de certificados por provincia no coincide con el mayor número de inmuebles existentes en la misma”*. En cuanto a la mejora de la eficiencia a través de las reformas, señaló algunos aspectos a tener en cuenta como que *“la vivienda unifamiliar muestra un peor consumo energético que la plurifamiliar debido a la mayor superficie de envolvente; el consumo energético está correlacionado con las zonas climáticas de invierno; se observan áreas como Madrid, en las que el consumo medio es menor, lo cual no puede explicarse sólo por obra nueva, si no por reformas; y el número de reformas de inmuebles residenciales ha mostrado una tendencia creciente en los últimos años”*. Por otra parte, aseguró que *“la reforma en vivienda unifamiliar permite una mayor mejora en eficiencia energética que en la plurifamiliar, debido a la libertad de actuación”*.

Marta Sacristán

Gerente de
Retamar de la Huerta



“Retamar supondrá la construcción de 3.503 viviendas, 1.123 de ellas de protección pública”

Retamar de la Huerta, el nuevo desarrollo urbanístico del suroeste de Madrid ubicado en Alcorcón, ha iniciado las obras de urbanización que culminarán con la construcción de 3.503 viviendas, 1.123 de ellas de protección pública, en una superficie de 114 hectáreas, con amplias zonas verdes y nuevos carriles bici y peatonales. Así describió el proyecto **Marta Sacristán**, gerente de **Retamar de la Huerta**, que se refirió al mismo como un *“urbanismo a escala humana para mayor calidad de vida”*. **Retamar de la Huerta** se presenta como uno de los proyectos urbanísticos residenciales más destacados de la Comunidad de Madrid en términos medioambientales, que pone el foco en el aspecto residencial y la conexión con la naturaleza.

Entre los atractivos apuntados por **Sacristán**, también destacan *“una mejora de la red de vías pecuarias, los valores naturales del entorno, unos edificios pequeños en bloque abierto, una red conectada de itinerarios peatonales y ciclistas, así como la creación de parques fluviales y zonas verdes urbanas”*.

El desarrollo contará con una oferta diversificada de vivienda, con características distintivas marcadas por *“el respeto a la naturaleza”*, y una forma de vida y construcción *“sostenible”*. Las calles del tejido residencial tendrán

un ancho medio de 17 metros y las edificaciones un máximo de cuatro alturas. El proyecto resaltarán la atención a la conectividad peatonal y en bici a través de unas vías-parque a lo largo de las manzanas de vivienda colectiva, que conectan los dos parques fluviales ubicados por donde discurren los arroyos existentes, que serán rehabilitados.

El proyecto no solo mejorará los accesos, sino que también garantizará una conexión ágil y cómoda con otras zonas. En el acceso sur, la nueva rotonda de Campodón y el soterramiento de la M-506 eliminarán los atascos, mejorando la seguridad vial. Además, las nuevas vías de servicio y la ampliación de carriles aseguran una movilidad más fluida, tanto para los que trabajan en la zona hasta quienes la atraviesan. El Acceso Este, por su parte, se reinventa con una moderna glorieta en la Avenida San Martín de Valdeiglesias, mientras que la reorganización de las paradas de autobús permitirá que el transporte público sea más eficiente. La conexión directa con la Avenida Ejército de Tierra abrirá nuevas oportunidades para el comercio y el desarrollo económico, dinamizando la vida local. Asimismo, el nuevo vial que conecta Retamar con la M-506 creará un enlace directo con el resto de la Comunidad de Madrid.

Jorge Ginés

Director general de Asprima



“En 2024 el sector urbanístico solicitó 6,7 GW de acceso a la red, de los que la mitad no pudieron ser atendidos”

Jorge Ginés, director general de **Asprima**, inició la segunda mesa redonda, moderada por **Soledad García Garrido**, redactora-jefe de **Metros²**, y centrada en la construcción de nuevas casas. **Ginés** habló sobre infraestructuras, energía y vivienda nueva; y explicó que la **Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid** ha presentado un informe que sitúa la infraestructura eléctrica como uno de los principales cuellos de botella para el desarrollo de vivienda nueva en España y propone 16 medidas regulatorias y operativas para revertir esta situación.

Además, reclamó que *“las infraestructuras tienen que ir con el urbanismo”*, por lo que *“hemos pedido la creación de una comisión técnica y de coordinación en la que estén el Ministerio para la Transición Ecológica, representantes de las comunidades autónomas, Red Eléctrica, distribuidoras y promotores”*.

El informe presentado por **Asprima** advierte de que la producción de viviendas es claramente insuficiente -según el *Banco de España*, el déficit alcanza ya las 700.000- y pone el foco en las dificultades de acceso y conexión a la red eléctrica. En 2024, el sector urbanístico solicitó 6,7 GW de acceso a la red, de los cuales aproximadamente la mitad no pudieron ser atendidos por falta de capacidad disponible o por el desistimiento de los promotores.

El informe subraya que la falta de coordinación entre la planificación urbanística y la planificación eléctrica obliga a los promotores a asumir sobrecostes significativos y a esperar refuerzos de red que retrasan los proyectos y comprometen su viabilidad. Asimismo, prácticas actuales como las reservas de potencia excesivamente largas y rígidas, la duplicidad de validaciones administrativas o un reparto de costes que recae mayoritariamente en el promotor contribuyen a encarecer el precio final de la vivienda y a inmovilizar recursos.

El informe de **Asprima** agrupa sus propuestas en cinco ámbitos de actuación prioritarios, que abordan de forma integral los principales cuellos de botella que hoy impiden conectar nuevos desarrollos residenciales a la red eléctrica en plazos razonables y a costes asumibles. Los cinco ámbitos son los siguientes: capacidad y planificación de la red eléctrica; optimización de la red existente; agilización de la tramitación administrativa; certidumbre en la ejecución de infraestructuras; y coste y dimensión de las infraestructuras eléctricas. Las medidas combinan soluciones regulatorias y operativas para acelerar la conexión de nuevos desarrollos, reducir costes y aportar certidumbre tanto a promotores como a las administraciones.

Enrique García Cámara

Director comercial y de Marketing de Aldes España



“El aislamiento provoca que el aire ya no circule, por lo que es necesario ventilar”

“El aislamiento existente actualmente en los hogares provoca que el aire ya no circule y que los contaminantes queden atrapados, por lo que es necesario ventilar”. Fue el principal mensaje que lanzó en su intervención **Enrique García Cámara**, director comercial y de Marketing de **Aldes España**, que interrelacionó conceptos como *“vivienda, salud, confort y eficiencia”*; y destacó *“la calidad del aire interior y el confort térmico como vehículo de eficiencia energética”*.

García introdujo algunas cuestiones previas a tener en cuenta. *“El aire interior puede estar hasta ocho veces más contaminado que el exterior; pasamos alrededor del 90% de nuestro tiempo en interiores; aproximadamente, el 37% de la población sufre de alergias; un niño inhala hasta el doble de contaminantes que un adulto; los residentes urbanos están expuestos a concentraciones de partículas finas que superan los límites establecidos por la Organización Mundial de la Salud (OMS); más del 50% de los espacios interiores están afectados por contaminantes en el aire; y en Francia, el coste estimado de la mala calidad del aire interior alcanza los 12 millones”*.

Seguidamente, explicó el cambio de paradigma que se ha producido en la edificación: *“los inmuebles son cada vez más herméticos (doble*

acristalamiento, juntas, aislamiento, métodos constructivos, etc.); y sin un sistema de ventilación adecuado, aumentan los contaminantes y la humedad en la vivienda, lo que conduce a numerosos desastres”. Antes, *“el aislamiento era deficiente o inexistente, por lo que el aire circulaba por las fugas de la vivienda, lo que provocaba una incomodidad y un desperdicio de energía, pero los contaminantes no se acumulaban”*. Sin embargo, ahora, *“con el aislamiento el aire ya no circula, existe un mejor confort energético y una reducción de las pérdidas de energía, pero los contaminantes quedan atrapados en la casa”*. Estos contaminantes proceden *“de equipos domésticos, de la actividad humana, y del aire exterior”*.

García aseguró que *“la mejor solución contra los contaminantes interiores en los hogares son los sistemas de ventilación Aldes, correctamente dimensionados e instalados”*. Al filtrar el aire interior, **Aldes** combate tres contaminantes principales: *“el CO₂, vinculado a la respiración, cuando supera un determinado nivel; los COVs, compuestos orgánicos volátiles, utilizados en muchos materiales, productos de limpieza, disolventes, etc.; y los PM_{2,5}, partículas finas con un diámetro inferior a 2,5 µm, resultantes de diversos contaminantes en la atmósfera”*.

Luis Martínez Razola

Responsable técnico independiente



“Hay que desmontar los mitos referentes a las instalaciones con gas natural y contemplar las opciones de hibridación”

Luis Martínez Razola, responsable técnico independiente, centró su ponencia en desmontar los mitos sobre el gas natural en la nueva construcción y expuso las opciones de la hibridación en la edificación. El experto repasó la normativa establecida en el Código Técnico de la Edificación (CTE) y analizó las características técnicas de las bombas de calor eléctricas y las instalaciones híbridas.

En primer lugar, apuntó algunas cuestiones perseguidas por el CTE, como *“la limitación del consumo energético; las condiciones para el control de la demanda energética y las instalaciones de iluminación; la contribución mínima de energía renovable para cubrir la demanda de ACS (agua caliente sanitaria); la generación mínima de energía eléctrica procedente de fuentes renovables; y las dotaciones mínimas para la infraestructura de recarga de vehículos eléctricos”*.

Entre los mitos que desmontó este experto, se sitúa la concepción establecida hace años de una *“tormenta perfecta”*, en la que la aeroterminia sería una energía renovable, eficiente y limpia que proporciona calefacción, refrigeración y ACS, mientras que las calderas constituirían una tecnología anticuada y que no cumplía el Código Técnico de la Edificación.

Por otra parte, apuntó que las bombas de calor eléctricas se caracterizan por su versa-

tilidad y flexibilidad, pero también tienen algunas flaquezas como que *“no refrigeran, sino que atemperan”*, y que *“para climatizar deben incluir un equipo de apoyo, especialmente en salones”*.

Además, a pesar de su alta eficiencia y bajo coste de operación, el rendimiento varía según la zona climática. Otras de sus flaquezas serían *“la dependencia del suministro y el precio de la electricidad, los problemas en la puesta en marcha, la necesidad de espacio para acumulación de ACS, la generación de ruido, la problemática de los gases refrigerantes, y el impacto ambiental indirecto”*.

En este contexto, **Martínez Razola** puso en valor las instalaciones híbridas y rechazó algunos de los *“falsos mitos que se han dicho sobre ellas, como que no cumplen el CTE; que no suponen una energía renovable; que implican acometida eléctrica y de gas; que tienen un mayor coste de inversión y una complejidad en el control; y que cuentan con un mayor coste de operación”*.

Finalmente, puso el ejemplo de lo ocurrido en otros países como Alemania, donde el gobierno acordó, entre otras medidas, abolir la prohibición de nuevos sistemas de calefacción a gas y petróleo que requería que los sistemas de calefacción recién instalados utilizaran al menos un 65% de energía renovable.

Jesús Alonso Pérez

Director de Innovación de Bilba Constructora



“La prioridad en estos momentos es hacer vivienda industrializada asequible”

El sector de la construcción evoluciona hacia un modelo industrial, digital y sostenible, afirmó **Jesús Alonso Pérez**, director de Innovación de **Bilba Constructora**, quien añadió que actualmente *“la prioridad es hacer vivienda industrializada asequible”*. Asimismo, esbozó las oportunidades de futuro que entraña esta innovadora modalidad constructiva en un contexto de *“crisis en la vivienda, con una fuerte presión sobre el sector inmobiliario por la escasez de suelo y los altos precios, en contraste con la altísima demanda”*.

En referencia a la industrialización, **Alonso** explicó que *“la capacidad de producción es creciente, reduciendo plazos de ejecución, mejorando los requerimientos de calidad y sostenibilidad, y con un coste controlado”*. Sobre las exigencias regulatorias y financieras, dijo que *“las políticas europeas, como la taxonomía, imponen estándares estrictos de sostenibilidad que condicionan la inversión y la financiación”*. Por otra parte, se hizo eco de la transformación de talento que se está produciendo. *“El sector debe adaptarse a la reducción de mano de obra tradicional e incorporar nuevos perfiles cualificados en procesos industrializados y digitales”*. Y en cuanto a las condiciones de trabajo, indicó que *“los entornos laborales son más seguros y eficientes”*.

Entre los retos y desafíos de la construcción industrializada, citó *“el desarrollo, la optimización y la mejora continua de los procesos y soluciones; la digitalización (BIM) de la gestión con un enfoque más industrial (LEAN Construction); y el cambio en la concepción tradicional del proyecto, dando paso a procesos colaborativos para involucrar a la constructora en la fase de conceptualización”*. Por otra parte, advirtió de que *“se requieren nuevas soluciones de financiación para facilitar el avance, atendiendo a las necesidades concretas es este tipo de actuaciones”*.

Según comentó, existen diferentes grados de industrialización: *“un sistema constructivo tradicional y otro con optimización de procesos; una estructura convencional con ciertos componentes industrializados; un cierto grado de industrialización, con componentes y cerramientos industrializados; una estructura, cerramientos y componentes industrializados; y un sistema por componentes volumétricos 3D”*. Finalmente, afirmó que la construcción industrializada tiene *“una gran influencia en la reducción del impacto medioambiental de los proyectos de edificación”*; y destacó el trabajo de investigación, formación y difusión de la cátedra **Bilba**.

Los profesionales del sector reclaman más financiación

La falta de financiación es uno de los principales problemas para acceder a una vivienda, especialmente entre los más jóvenes, como puso de manifiesto el debate posterior a las ponencias desarrolladas en el **XXVIII Encuentro del Sector Inmobiliario y de la Construcción**. La primera

mesa redonda se centró en los retos del mercado y fue moderada por **Javier Ochoa**, director Luxury & Commercial de **Remax España**; mientras que la segunda trató acerca de la construcción de nuevas casas y fue moderada por **Soledad García Garrido**, redactora-jefe de **Metros²**.



Javier Ochoa, director Luxury & Commercial de Remax España, moderó la primera mesa técnica de VIVIENDA 2026.



Soledad García Garrido, redactora jefe de Metros², moderó la segunda mesa de la jornada celebrada en la sede de CMS Albiñana & Suárez de Lezo.

Javier Ochoa, director Luxury & Commercial de **Remax España**, destacó “*las actuaciones que viene desarrollando la Comunidad de Madrid para impulsar el sector inmobiliario y solucionar el problema de la vivienda*” que, en su opinión, se reflejarán en los próximos años de dos maneras: “*en una capacidad de atraer inversión avalada por las garantías existentes en esta región y en la generación de infraestructuras adecuadas para garantizar la movilidad en los diferentes entornos*”.

Por otra parte, se refirió a la importancia de algunos elementos relacionados con el desarrollo de viviendas, como “*la demografía, la densificación y las nuevas tendencias de la población*”. Y pidió a las administraciones que la fórmula para la vivienda pública no sea la propiedad sino el alquiler, “*porque no hay nada más injusto que otorgar privilegios de compra a alguien por su situación actual, que en unos años puede cambiar y ser totalmente diferente*”. Asimismo, abogó por intentar conseguir que los descuentos logrados en estas viviendas públicas de alquiler lleguen al 50% con respecto al precio libre del mercado, “*lo cual es posible tanto desde el punto de vista técnico como financiero*”.

Entre las intervenciones del público, destacaron algunas preocupaciones de los promotores, como la necesidad de una mayor financiación a las obras de urbanización en los proyectos residenciales, “*un ámbito en el que las administraciones podrían hacer más*”, y la adopción de medidas relacionadas con la simultaneidad de algunas actuaciones.

La moderadora de la segunda mesa redonda, **Soledad García Garrido**, redactora jefe de **Metros²**, se refirió a la vivienda como “*un tema controvertido y la primera preocupación de los españoles, que no se circunscribe únicamente a su falta o dificultad de acceso, sino también al encarecimiento de los precios*”.

Construcción de viviendas

Además, puso en valor otros aspectos de creciente importancia como “*el sector del living, que lideró la inversión el pasado año, aglutinando 5.415 millones de euros, con un crecimiento del 23%, y con unas perspectivas para 2026 de continuar creciendo y seguir constituyendo uno de los motores de la inversión inmobiliaria*”.

Por otra parte, apuntó la existencia de “*un debate cada vez más interesante en torno a la construcción de las nuevas viviendas, la sostenibilidad y la eficiencia energética y las nuevas demandas de la población*”.

Entre las cuestiones del público, se puso el énfasis en la construcción industrializada y en algunos aspectos relacionados con el nuevo Código Técnico de Edificación, como la forma de medir el carbono embebido, que es el que calcula las emisiones de gases de efecto invernadero asociadas al ciclo de vida de los materiales de construcción. También se debatió, con la participación del público sobre las dificultades de financiación que encuentran los jóvenes a la hora de adquirir una vivienda.



1



2



3

1ª foto: De I a D: David Martínez, de Valdecarros Madrid; Juan Antonio Cobo, de CaixaBank; y Yolanda Mostazo, de Quabit Construcción

2ª foto: de I a D: Javier Jiménez, Roberto Vicente, consultor independiente; y Alejandro Boserman; también de Zennio.

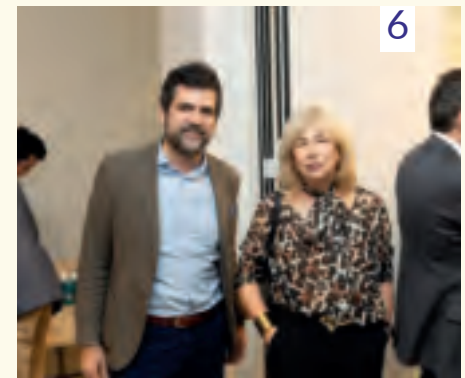
3ª foto: De I a D: Enrique García Cámara, Lucía Velasco y Luis Bautista; de Aldes.



4



5



6

4ª foto: De I a D: José Luis Ruiz Bartolomé, profesional independiente; y Adolfo Blázquez, de Inmoglaciari.

5ª foto: De I a D: Lorena Zenklussen, de UCI; y Pepe Ressia, de Remax España.

6ª foto: De I a D: Fernando Merino, de pisos.com; y María José Corrales, de Vivienda2.



7



8



9

7ª foto: De I a D: Laudelino Sánchez de León Linares, de Air Quality Protescan; Víctor Alba, de Castellón Nueva Gestión; y Domingo González Arias, ingeniero consultor.

8ª foto: De I a D: Samuel Pacheco, Vanessa Castro y Eduardo Rihuete; de Iberdrola.

9ª foto: De I a D: Ana Hernández, de Realia; y Rosario de Castro, del Instituto de Empresa.



10



11



12

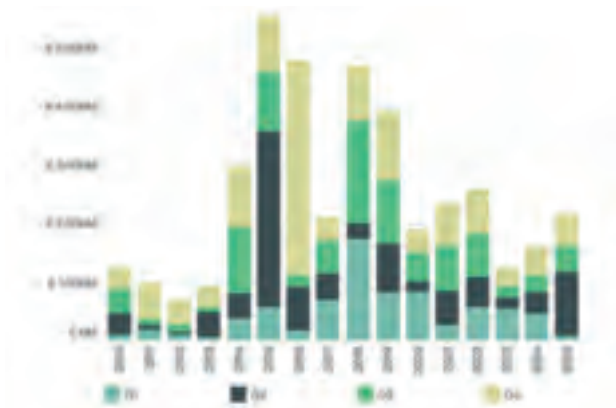
10ª foto: De I a D: Juan Luis Puerta, de Basico Homes; y José Miguel Martínez-Atienza, de Ysalat Soluciones.

11ª foto: De I a D: Francisco Hernanz, de SodaCrow; Soledad García Garrido, de Metros²; José Manuel Sánchez, socio de Albus Leo; Emiliano Rapaport, también de SodaCrow; y José María Álvarez, de Metros².

12ª foto: De I a D: Esther Lago, de Aurum Capital; y Macarena Pérez, de Gesvalt Negocio.

OFICINAS 4º TRIMESTRE 2025

VOLUMEN DE INVERSIÓN. Fuente: CBRE.



RETAIL 4º TRIMESTRE 2025

VOLUMEN DE INVERSIÓN. Fuente: CBRE.



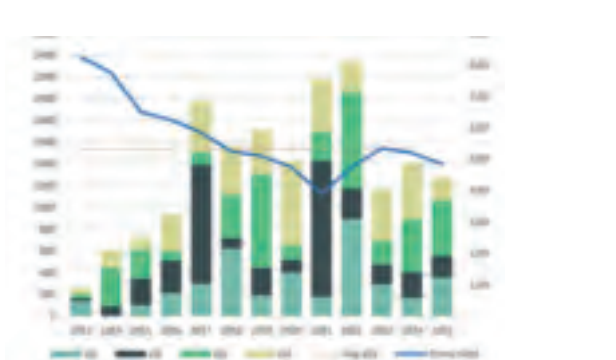
HOTELES 4º TRIMESTRE 2025

VOLUMEN DE INVERSIÓN. Fuente: CBRE.



LOGÍSTICA 4º TRIMESTRE 2025

VOLUMEN DE INVERSIÓN. Fuente: CBRE.



OPINIÓN DE EXPERTO

HOTELES

Santos Morales

Director vertical hospitality de Zennio Spain



El concepto de “hotel inteligente” ha madurado radicalmente. Atrás quedó la época en la que la digitalización consistía en llenar las habitaciones de dispositivos llamativos o interfaces complejas que terminaban frustrando al huésped. Hoy, la verdadera innovación reside en la tecnología invisible: aquella que actúa como un facilitador silencioso del confort y la rentabilidad. El sector hotelero se enfrenta a un doble reto histórico. Por un lado, atiende a un viajero que exige una hiperpersonalización, esperando que la habitación se adapte a sus preferencias desde el momento en que cruza la puerta. Por otro, se enfrenta a la urgencia ineludible de la sostenibilidad y la optimización de los costes operativos. La automatización integral es el puente exacto entre ambas necesidades. Un edificio conectado permite gestionar los recursos de forma predictiva, reduciendo drásticamente el consumo energético en áreas desocupadas sin sacrificar el bienestar. En definitiva, el propósito de domotizar un hotel no es sustituir el trato humano, sino automatizar lo mecánico. El hotel inteligente del futuro no es el que más tecnología muestra, sino el que mejor la integra para que su personal se centre en lo esencial: la hospitalidad.

LOGÍSTICA

Adriana Gorri

Directora de leasing advisory de JLL España



En 2025, el mercado logístico de Madrid y Cataluña consolidó su dinamismo con una contratación conjunta de 1,77 millones de metros², situándose un 20% por encima de la media de la última década. Madrid protagonizó su tercer mejor año histórico, con 1.157.000 metros² contratados (un 7% interanual). La actividad se concentró especialmente en naves de gran formato en la tercera corona, que representaron el 53% del total, reflejando la creciente demanda de plataformas de gran escala por parte de los operadores logísticos. En paralelo, las rentas prime alcanzaron los 6,95 euros/metro²/mes, mientras que la disponibilidad se situó en el 9,6%, en línea con un mercado todavía equilibrado. Por su parte, Cataluña registró 615.000 metros² contratados, un descenso del 15% respecto a 2024. Esta caída no responde a una menor demanda, sino a la acusada escasez de producto disponible, que redujo la tasa de disponibilidad al 4,3% y mantuvo las rentas prime en 9,00 euros/metro²/mes, consolidando el posicionamiento premium del mercado catalán. De cara a 2026, las perspectivas apuntan a que Madrid mantendrá niveles elevados de actividad, respaldados por su capacidad de absorción y disponibilidad de suelo. En Cataluña, sin embargo, la limitada oferta seguirá actuando como principal factor restrictivo, lo que previsiblemente continuará presionando al alza las rentas en ambas regiones.

OPINIÓN DE EXPERTO VIVIENDA



Cristina Arias

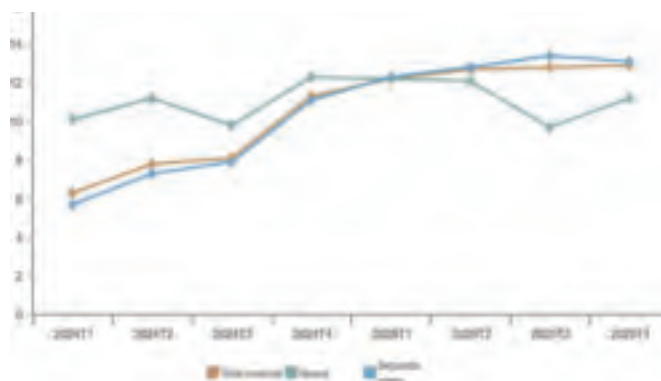
Directora del servicio de estudios de Tinsa by Accumin

A pesar del fuerte crecimiento de los precios residenciales por encima de la inflación en 2025, el esfuerzo de compra se situó en niveles razonables del 35 % de la renta disponible del hogar medio a nivel nacional y lejos del

máximo de 54 % de 2007. Sin embargo, hay varios matices importantes. Primero, el esfuerzo en varios polos de empleo y focos turísticos alcanza niveles críticos superiores al 50 % de la renta disponible del hogar medio. Segundo, el fuerte crecimiento de los precios ya no es contrarrestado por la recuperación del poder adquisitivo de los hogares y las reducciones del tipo de interés. Así, el esfuerzo ha comenzado a cambiar la tendencia decreciente que mostraba en 2023 y 2024. Tercero, el sector de la construcción continúa enfrentando inercias heredadas de la crisis de 2008. La escasa generación de suelo,

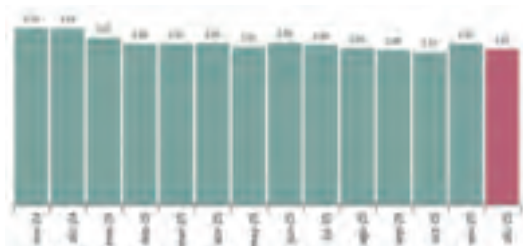
largos procesos de aprobación de licencias, escasez de mano de obra y limitaciones a la financiación encarecen la vivienda nueva y contribuyen a que un menor porcentaje de la población residente pueda acceder a ella, además de fomentar la persistencia de una oferta escasa que encarece también la segunda mano. Los datos apuntan así hacia un nuevo agravamiento del acceso a la vivienda y alimentan la urgencia con que se requiere coordinación entre actores públicos y privados y medidas que contribuyan a ampliar la oferta residencial en aquellas zonas donde hace falta.

VIVIENDA: ÍNDICE DE PRECIOS CUARTO TRIMESTRE DE 2025 Datos: INE



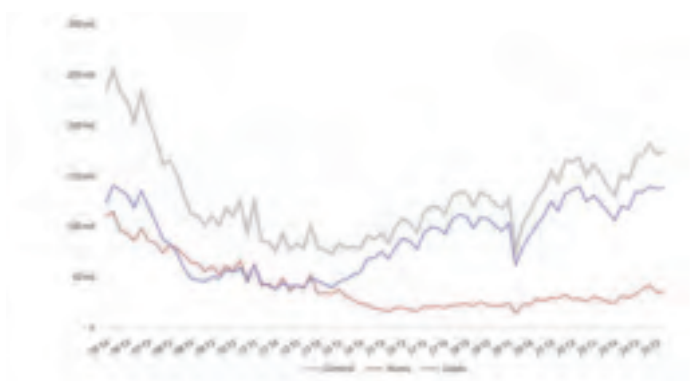
TIPO DE INTERÉS MEDIO PARA VIVIENDAS

Datos: INE



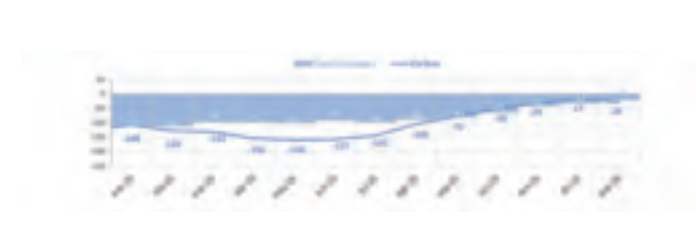
COMPRAVENTAS DE VIVIENDA

Datos: Registradores de España



ÍNDICES DE REFERENCIA HIPOTECARIA

Fuente: AHE



BIBLIOTECA INMOBILIARIA Metros²



Comentarios a la Ley de Propiedad Horizontal

Autor: Daniel Loscertales Fuertes
Edita: Colex

Esta obra incluye la última reforma por Ley 10/2022, de 14 de junio. El libro permite conocer los derechos y obligaciones actuales tanto de la propia entidad como de todos y cada uno de los titulares.



Hojas de reclamaciones

Autor: Santiago de Molina
Edita: Ediciones Asimétricas

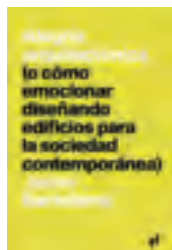
Este libro reúne más de quince años de escritos sobre arquitectura, pensamiento y sociedad, surgidos en un momento de cambio profundo: desde la crisis de 2008 hasta los debates del presente marcados por lo ecológico, lo identitario y la transformación digital.



Ciudades escritas

Autor: Octavio Mestre
Edita: Ediciones Asimétricas

El libro se circunscribe a doce ciudades de distintos continentes. Tres de Asia, cuatro de América y cinco de Europa, entre ellas Barcelona, para profundizar en el vínculo entre la arquitectura, el patrimonio, y los viajes que realizó el autor.



Alegoría arquitectónica

Autor: Jaime Bartolomé
Edita: Ediciones Asimétricas

El libro investiga los mecanismos mediante los cuales la arquitectura produce sentimientos e ideas positivas en las personas y genera un debate sobre cómo operar explícitamente con ellos para intensificar tales experiencias.

Los edificios se lavan la cara

La reconversión de edificios bate récords en 2025 con 73 cambios de uso. Inmuebles emblemáticos que se transforman en hoteles de lujo u oficinas; ámbitos industriales en flexliving; o bajos comerciales en viviendas. Renovarse o morir.

Quien tiene un edificio tiene un tesoro esté o no ocupado, y tenga o no el uso adecuado para darle salida. Ámbitos industriales que ahora serán apartahoteles y flexliving; bajos comerciales reconvertidos en viviendas; o edificios emblemáticos transformados en espacios de trabajo innovadores y sostenibles. Todo vale con tal de dar salida a los inmuebles y lograr rentas interesantes. Los datos hablan por sí solos, y los ejemplos muestran el éxito de estas iniciativas. No se trata de una moda pasajera, ya es una tendencia de mercado que se ha convertido en línea a seguir.

La transformación de edificios siguió al alza en 2025 y alcanzó su máximo histórico tanto en número como en superficie reconvertida en España, con 73 cambios de uso, frente a los 70 identificados en 2024, que movilizaron más de 392.000 metros² hacia nuevos destinos. Así lo asegura CBRE, quien a través de la iniciativa *Multistrategy*, constata que la reconversión es ya una palanca clave para reactivar y optimizar el stock existente, alineándolo con la creciente demanda residencial y turística. Para 2026, la consultora espera un año de estabilidad y consolidación. ¿Qué segmentos son los que más están impulsando este mercado? La alta demanda de living y hoteles seguirán siendo el motor. De hecho, CBRE está analizando más de 500.000 metros² solo en Madrid. En este contexto, los edificios más desactualizados, tanto en ubicaciones centrales como en áreas secundarias, se posicionan como candidatos naturales para su transformación, siempre que el marco normativo y la morfología arquitectónica lo permitan.

Los ejemplos: Ayuntamiento y lujo

Un ejemplo de esta situación lo protagoniza el Ayuntamiento de Madrid, que permitirá implantar apartahoteles y flexliving en 16 ámbitos industriales para descentralizar el turismo. El Área de Urbanismo, Medio Ambiente y Movilidad está elaborando un plan especial que permitirá que se puedan implantar cualquier clase de hospedajes, incluidos apartahoteles, flexliving, pensiones o casas de hospedaje, en ámbitos industriales donde, hasta ahora, no era posible. Para ello, va a modificar



La antigua sede de la Sociedad General Azucarera de España, en Madrid, será un hotel de lujo.

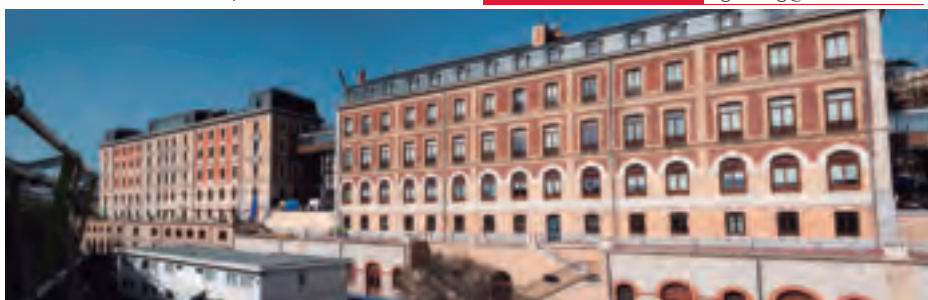
el régimen de compatibilidad del uso terciario hospedaje en los ámbitos regulados por la Norma Zonal 9 grado 3º de las Normas Urbanísticas del *Plan General de Ordenación de Madrid de 1997*, con la finalidad de eliminar la restricción actual que solo permite implantar el uso terciario de hospedaje en la modalidad de hotel. Una iniciativa solicitada por el sector para incrementar la oferta de hospedaje de corta y media estancia en estas zonas de la capital. Este plan especial afecta a más de 240 parcelas que se encuentran en los distritos de Arganzuela, Chamartín, Fuencarral-El Pardo, Usera, Ciudad Lineal, Hortaleza, San Blas-Canillejas y Barajas.

Sede Azucarera y 5 edificios Renfe

No es el único caso de transformación de inmuebles para uso hotelero. Mercer Hoteles va a transformar la histórica sede de la Sociedad General Azucarera de España, en un nuevo hotel cinco estrellas que pretende ser icono del lujo en Madrid. Ubicado en pleno centro de la capital, en el barrio de Los Jerónimos, es una joya arquitectónica de 1905 diseñada por Enrique María Repullés y Vargas, arquitecto oficial de la Casa Real y autor del Palacio de la Bolsa de Madrid, incluida en el *Catálogo General de Edificios Protegidos*. El actual proyecto de rehabilitación a cargo de RCCyP Arquitectura, ha puesto el foco en la conservación de los elementos históricos y protegidos en colaboración con la Dirección General de Patrimonio del Estado. No es el único edificio emblemático que cambiará de uso en Madrid. Recientemente, Renfe ha encargado a Savills la regeneración de cinco edificios junto a Atocha para impulsar espacios de trabajo orientados a la innovación y la sostenibilidad. La

actuación abarcará un total de 36.650 metros² e incluirá la regeneración de cuatro edificios históricos, construidos entre 1858 y 1921, así como un inmueble clave en la historia tecnológica de España, manteniendo el compromiso de la compañía con la sostenibilidad, la innovación y la protección del patrimonio cultural y ferroviario español. Ubicados en la Avenida de la Ciudad de Barcelona y los alrededores de la estación de Atocha, estos edificios fueron originalmente construidos por la compañía ferroviaria MZA para albergar sus oficinas y están catalogados con protección integral debido a su valor histórico. El objetivo del proyecto gira en torno a la apuesta de la compañía por una transformación cultural basada en la innovación, la sostenibilidad y el bienestar de su equipo, consolidando su liderazgo en la movilidad del futuro y contribuyendo a revitalizar el entorno urbano de Madrid, según explican. Y es que el cambio de uso de edificios está moviendo el mercado. Así sucede también con los bajos comerciales, cuya reconversión en viviendas está impulsando operaciones inmobiliarias con rentabilidades de hasta el 13%, según Alfa Inmobiliaria. Desde el punto de vista financiero, el atractivo inicial reside en que el precio de compra de un local suele situarse entre un 20% y un 30% por debajo del de una vivienda equivalente. Sin embargo, la viabilidad final depende de un conjunto de costes asociados al cambio de uso. ¿Qué tipo de locales son los que más se transforman? Destacan antiguas tiendas minoristas —especialmente moda y zapaterías— que representan cerca del 45%; seguidas de quioscos y puntos de prensa y establecimientos tradicionales como carnicerías o pescaderías. Renovarse o morir: los edificios se lavan la cara.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com



Renfe quiere regenerar de cinco edificios junto a Atocha, Madrid, para espacios de trabajo.

Metros² cuadrados²

www.metros2.com

Revista inmobiliaria y de la construcción

SIEMPRE A TU ALCANCE

Mantente al tanto de las noticias del sector a través de nuestra revista digital y newsletter

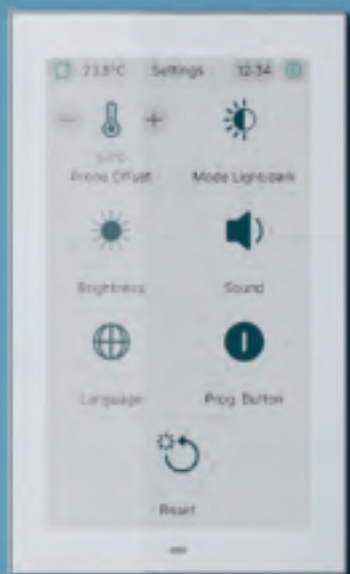


Síguenos en
nuestras redes
sociales:



Simplifica el **control de estancias.**

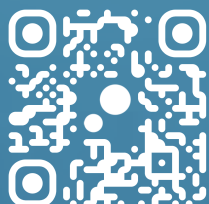
Nuestra **nueva gama** ha llegado.



Más intuitiva que nunca

CX50

Zennio



comercial@zenniospain.com
[34] 916 507 031
zennio.com

