

00367
Nº 367
IV-2026 Año XXXIV
P.V.P.: 7,00 Euros
9 771578 672005

Metros²

www.metros2.com

Revista inmobiliaria y de la construcción

Argis pisa fuerte

La gestora de capital integrado cumple diez años con 1.400 millones de euros en activos bajo gestión en más de 330.000 metros²

Carlos Zucchi,
CEO de Argis

“Nuestra diferencia está en el modelo de gestión integrada y en la ejecución”

SIMA 2026

El **REAL ESTATE** se cita en MADRID

El **INMOBILIARIO** gana enteros

La **VIVIENDA** gana **PROTAGONISMO**

El Gobierno moviliza **7.000** millones de euros con el Plan Estatal de Vivienda 2026-2030

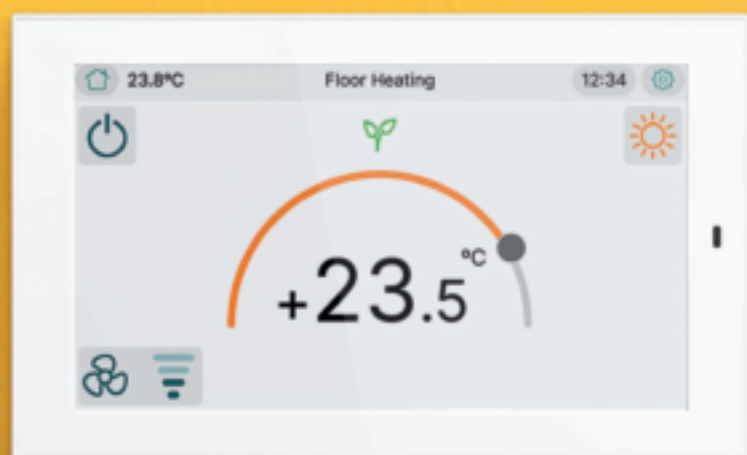
El **XVII** encuentro de **INMORETAIL** reúne a los profesionales del sector comercial

“Apostamos por el sector del retail, el comercio y la franquicia”

Marta Nieto Novo,
directora general de Comercio, Consumo y Servicios de la Comunidad de Madrid



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



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

abril 2026

nº 367



En Portada

ARGIS, gestora de capital integrado, articula el ciclo de valor a través de tres plataformas especializadas en *living*, alquiler flexible y activos *prime* emblemáticos. Gestiona 1.400 millones de euros en activos y más de 330.000 metros².

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 TRLPI, 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 19 70 / 93 272 04 47)».

más contenidos en:
www.metros2.com

7 NOVELAS EMPRESARIALES

Por JOSÉ M^o ÁLVAREZ

De cómo la SAREB culmina su legado inmobiliario.

8 EN PORTADA:

ARGIS, gestora de capital integrado, articula el ciclo de valor a través de tres plataformas especializadas en *living*, alquiler flexible y activos *prime* emblemáticos. Gestiona 1.400 millones de euros en activos y más de 330.000 metros².

16 ANÁLISIS

El Gobierno moviliza 7.000 millones de euros con el Plan Estatal de Vivienda 2026-2030. Triplica los fondos que gestionarán las comunidades autónomas. El Gobierno aportará el 60% y las comunidades el 40%. Refuerza la construcción, rehabilitación y protección.

20 SIMA 2026

El sector del *living* se ha convertido en el primero por volumen de inversión tras crecer un 98% en el primer trimestre del año. Mientras, el precio de la vivienda alcanza nuevos máximos en 2025 y las compraventas, con más de 700.000, superan los niveles de 2007.

22 BALANCE AYUNTAMIENTO MADRID

Álvaro González, delegado del Área de Gobierno de Políticas de Vivienda del Ayuntamiento de Madrid y presidente de la EMVS de Madrid: "Una política integral de vivienda".



23 BALANCE COMUNIDAD DE MADRID

Jorge Rodrigo, consejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid: "Madrid construye libertad: más vivienda, más oportunidades, más futuro".



24 FERIA SIMA 2026

Del 20 al 23 de mayo Ifema Madrid acogerá la vigésimo séptima edición del SIMA. La cita reunirá a todos los agentes del real estate: desde el inversor hasta el comprador final.

64 POST REBUILD 2026

El Gobierno ha anunciado en REBUILD 2026 la creación de la línea ICO de *Crecimiento Construcción Industrializada*. Además, la feria anuncia su expansión a Italia, llegando a Rimini del 17 al 19 de noviembre.

67 JORNADAS

Proequity ha sido premiada en el XVII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Mercado Logístico e Industrial INMOLOGÍSTICA 2026, organizado por Cesine Formación y Jornadas, en colaboración con la revista Metros².



79 JORNADAS

Eroski ha sido premiada en el XVII Encuentro del Mercado Inmobiliario en el Retail y las Franquicias, organizado por Cesine Formación y Jornadas, en colaboración con la revista Metros².



88 COOPERATIVAS

90 POST MIPIM 2026

La feria internacional celebrada en Francia ha puesto de manifiesto el papel de España como polo de atracción de inversiones. Madrid, Barcelona y el *Spanish Pavillion* aglutinaron el interés inversor. España ha sido el sexto país más representado.

91 INVERSIÓN

La inversión crece un 105% en el primer trimestre del año en España y alcanza los 5.482 millones de euros, con marcados incrementos en residencial, oficinas y retail.

92 GUÍA RETAIL Y OFICINAS

93 GUÍA VIVIENDA

94 CALLEJÓN

Madrid calienta motores para el GP de Fórmula 1. La icónica curva La Monumental, con inclinaciones laterales que oscilan entre el 18% y el 25% ha sido asfaltada con más de 1.800 toneladas de mezcla asfáltica. Mientras, se inaugura F1@ Arcade, el primer concepto oficial de hospitality experiencial de Fórmula 1®.

simapro

International Living Conference

20 - 22
MAY 2026

IFEMA
MADRID

Principal evento profesional del living

8.500

Profesionales
e Inversores

+165

Partners y
Colaboradores

+170

Ponentes

+50

Sesiones

+35

Países

International Living Conference

5 bloques de contenido:

Affordable Housing & Private Investment

Living Investors Day

Asset Class Insights

Global Living Markets

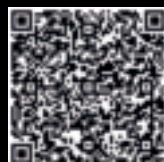
Technology & Innovation

Consigue tu pase de conferencias
con un **15%** de dto. usando el código **FPMETRO15**

Sign up here

Promueve y organiza:

PLANNER
EXHIBITIONS



Partner Estratégico:



ASPRIMA
ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES
INTERNACIONALES DE LIVING

De cómo la SAREB culmina su legado inmobiliario



José María Álvarez · Director de Metros²

A Leopoldo Puig, presidente y consejero delegado de la Sociedad de gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB) le ha correspondido el deber de concluir una etapa histórica dentro del sector inmobiliario español. Esta sociedad de carácter público se creó por el gobierno en el año 2012, como recordarán algunos lectores ya veteranos. Su principal cometido era colaborar en el saneamiento del sistema financiero y bancario, en un momento de grave crisis económica. La nueva sociedad se enmarcó en el denominado entonces Programa de Asistencia Financiera (MoU) según el acuerdo firmado con la Unión Europea.

Como los profesionales del mercado recordarán el sistema financiero español colapsó junto a casi todos los mercados internacionales tras la crisis del 2007-08 que culminó con la caída de Lehman Brothers y la aparición de un cisne negro hipotecario de la especie subprime. Una rara avis hasta la fecha desconocida para el gran público. El resto ya es historia. La cirugía financiera dejó su huella. De las casi cincuenta

cajas de ahorros existentes antes del crac, ya solo quedan dos. Del más de centenar de bancos tan sólo quedan seis grandes y en los mentideros financieros se sigue hablando de fusiones. A pesar de que el intento del BBVA por hacerse con el Banco de Sabadell haya fracasado de momento. La SAREB, mal llamado banco malo, al no serlo, se creó con una finalidad: limpiar de todos los activos tóxicos, tanto inmuebles como préstamos dudosos, del balance de las entidades financieras. Ello supuso que de golpe y porrazo la sociedad naciera con unos activos valorados en más de 51.000 millones de euros. Al equipo gestor que entonces encabezó Belén Romana, se le dio un plazo de quince años para liquidar y poner en valor en el mercado toda esta imponente cartera. Los años han pasado y la economía nacional e internacional se ha recuperado de aquella recesión. A pesar del parón

sanitario derivado del virus COVID que asoló la tierra en el año 2020. Estamos en la recta final del mandato otorgado por el gobierno a la SAREB. Para el mes de noviembre de 2027 se prevé el cierre de la sociedad pública. De momento sus datos parecen favorables. De los casi 56.000 millones de euros que la sociedad llegó a tener en su cartera ya se han deshecho de más de 35.000 millones. Pero todavía quedan en su balance más de 17.500 millones de euros. Y el tiempo apremia. En lo referido a la deuda, la sociedad ha conseguido también reducirla año a año de manera exponencial. De 55.000 millones en su primera etapa ya solo quedan 11.343 millones. En esta última etapa todavía quedan activos de dos tipos: financieros e inmobiliarios. Y eso sí un lastre de 509 concursos de acreedores heredados con más de 6.600 procedimientos hipotecarios. Un bosque judicial todavía denso. De la mencionada cartera inmobiliaria hay que destacar que el 45% aproximadamente es del segmento residencial y otro 44% es suelo. La cuestión de fondo es que buena parte de esta se encuentra ubicada en el ámbito rural. Finalmente, la gran apuesta gubernamental que se llama CASA 47. Una sociedad que viene precedida de la antigua SEPES y a la que la SAREB le ha traspasado unas 45.000 viviendas. La finalidad de esta traslación sería destinarla al desarrollo de vivienda pública y al alquiler social. De culminarse todo este proceso, la sociedad pública sólo tendría en su cartera unas 20.000 viviendas que van desde pequeñas casas olvidadas en el ámbito rural hasta el singular caso de tres chalés en la lujosa urbanización de La Finca en Madrid. Ver para creer. El interrogante queda en el aire: ¿será capaz la SAREB de culminar en año y medio la gesta inmobiliaria?, ¿necesitará una prórroga especial? De momento sus responsables siguen trabajando en la liquidación de todos estos activos. Por si acaso conviene recordar que antaño ya hubo un precedente. En la memoria histórica inmobiliaria queda también el recuerdo de GESINAR, la sociedad que antaño protagonizó la reestructuración de la crisis de los noventa. Esta, llegado el momento se convirtió en una agencia inmobiliaria que se vendió a un grupo norteamericano del sector. Tic tac, tik tok, el reloj avanza y el tiempo es un tirano al que la humanidad todavía no ha conseguido poder vencer.

“la sociedad pública se enfrenta al reto de finalizar su mandato con la liquidación de una cartera de 17.517 millones de euros”

ARGIS: la arquitectura del capital

La gestora de capital integrado articula el ciclo de valor a través de tres plataformas especializadas en living, alquiler flexible y activos prime emblemáticos. Gestiona 1.400 millones de euros en activos y más de 330.000 metros².



Carlos Zucchi, CEO de ARGIS.

“Somos una gestora de capital integrado con un claro foco en living, una arquitectura de plataformas especializadas y una implicación directa en la creación de valor de cada activo.”

ARGIS nació en 2015 con la convicción muy clara de que en el mercado español había espacio para un modelo distinto, más exigente en la estructuración del capital, más disciplinado en la inversión y mucho más implicado en la ejecución. Desde el principio, la idea no fue competir como una compañía inmobiliaria al uso, sino construir una gestora de capital integrado capaz de articular el ciclo de valor del activo con una lógica única”. Así relata Carlos Zucchi, CEO de ARGIS los orígenes de la gestora de capital en una entrevista con Metros². El directivo, que se incorporó a la compañía en 2019, explica que el impulso fundador correspondió a Alejandro Schuvaks, que identificó muy pronto esa oportunidad. “En España había interés inversor, pero no tantos equipos capaces de combinar visión de capital, lectura del mercado y capacidad real para ejecutar y gestionar valor a lo largo de todo el ciclo. Esa es, en esencia, la raíz de ARGIS y sigue siendo hoy una parte central de nuestra identidad”, añade.

10 AÑOS Y 1.400 MILLONES EN ACTIVOS

Diez años después, ARGIS gestiona 1.400 millones de euros en activos, que representan más de 330.000 metros² de superficie inmobiliaria. “Es una cartera construida desde una lógica de capital integrado, donde lo relevante no es solo el volumen, sino la capacidad de estructurar, ejecutar y gestionar valor a lo largo de todo el ciclo del activo”, matiza el ejecutivo que hace un balance positivo del año 2025, año en el que protagonizó una de las

operaciones más desatadas con la compra de más de 1.000 viviendas a Acciona en Madrid, Barcelona y Terrassa por 324 millones de euros. “Para ARGIS ha sido un año de fuerte actividad y de consolidación. En un contexto macroeconómico que ha evolucionado mejor de lo previsto al inicio del ejercicio, la compañía ha reforzado su escala y su capacidad de ejecución con varios hitos relevantes y la incorporación de talento de altísima calidad. Entre dichos hitos, destacaría la adquisición de una cartera de 1.016 viviendas por 324 millones de euros; la adquisición de Torre Sevilla y el desempeño de ARGIS Living, que logró entregar casi 1.000 unidades en los diez primeros meses de 2025”, afirma con orgullo. Sobre las perspectivas para 2026, el ejecutivo también tiene una visión positiva y lo razona en que “la base macroeconómica sigue siendo razonablemente favorable, la demanda residencial y living se mantiene sólida en los principales mercados urbanos y ARGIS cuenta con una cartera de producto terminado que aporta visibilidad sobre próximas entregas y sobre nuevas fases de crecimiento. Dicho esto, 2026 también exigirá mucha disciplina. La prioridad no es crecer por inercia, sino seguir seleccionando bien las oportunidades, reforzando un modelo de gestión que compite en estructura, capacidad y unidad operativa”, asegura.

¿Cómo se plantea dicho crecimiento? ¿Cuál es el modus operandi de la gestora? El peso principal de la actividad de ARGIS está en el segmento living y residencial, que sigue siendo el gran eje de especialización de la ges-

tora. Ahí articulan distintas fases y funciones del ciclo de valor a través de sus tres plataformas: ARGIS Living, en desarrollo y creación de producto, y Flipco by Argis, en operación y experiencia del residente en activos de alquiler flexible o temporal. A ello se suma Landmark Assets by ARGIS, la plataforma especializada en oficinas prime y emblemáticas. “Si hablamos del perfil predominante, diría que son activos en los que podemos desplegar una gestión estratégica muy activa, proyectos donde la creación de valor depende de combinar adecuadamente inversión, desarrollo, producto y operación. En living, eso significa trabajar con una lectura muy precisa de la demanda, de las tipologías y del uso final del activo; en oficinas, aplicar un esquema de capital y de selección muy exigente de los activos singulares”, explica Zucchi.

Geográficamente, su presencia se concentra en los principales mercados urbanos de España. Tienen actividad en Madrid; Barcelona; Bilbao; Málaga y Sevilla, “con Madrid como uno de nuestros mercados de referencia por escala, profundidad y conocimiento operativo”, añade. Zucchi describe el funcionamiento de la compañía, basado en las tres plataformas desde las que actúa.

ARGIS LIVING: PROMOCIÓN

Así, la plataforma de desarrollo y promoción de activos living y residenciales de la gestora es ARGIS Living. Sin embargo, su función no se limita a la promoción para la venta, aunque ese sea hoy uno de sus ejes más visibles, “sino que abarca el desarrollo y la creación de producto living y residencial con una lógica de ciclo completo”, explica.

Actualmente, el crecimiento de ARGIS Living se apoya en un pipeline que ya supera las 3.000 viviendas. “A nivel de desarrollos concretos, contamos con proyectos en Madrid y su área de influencia, que sigue siendo nuestro mercado natural, así como en Cataluña. Entre ellos figuran ARGIS North Tower, en la Avenida de Burgos, junto a Madrid Nuevo Norte; North Park, en Pozuelo; actuaciones en Campo de las Naciones; y varios desarrollos en zonas de Madrid como Fuencarral, Tetuán y ciudades como Barcelona y Terrassa”, explica el CEO.

FLIPCO BY ARGIS : ALQUILER FLEXIBLE

Otra de las plataformas estratégicas de la gestora es Flipco by ARGIS, porque asume una función muy concreta y cada vez más relevante dentro del ciclo de valor de un activo flex living, “como es la operación diaria de los activos en operación y la gestión de la experiencia del cliente. Más que hablar de una línea ‘por encima’ de otras, diría que es-

tamos ante una de las áreas donde vemos una oportunidad estructural más clara dentro del segmento living. Esta oportunidad responde a una evolución muy visible de la demanda, caracterizada por una mayor movilidad profesional y académica, el crecimiento del talento internacional y la necesidad de soluciones habitacionales más ágiles, bien gestionadas y adaptadas a estancias no permanentes. Ahí es donde Flipco by Argis aporta valor, no solo en la operación del activo, sino también en la calidad del servicio y en la relación cotidiana con el residente”, relata Carlos Zucchi.

FLIPCO RETIRO Y EL NUEVO ESTILO

¿Cuáles son los activos de esta plataforma? Se apoyan sobre todo en Madrid y su área de influencia. En la actualidad operan dos activos flex living en Málaga y Madrid, el recientemente inaugurado Flipco Retiro, que en palabras de la gestora refleja muy bien el papel que desempeña esta plataforma dentro del modelo ARGIS, “como es profesionalizar la operación del alquiler flexible y construir una experiencia residencial adaptada a las nuevas formas de vivir la ciudad”, matiza. Lo que se traduce en “ampliar la experiencia residencial más allá del apartamento”, afirma y explica con entusiasmo que el activo cuenta con 179 unidades tipo estudio completamente equipadas y con una dotación de servicios y zonas comunes pensadas para responder al uso real del residente: living hub, sala social, gimnasio, salas de reuniones y coworking, minimarket o rooftop con piscina. “En el fondo, Flipco Retiro responde a un cambio de los hábitos residenciales cada vez más visible en una parte creciente de la demanda que valora la flexibilidad, los servicios integrados y el acceso a una comunidad. Y eso es precisamente lo que busca ofrecer Flipco by Argis, una experiencia residencial temporal, bien operada, funcional y conectada con la vida urbana”, añade.

1.119 UNIDADES MÁS Y OFICINAS PRIME

Además de este inmueble, ARGIS tiene en desarrollo otros tres activos en Madrid, en Campo de las Naciones; Tres Cantos y San Sebastián de los Reyes, que en conjunto suman 1.119 unidades. “Respecto al producto, lo que ofrecemos es un modelo de alquiler flexible pensado para estancias cortas y medias por motivos profesionales, personales o de estudio. Hablamos de apartamentos totalmente equipados, listos para entrar a vivir, con contratos ágiles y transparentes, servicios integrados y una capa de amenities y atención profesional”. La tercera plataforma con la que la gestora opera es la denominada Landmark Assets by ARGIS y está especializada en la



Equipo de ARGIS, en el centro Carlos Zucchi, CEO y a su dcha, Alejandro Schuvaks, socio fundador.

inversión en activos prime emblemáticos. Según describe el ejecutivo, su función es la definición de la estrategia del activo y su creación de valor desde una lógica de capital. “Más que construir una cartera extensa y homogénea, Landmark Assets by ARGIS responde a una lógica muy selectiva, como es incorporar activos singulares, bien ubicados, estabilizados y con capacidad de sostener una estrategia de creación de valor de largo plazo”, afirma.

TORRE SEVILLA, BILBAO Y LA DEFINICIÓN

Actualmente, esta plataforma cuenta con dos activos. Por una parte, Torre Sevilla, que es un complejo terciario prime y ya estabilizado, diseñado por César Pelli, con 100.000 metros² construidos y una ocupación superior al 95% en su superficie disponible. En su componente de oficinas, alberga 31.090 metros². Además, integra un hotel cinco estrellas, un centro comercial, aparcamiento y un gran

parque urbano, lo que refuerza su carácter emblemático y su singularidad dentro del mercado español. Y por otra, el Edificio BBVA en Bilbao, un inmueble icónico en pleno centro de la ciudad, en la Gran Vía.

Activos icónicos, estructura bien definida, inversiones prime, ¿qué diferencia a ARGIS de otras gestoras? Carlos Zucchi lo tiene claro. “Lo que nos diferencia no es un producto concreto, sino un modelo. Somos una gestora de capital privado, que al estar integrada verticalmente, compite con ventaja en disciplina de inversión y capacidad de ejecución. Esto es lo que nos permite articular el ciclo de valor del activo con una lógica única y con un mayor grado de control. Nuestro modelo conecta inversión, desarrollo y operación a través de plataformas especializadas con roles claramente definidos. Esto evita las fricciones entre las fases de creación de valor, como sí ocurre en otras estructuras”, concluye.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

“El living no es un fenómeno pasajero, sino un cambio de fondo”

Metros².: ¿Qué radiografía pueden hacernos del mercado inmobiliario en general y del living en particular?

Carlos Zucchi.: El inmobiliario español es un sector con fundamentales sólidos, pero que se ha vuelto mucho más exigente. Venimos de un ciclo en el que la abundancia de liquidez permitió que muchas operaciones salieran adelante con relativa facilidad. Hoy el contexto es distinto, puesto que hay más disciplina financiera, más atención al riesgo y una selección mucho más rigurosa de los proyectos. Eso no significa debilidad, sino madurez. En España, además, persiste un factor estructural muy relevante. Me estoy refiriendo al desequilibrio entre la oferta y la demanda, especialmente en los grandes mercados urbanos. En cuanto al living, no es un fenómeno pasajero, sino un cambio de fondo. Por un lado, la demanda de vivienda en propiedad sigue siendo sólida. Por otro, crecen con claridad nuevas necesidades residenciales ligadas a la movilidad laboral y académica, a trayectorias vitales menos lineales y a una relación más flexible con la vivienda. Ahí es donde encajan formatos como el flex living, que responden a una demanda real que no encuentra una respuesta adecuada ni en el alquiler tradicio-

nal ni en la oferta hotelera. El denominador común es que el mercado se está sofisticando. Cada vez pesa menos el producto estándar y cada vez pesa más la capacidad de entender al usuario final.

Metros².: Se definen como ‘un socio a largo plazo para el capital internacional que busca una exposición disciplinada al mercado español’. ¿En qué se traduce?

C. Z.: Lo que queremos subrayar es que nuestra relación con el inversor no se limita a identificar operaciones puntuales, sino a construir una exposición coherente, selectiva y sostenida al mercado español desde una lógica de capital y creación de valor. España ofrece muchas oportunidades, pero también exige criterio, conocimiento del terreno y capacidad de selección. Nuestro papel consiste en filtrar, estructurar y ejecutar aquellas operaciones donde vemos una tesis clara, con fundamentales sólidos y encaje dentro de una estrategia de largo plazo, evitando aproximaciones oportunistas o puramente tácticas. En segundo lugar, se traduce en una capacidad de ejecución local. ARGIS no opera como un mero intermediario, sino como una gestora de capital privado integrada.

Neinor Homes cambiará de CEO en 2027

El consejo de administración de Neinor Homes ha aprobado un plan de sucesión ordenado por el cual, el actual consejero delegado, Borja Garcia-Egotxeaga, dejará su cargo a final del 2026, tras ocho años al frente de la compañía. Como parte de este proceso de transición, Jordi Argemí, actual consejero delegado adjunto y director general financiero, ha sido nombrado co-consejero delegado y asumirá el cargo de consejero delegado a partir del 1 de enero de 2027. La firma explica que afronta el periodo 2026-27 con una elevada visibilidad de resultados, respaldada por una cobertura de preventas del 75% y 65% para 2026 y 2027, respectivamente, el 100% de las entregas ya en construcción bajo contratos llave en mano y unos bajos niveles de cancelación. Para este período, Neinor prevé entregar entre 5.000-7.000 viviendas anuales. ■

Insur prevé invertir 500 millones hasta 2030

El consejo de administración de Grupo Insur ha aprobado su nuevo Plan Estratégico para el período 2026-2030. En cuanto a objetivos financieros, Insur prevé una cifra de negocio global acumulada entre 1.630 y 1.840 millones de euros, un ebitda de 230-250 millones de euros y una inversión cercana a los 500 millones de euros. Además, la firma cumple una década de presencia en Entrenúcleos (Sevilla) con más de 15 proyectos y más de 2.200 viviendas. Por otro lado, la promotora ha iniciado su andadura en la Comunidad Valenciana con 130 viviendas en Paterna; y ha arrancado las obras del nuevo hotel de cuatro estrellas en Nervión (Sevilla) con una inversión de más de 45 millones. ■



Selecta Ática, promoción de Insur en Entrenúcleos (Dos Hermanas, Sevilla).

Newdock finaliza la primera fase de Los Naranjos

Newdock ha finalizado la primera fase de Los Naranjos y ha puesto en el mercado sus espacios con disponibilidad inmediata. Ubicado en Loriguilla, dentro del principal nodo logístico de Valencia, el proyecto se desarrolla sobre una parcela de 257.000 metros² y alcanzará una superficie total construida de más de 150.000 metros². La primera fase, ya finalizada, suma 74.000 metros² distribuidos en dos naves modulares de 44.000 metros² y 30.000 metros², que permiten adaptarse a distintas necesidades de espacio con modulaciones que van desde 5.000 metros², hasta 30.000 metros² en un solo edificio, tal y como explican. El desarrollo contempla una segunda fase sobre una superficie de parcela de 132.000 metros², con capacidad para desarrollar hasta 100.000 metros² de superficie construida. ■

ASPRIMA inicia su nuevo proceso electoral

La Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (ASPRIMA) ha iniciado el proceso electoral para la renovación de los cargos de su presidencia y de los miembros de su junta rectora, tras el acuerdo adoptado por este órgano en su reunión del pasado 18 de marzo y su posterior comunicación a los asociados. La asociación abrió el plazo de presentación de candidaturas, que ha permanecido vigente hasta el 13 de abril. Los candidatos podrán optar tanto a la presidencia como a las vocalías de la junta rectora. La elección de los nuevos cargos tendrá lugar en el marco de la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Socios, que se celebrará el próximo 29 de abril, según explican desde la Asociación. ■



Carolina Roca, presidenta de ASPRIMA.

CEF.- UDIMA se muda al barrio de Chamberí

El Grupo Educativo CEF.- UDIMA ha adquirido un edificio ubicado en el Paseo del General Martínez Campos, 30, en el distrito de Chamberí, en Madrid, en una operación que ha contado con el asesoramiento de Cushman & Wakefield y el apoyo legal de Ramón y Cajal Abogados. El inmueble, que tras un proceso de remodelación se convertirá en la futura sede central de la institución en Madrid, cuenta con aproximadamente 10.000 metros². El edificio se encuentra actualmente vacío, tras haber albergado anteriormente la Dirección General de Tributos de la Consejería de Hacienda, según detallan. Este hito coincide, además, con la próxima celebración de su 50 aniversario, “*medio siglo de trayectoria que refleja su capacidad de adaptación constante a las necesidades del entorno académico y profesional*”. ■

Las residencias de estudiantes siguen al alza

El mercado de las residencias de estudiantes continúa sumando nuevos proyectos durante este año. Móstoles (Madrid) contará con una nueva residencia universitaria de gran escala junto a la Universidad Rey Juan Carlos. Student Experience construirá un macroproyecto de 600 plazas y para el que se destinará en torno a 55 millones de euros. El complejo contará con piscina, espacios verdes, áreas de *coworking* y zonas de restauración completan una propuesta que va más allá del concepto tradicional de residencia. En Castellón, Camplus ha inaugurado oficialmente su nueva residencia universitaria. Se trata de un proyecto que incorpora 183 plazas de alojamiento “*en una ciudad con una necesidad creciente de soluciones habitacionales para estudiantes*”. Asimismo, Greystar ha duplicado su número de camas en España tras adquirir dos residencias a Straco Real Estate. Los nuevos activos están ubicados en Salamanca y Valencia y suman 1.600 camas adicionales al porfolio de Greystar en España. Resa ha abierto su segunda residencia en Vitoria. Resa Torres Gasteiz abrirá sus puertas en septiembre de 2026, tendrá una superficie construida de 5.800 metros². ■



NUEVA ★ VALDELUZ
TE DA LA VIDA

vive en nuevavaldeluz.es

España a la cabeza en el inmobiliario europeo

Consolida su avance en Europa tras elevar del 6 % al 15 % su peso en la inversión inmobiliaria entre 2019 y 2025 frente a Alemania, Francia e Italia. Con una inversión de casi 17.000 millones en 2025 en el sector, cuenta con un gran potencial de crecimiento frente a otras grandes economías europeas. El residencial y los hoteles tienen un peso claramente superior, mientras que en Europa destacan más segmentos como la logística y las oficinas. Así se desprende del Informe de competitividad del sector inmobiliario español en Europa, un análisis comparativo sobre la evolución del mercado español frente a las principales economías del continente, presentado por la Asociación Española de Consultoras Inmobiliarias (ACI). El informe constata que España ha dejado de ocupar una posición secundaria para consolidarse en el grupo de cabeza de la inversión inmobiliaria europea. En comparación con los principales mercados de la eurozona, España ha pasado de representar aproximadamente el 6% de la inversión inmobiliaria en 2019 al 15 % en 2025. En paralelo, en este periodo Alemania ha reducido su participación del 40% al 28% y Francia pasa del 23% al 18%, por su parte Italia también crece, aunque en menor medida que España, y pasa del 6% al 11%. A ello se suma que el mercado español mantiene un importante potencial en su evolución. En 2025, la inversión inmobiliaria en España ha alcanzado los 16.928 millones de euros, por encima de Italia con 12.012 millones, aunque todavía por debajo de Reino Unido con 58.432 millones, Alemania con 31.008 millones, y Francia con 20.347 millones. Esta evolución confirma tanto el cambio de posición de España dentro del mercado europeo como su capacidad de seguir creciendo en los próximos años. ■

La inversión en oficinas alcanza 950 millones

El mercado de oficinas español comienza en 2026 con el mejor arranque en inversión de los últimos 15 años con 950 millones de euros. Así lo destaca Savills en la presentación de su último informe Office Pulse. El incremento de la inversión, cuatro veces la cifra del mismo periodo de 2025, está impulsado por mega-operaciones como la del edificio Estel en Barcelona y por los sólidos

fundamentos del mercado de usuarios. Se han cerrado 17 operaciones de inversión, con un importe medio de 56 millones de euros, un 17% superior al año anterior. Por mercados, Madrid concentra el 47% y Barcelona el 53% del total nacional, con vuelta de la actividad en zonas más allá del centro ciudad en ambas ciudades. Para lo que queda de año, Savills apunta a mayor actividad también en mercados secundarios, como Málaga o Valencia, y estima un pipeline de más de 1.200 millones de euros en marcha a nivel nacional. En Madrid, el 81% del volumen de inversión y el 60% de los activos transaccionados en lo que va de año están ubicados fuera de la M-30, lo que consolida el desplazamiento del foco inversor hacia la periferia cercana. En Barcelona, el 22% recupera actividad inversora y acapara el 19% del volumen con dos activos transaccionados tras un periodo de escasa actividad en la zona. ■

Culmia eleva un 83% su cifra de negocio

Culmia alcanzó una cifra de negocio de 480,7 millones de euros, un 83% más que el año anterior, a la que se suman 255 millones adicionales vinculados a la entrega de 1.763 viviendas del Plan Vive mediante una desinversión corporativa. La compañía obtuvo un EBITDA de 76,5 millones de euros (+176%) y un resultado neto de 51,2 millones de euros en un ejercicio marcado por el crecimiento operativo, la fortaleza comercial y la ejecución de hitos estratégicos en sus principales líneas de negocio, comunican. Culmia cerró 2025 con 2.310 escrituraciones de viviendas destinadas a venta y a alquiler, que sumaron 735,7 millones de euros, lo que supuso un incremento de 283% respecto al ejercicio anterior. En vivienda en venta, escrituró 549 viviendas por un importe de 186 millones de euros y registró 469 preventas por valor de 235 millones de euros. Las entregas se localizaron principalmente en Cataluña, Andalucía, Levante y la zona Centro-Norte. A cierre de ejercicio contaba con una cartera de 11.500 viviendas, de las que 5.100 se encuentran en desarrollo y 6.400 corresponden a reserva de suelo corporativa. ■



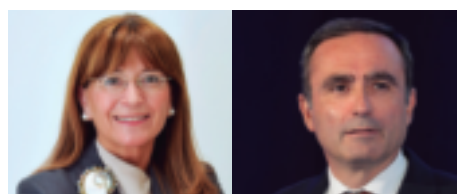
Francisco Pérez, CEO de Culmia.

Infraestructuras: invertir 400.000 millones en 10 años

España necesita invertir en infraestructuras 407.341 millones de euros durante la próxima década. Las necesidades de inversión en conservación y mantenimiento de infraestructuras viarias, ferroviarias e hidráulicas representan 127.341 millones de euros en la próxima década, según los datos presentados por la Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructura (SEOPAN), en su rueda de prensa anual. Una cifra que se desagrega en 58.369 millones de euros en carreteras, 20.280 en ferrocarril y 48.692 en infraestructuras hidráulicas. A este esfuerzo en conservación se suma el reto de desarrollar nuevas infraestructuras y de adaptar las existentes. Las necesidades globales de inversión ya detectadas para desarrollar nuevas infraestructuras y adaptar las existentes superan los 280.000 millones de euros, con lo que se concluye que, en conjunto, España necesita invertir en infraestructuras 407.341 millones de euros durante los próximos diez años. ■

Cambios en la cúpula directiva de Grupo Insur

La Junta General de Accionistas de Grupo Insur, celebrada en Sevilla, ha ratificado la sucesión de la presidencia ejecutiva en la figura de Francisco Pumar, hasta la fecha director general de la compañía. Los accionistas han respaldado por unanimidad la propuesta del Consejo de Administración para ejecutar el traspaso de la presidencia de Ricardo Pumar tras 20 años al frente de la compañía. Por otra parte, Grupo Insur incorpora a Fátima Sáez del Cano como directora general para liderar la ejecución del Plan Estratégico 2026-2030. El nombramiento refuerza el nuevo plan de crecimiento transformador, que proyecta una cifra de negocio acumulada de hasta 1.840 millones de euros y una inversión cercana a los 500 millones en el quinquenio. ■



Fátima Sáez del Cano, directora general de Grupo Insur y Francisco Pumar, presidente ejecutivo.



Especialistas en seguros para la Industria de la Construcción

Decenal de Daños | Todo Riesgo Construcción | Caución | Avería de Maquinaria
Rehabilitación Trienal | Garantía Trienal de Habitabilidad | Responsabilidad Civil



España lidera la resiliencia urbana en el sur de Europa

La última edición del índice Savills Resilient Cities, que analiza 490 ciudades en el mundo, destaca el sur de Europa como uno de los bloques que más avanza en resiliencia urbana a nivel global, con Madrid y Barcelona a la cabeza. Así, las ciudades analizadas de España, Italia, Portugal y Grecia han subido de media 36 puestos desde 2024, situándose entre las regiones que más rápido están mejorando en términos de capacidad económica, adaptación tecnológica y calidad de vida en el mundo. Madrid y Barcelona actúan como principales catalizadores de esta resiliencia. Aunque se mantienen todavía en el tramo 30-50 del ranking global, su ascenso es muy significativo. Desde 2024, Madrid ha avanzado 43 puestos y Barcelona 38 para situarse en los puestos 34 y 47 respectivamente. En España, la solidez macroeconómica —impulsada por el récord de turismo, el dinamismo del consumo interno y la transición hacia una economía de servicios de mayor valor añadido— ha situado el crecimiento del PIB por encima de la media europea y ha reducido el desempleo a mínimos desde 2008. A ello se suma el incremento de la migración, tanto nacional como internacional, que está reforzando la base laboral y la demanda inmobiliaria. La consultora internacional Savills ha analizado la resiliencia de cada ciudad basándose en indicadores de crecimiento, la fortaleza de su economía del conocimiento y su sector tecnológico, la inversión en infraestructuras, su calidad de vida y las medidas adoptadas para adaptarse al cambio climático. En conjunto, todos estos factores indican la capacidad de una ciudad para afrontar los retos futuros. Para los inversores, el índice identifica aquellas ciudades donde las inversiones serán más seguras y donde existe potencial de crecimiento futuro. Para las empresas, representa mercados en los que la demanda de bienes y servicios será resiliente y la base de talento laboral, sólida. ■

Novedades en el 22@ de Barcelona

El distrito 22@ de Barcelona sigue sumando incorporaciones. Así, OneCoWork, operador de espacios de trabajo flexibles premium que forma parte del Grupo Agartha, abrirá en mayo de 2026 OneCoWork Poblenuou, un nuevo espacio de 2.650 metros² ubicado en Calle Llacuna

El centro tendrá capacidad para más de 400 puestos de trabajo y ha sido concebido principalmente para corporates y grandes empresas. El proyecto es un desarrollo propio impulsado conjuntamente por Grupo Agartha y OneCoWork, que incluye la adquisición del inmueble, su diseño y su transformación integral. Originalmente un antiguo taller de coches, el edificio ha sido completamente replanteado para albergar un espacio de trabajo flexible diseñado desde cero. Por otra parte, CBRE ha asesorado a Veeva en la implantación de su nueva sede europea en el hub tecnológico 22@ de Barcelona. La multinacional ha arrendado la tercera planta del edificio Interface—2.166 metros² y una terraza privada de 335 metros²— donde desarrollará un nuevo concepto de oficina colaborativa y centro de entrenamiento de talento. La nueva sede permitirá dar soporte a su crecimiento en Europa y a sus necesidades de colaboración internacional. La entrega está prevista para primavera de 2026. ■

Las rentas de las tiendas de lujo crecen un 6%

Las rentas de las tiendas de lujo siguen al alza en España y crecen un 6% en 2025. Según el informe Luxury Retail Report de Cushman & Wakefield, en 2025 se han contabilizado ocho aperturas de tiendas de lujo en las principales calles comerciales del país y en Europa suman un total de 96. En Madrid y Barcelona la tasa de disponibilidad en las ubicaciones más exclusivas es inexistente, frente al 5% y 2% respectivamente el año anterior. El segmento de joyería y relojería ha liderado la demanda, concentrando el 75% de las nuevas aperturas. En Madrid, entre las calles Serrano y Ortega y Gasset se concentran cinco aperturas, con una actividad liderada por el segmento de joyería y relojería. En Barcelona, Passeig de Gràcia registra tres nuevas incorporaciones, en línea con el año anterior. El nivel de disponibilidad de locales comerciales en estos ejes prime es inexistente, con una tasa del 0% tanto en Madrid como en Barcelona, frente al 5% y 2%. ■



Tienda de Aquazzura, en Serrano 54, Madrid.

Centros de datos: más construcción a riesgo

El mercado ibérico de centros de datos rompe su modelo tradicional y acelera la construcción a riesgo. La aceleración de la demanda vinculada a la inteligencia artificial, los neoclouds y los grandes operadores tecnológicos está rompiendo el modelo tradicional de desarrollo basado en la precontratación, dando paso a un nuevo paradigma en el que los operadores y promotores inician la construcción sin contar previamente con contratos firmados para asegurar capacidad futura. Según el informe elaborado por Colliers, Data Centers Iberian Region Snapshot, que analiza el periodo de octubre 2025 a marzo 2026, la Península Ibérica concentra actualmente casi 14.000 MW IT en proyectos anunciados — con una expectativa superior a 3300 MW IT operativos antes de 2030 — frente a una capacidad operativa aún limitada y en gran medida ya comprometida. Esta brecha entre oferta disponible y demanda efectiva está obligando al sector a anticipar decisiones de inversión, priorizando la velocidad de ejecución, la flexibilidad de diseño y el aseguramiento del suministro energético. Aragón, Madrid y Barcelona concentran el mayor volumen de nuevos proyectos diseñados para cargas de inteligencia artificial. ■

La IA como aliada para la logística

El 72,5% de las empresas ve en la Inteligencia Artificial una aliada para mejorar su logística. Así lo determina el XVI Barómetro del Círculo Logístico 2026, publicado por el SIL Barcelona, la feria de Logística, Transporte, Intralogística y Supply Chain, organizada por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB), que tendrá lugar del 3 al 5 de junio en Fira Barcelona, Montjuic. El 76,6% de las empresas consumidoras de logística ya cuentan con alguna herramienta de IA en su empresa o está en proceso de implementarla. El incremento de los costes de transporte es el principal desafío logístico que afrontan el 26,4% de las empresas y el criterio más valorado al seleccionar un proveedor es la fiabilidad en el 30,7% de los casos. La sostenibilidad seguirá teniendo un peso importante en las decisiones logísticas según el 92,5% de los encuestados, frente al 7,5% que la considera poco relevante. ■

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

La vivienda se pone a 'Plan'

El Gobierno moviliza 7.000 millones de euros con el Plan Estatal de Vivienda 2026-2030. Triplica los fondos que gestionarán las comunidades autónomas. El gobierno aportará el 60% y las comunidades el 40%. Refuerza la construcción, rehabilitación y protección.

Isabel Rodríguez, ministra de Vivienda en la rueda de prensa tras la aprobación del Plan Estatal de Vivienda.



Más de 48 reuniones y más de 400 aportaciones. Es el saldo con el que el tan esperado Plan Estatal de Vivienda 2026-2030 ha salido a la luz. Después de áridas y laboriosas jornadas, el Gobierno aprobaba el 21 de abril el Real Decreto que lo regula. Otro intento más de poner orden en el complicado mundo de la vivienda, donde el ecosistema de las distintas administraciones autonómicas y locales y el gobierno central tienen en jaque a los ciudadanos que ven en la vivienda su primera preocupación. Tan es así, que es la primera vez que el Consejo de Estado estudia un plan estatal de vivienda, en su condición de reglamento que desarrolla la Ley de Vivienda. *“El nuevo Plan Estatal blindará la protección pública de la vivienda. Nunca más, con dinero público, se va a poder especular con la vivienda”*. Así de contundente se expresaba la ministra de Vivienda y Agenda Urbana, **Isabel Rodríguez**, durante su comparecencia en la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros del 21 de abril en el que se aprobaba el Plan Estatal de Vivienda (PEV) 2026-2030. El Plan movilizará una inversión de 7.000 millones de euros en cinco años para avanzar en la ampliación del parque público de vivienda y garantizar el derecho a la vivienda, explican.

La inversión irá destinada al desarrollo de políticas públicas de vivienda que garanticen la asequibilidad y protección permanente de todas las viviendas movilizadas con fondos del nuevo PEV. El 40% de la inversión debe destinarse a ampliar la oferta del parque público, ya sea a través de la construcción o de la adquisición de nuevas viviendas para conformar ese parque de vivienda pública a precios asequibles. La rehabilitación supondrá el 30% de los fondos, y el mismo porcentaje se dedicará a las ayudas para las personas que lo precisen. El Plan persigue cinco objetivos estratégicos para incidir de forma estructural en el mercado de la vivienda: más vivienda pública, protegida y asequible. En segundo lugar, mejor vivienda: rehabilitación bajo criterios de eficiencia y accesibilidad. En tercer lugar, adelantar la edad de emancipación de los jóvenes. Reducir la tasa de esfuerzo para pagar una vivienda. Y revertir las zonas tensionadas y poner especial atención al mundo rural. También se pone el foco en la industrialización del sector de la

vivienda. Igualmente, en medidas para la reversión de las zonas de mercado tensionado; y en ayudas para acelerar la ampliación del parque público.

Protección indefinida y antifraude

En el ámbito de la rehabilitación, habrá ayudas para obras de mejora; también ayudas adicionales para rehabilitaciones en cascos históricos, y se quiere dar un impulso a la movilización de vivienda vacía. Para ello el PEV contiene 10 destacados en tres ámbitos concretos de actuación: más construcción, más rehabilitación para movilizar vivienda vacía, y más protección. Un elemento significativo es que el PEV incorpora mecanismos para blindar la protección permanente de todas las viviendas que se construyan con sus fondos, al tiempo que se garantiza la transparencia en las adjudicaciones de viviendas protegidas a través de una cláusula antifraude. Asimismo, el Plan impulsará un sistema de datos públicos para favorecer el acceso a información veraz y transparente.

Plan y cuantía que han sido bien recibidos por los agentes sociales más directamente implicados: los promotores. *“Valoramos positivamente que el Gobierno haya incrementado*

la dotación presupuestaria del Plan con respecto a los anteriores, algo que desde APCEspaña venimos reclamando hace años y que debe mantenerse en los sucesivos planes estatales para que sean realmente efectivos en sus objetivos”, afirman desde la **Asociación de Promotores Constructores de España (APCEspaña)**.

Valoraciones de los promotores

“Creemos que Real Decreto del Plan Estatal de Vivienda es un primer paso para aportar soluciones efectivas que permitan ampliar el parque de viviendas de protección oficial en España”, añadía la patronal. Eran las primeras reacciones al tan esperado Plan de Vivienda. Por su parte, **Jorge Ginés**, director general de la **Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (ASPRIMA)**, también salía a valorar el PEV positivamente *“apoyamos totalmente la aprobación del Plan Estatal de Vivienda ya que contempla medidas acertadas. Con la escasez de oferta que hay en vivienda protegida, destinar el 40% de los fondos a ayudas directas va a dar un impulso necesario a la producción de vivienda protegida, que es justo lo que hace falta”*, si bien la patronal madrileña lamenta el retraso en su

La Comunidad de Madrid aprueba su proyecto de Ley de Medidas Urgentes para Vivienda Protegida

Un día después de la aprobación del Plan Estatal de Vivienda, el Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid, aprobaba el proyecto de Ley de Medidas Urgentes para Vivienda Protegida, con el objetivo de crear más de 18.000 nuevos hogares en los próximos cuatro años. La Comunidad anunciaba que quiere ampliar la oferta de vivienda protegida y reducir los plazos de construcción con las novedades incorporadas. Entre otros aspectos, la normativa introduce incentivos para incrementar la capacidad residencial sin consumir nuevo suelo. En concreto, finalmente, se permitirá ampliar hasta un 30% la densidad y un 20% la edificabilidad en parcelas destinadas a vivienda protegida. Asimismo, se posibilita aumentar la altura de los edificios hasta en dos plantas adicionales para materializar estos incrementos, sin necesidad de modificar el planeamiento urbanístico, lo que contribuirá a reducir plazos y agilizar la ejecución. Serán los municipios quienes decidirán si se aplican estos cambios que se posibilitan de forma excepcional y urgente durante un periodo de dos años para la solicitud de licencia y tres para las obras. El texto amplía también las posibilidades de cambio de uso de terrenos y edificaciones, facilitando edificar casas con protección pública en suelos dotacionales de titularidad privada y de hospedaje ampliando la posibilidad ya existente de transformar inmuebles de oficinas en viviendas residenciales cuyo plazo se extiende dos años más. La nueva normativa introduce el silencio administrativo positivo para agilizar la tramitación urbanística: si en tres meses no se emiten los informes sectoriales, el procedimiento podrá continuar automáticamente, salvo en casos que afecten al dominio público. Para ello, se modifican diversas leyes autonómicas y se elimina la exigencia de estos informes en la fase inicial, manteniendo su carácter obligatorio antes de la aprobación definitiva.

Grupo Corp: Donde la innovación se encuentra con tu bienestar

Grupo Corp redefine el concepto de hogar con proyectos que combinan sostenibilidad, bienestar y vida en comunidad, creando espacios pensados para una forma de vivir más consciente, cómoda y conectada.



En Grupo Corp, la arquitectura, las zonas comunes y el bienestar de las personas conviven en equilibrio.

Render Alella Terrace II, Alella

Sostenibilidad, confort y comunidad como parte de una misma visión residencial

En un mundo donde el bienestar y la vida en comunidad se han vuelto esenciales, Grupo Corp impulsa proyectos que trascienden la construcción tradicional para responder a nuevas formas de vivir.

Con una trayectoria consolidada, la firma integra de manera natural la calidad, la sostenibilidad y el confort en cada uno de sus desarrollos. Bajo una arquitectura contemporánea, cada promoción se concibe como un espacio capaz de mejorar la experiencia cotidiana, favoreciendo entornos donde el diseño, la funcionalidad y el cuidado por el detalle se ponen al servicio de las personas.

Más allá del espacio privado, Corp entiende la vivienda como un entorno de relación, equilibrio y calidad de vida. Las zonas comunes, los espacios exteriores y las áreas de encuentro amplían la experiencia residencial y refuerzan una forma de vivir más activa, cómoda y conectada.

El rasgo más distintivo de la compañía es su apuesta por la **COMUNIDAD SALUDABLE**, una iniciativa pionera que sitúa el bienestar personal en el centro de la vida diaria. A través de cuatro pilares esenciales —actividad física, gestión emocional, descanso y hábitos de alimentación—, Corp impulsa una manera de habitar más equilibrada, activa y completa.



Espacios compartidos, arquitectura contemporánea y una manera de entender la vivienda centrada en la calidad de vida. Render El Mirador II, Esplugues.

Con esta visión, Grupo Corp consolida una manera de desarrollar vivienda que mira al futuro sin perder de vista lo esencial: las personas. Cada proyecto expresa un compromiso con la calidad de vida, la sostenibilidad y el diseño entendido como herramienta de bienestar. Una filosofía que va más allá de construir hogares para crear entornos pensados para vivir mejor, compartir más y disfrutar del día a día con equilibrio y naturalidad.



Render Nou Montmeló, Montmeló.

‘Living’ la vivienda

El sector del living se ha convertido en el primero por volumen de inversión tras crecer un 98% en el primer trimestre del año. Mientras, el precio de la vivienda alcanza nuevos máximos en 2025 y las compraventas, con más de 700.000, superan los niveles de 2007.

El mercado residencial se ha convertido en clave para los inversores.



Si 2025 fue el año del *living* en el segmento de inversión inmobiliaria, 2026 parece que no se va a quedar atrás. La vivienda está en el centro del debate no solo político o ciudadano, también de los inversores de diferente tipología que ven en este segmento un activo seguro. La vivienda ha dejado de ser solo vivienda. Más allá de la tradicional concepción de hogar, se ha convertido en un activo refugio de pequeños y medianos patrimonios, pero también de grandes inversores que ven en las diferentes modalidades del segmento importantes rentabilidades. Es el éxito de *living*: del *flex living*; del *senior living*; de las residencias de estudiantes; de los *coliving*; del *build to rent*; del *build to sell*; de la vivienda turística; de la segunda residencia; de la vivienda de lujo (que ya se ha configurado como un segmento propio); y, por supuesto, de la vivienda tradicional. Así las cosas, no es de extrañar que el *living*, se haya situado como primer sector por volumen de inversión tras crecer un 98%. Así lo sitúa CBRE en el primer trimestre del año. En este periodo, el sector *living* (residencial en alquiler, residencias de estudiantes, *flex living* y *senior living*) lideró la inversión inmobiliaria en España, representando el 36% del total con más de 2.250 millones de euros. El volumen registrado fue un 98% superior al alcanzando en el mismo período del año anterior.

2026: la inversión arranca fuerte

Y es que, según la consultora, la inversión inmobiliaria en España ha arrancado el año con un comportamiento excepcional. A pesar del contexto geopolítico, el volumen de inversión registrado en el primer trimestre de 2026 ha alcanzado los 6.300 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del 93%. El volumen transaccionado entre enero y marzo se sitúa además un 103% por encima de la media de los últimos diez años, y representa alrededor de un tercio del volumen total invertido en todo 2025, anticipando un ejercicio especialmente dinámico en términos de actividad inversora. Con estos registros, el primer trimestre de 2026 se convierte en el tercero más elevado de toda la serie histórica, solo por detrás

de los volúmenes alcanzados en el tercer y cuarto trimestre de 2018, que superaron los 6.800 millones y 6.300 millones de euros respectivamente.

Más datos en positivo. La Asociación Española de Franquiciadores Inmobiliarios (AEFI), que agrupa a las siete principales cadenas inmobiliarias del país y que en conjunto suman más de 700 oficinas, también considera que el sector de la intermediación inmobiliaria ha iniciado el segundo semestre de 2026 con una evolución estable y con perspectivas de crecimiento positivo para el conjunto del ejercicio. Según las previsiones de la Asociación, el volumen de inversión podría situarse en torno a los 19.000–20.000 millones de euros, con un número de operaciones cercano a las 800.000 viviendas.

La vivienda en máximos históricos

Y es que la vivienda está viviendo un momento álgido en todos los aspectos. El precio de la vivienda alcanza nuevos máximos en 2025 mientras las compraventas superan niveles de 2007. Son datos del *Anuario de la Estadística Registral Inmobiliaria 2025* del Colegio de Registradores, publicado recientemente, que recoge en sus más de treinta informes el análisis más completo y detallado de la evolución del mercado in-

mobiliario en España durante el último año cerrado disponible. Según el Anuario, el mercado residencial español ha registrado en 2025 un fuerte dinamismo, con nuevos máximos históricos en precios e incrementos en las compraventas de vivienda. También han aumentado las hipotecas, con un mayor endeudamiento medio. El número de compraventas de vivienda ha registrado un intenso avance, dando lugar a un crecimiento anual del 10,7 %, alcanzando las 705.357 compraventas en 2025, nivel máximo desde 2007. Este resultado supone 14,27 compraventas por cada mil habitantes y año. En todas las comunidades autónomas y en cuarenta y nueve de las cincuenta provincias, han crecido las compraventas de vivienda con respecto al año precedente, con tasas de crecimiento de dos dígitos en treinta y siete provincias. El precio medio de la vivienda ha registrado igualmente un máximo histórico, alcanzando 2.284 euros/metro². El crecimiento anual ha sido del 9,5%. Y las perspectivas para este año, sitúan a 2026 como un año importante también para el residencial, con la elevada demanda existente en todos los ámbitos residenciales. ¡Living la vivienda!

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

BRITÁNICOS Y MARROQUÍES LOS QUE MÁS COMPRAN

Las operaciones efectuadas por extranjeros en el segundo semestre de 2025 supusieron el 18,4% del total de compraventas (66.629), una proporción ligeramente inferior a la alcanzada en el mismo periodo de 2024 (19,5%). Son datos del Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN). Sin embargo, la compraventa de vivienda libre por extranjeros se redujo un 4,4% interanual durante el segundo semestre de 2025 con respecto a la segunda mitad de 2024, situándose en las 66.629 operaciones. Las transacciones realizadas por extranjeros representaron el 18,4% del total en el segundo semestre, por debajo del 19,5% en el mismo periodo de 2024 y del 20,9% de 2023, manteniendo la tendencia descendente observada desde entonces. Llama la atención las operaciones por nacionalidad, ya que británicos y marroquíes encabezaron el mercado con 5.178 y 5.154 operaciones, respectivamente (7,8% y 7,7% del total de operaciones, respectivamente), seguidos de italianos (6,6%) y alemanes (6,5%). Los extranjeros no residentes continuaron siendo el grupo que pagó los precios más elevados, con una media de 3.242 euros/metro², frente a los 1.963 euros/metro² de los extranjeros residentes y los 1.839 euros/metro² de los compradores nacionales. Los precios medios pagados por los extranjeros aumentaron en la mayoría de las comunidades autónomas, destacando los incrementos en Cantabria (17,2%), Región de Murcia (14,16%), La Rioja (13,4%), Navarra (12,6%), Comunidad de Madrid (11,6%), Asturias (10,5%) y Extremadura (10,3%).

Casas muy tuyas

HOGARES PARA VIVIR MEJOR

En Avantespacia, diseñamos hogares, espacios de vida sostenibles, eficientes y de calidad, que se integran en el entorno respetando el medio ambiente.

Todo ello pensado para que disfrutes de una vida mejor.



A Coruña · Alicante · Asturias · Baleares ·
Barcelona · Cádiz · Las Palmas · Madrid ·
Málaga · Navarra · Pontevedra · Tenerife ·
Valencia · Zaragoza

www.avantespacia.com



“Una política integral de vivienda”

Balance y perspectivas del delegado del Área de Gobierno de Políticas de Vivienda del Ayuntamiento de Madrid y presidente de la Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo de Madrid, Álvaro González.



“Desde el Ayuntamiento de Madrid ponemos en marcha un nuevo programa que amplía el acceso a vivienda pública en régimen de alquiler asequible para rentas medias.”

Álvaro González, delegado del Área de Gobierno de Políticas de Vivienda del Ayuntamiento de Madrid y presidente de la EMVS.

Madrid es hoy una de las ciudades más dinámicas y atractivas de Europa, un motor económico y social que genera oportunidades, inversión y empleo. Pero ese crecimiento sostenido también plantea retos relevantes, entre ellos el acceso a la vivienda, que se ha convertido en una de las principales preocupaciones de muchas familias.

Garantizar el acceso a un hogar digno y asequible es una prioridad para este Ayuntamiento, que entiende la política de vivienda como una herramienta al servicio de la cohesión social y también como un pilar fundamental para retener talento y favorecer que jóvenes y familias puedan desarrollar sus proyectos de vida en la ciudad.

Este Gobierno municipal ha situado desde el principio en el centro de su acción el acceso a la vivienda de jóvenes y familias con menores recursos.

Sin embargo, la evolución del mercado residencial hace necesario dar un paso adicional y ampliar el foco para atender también a las rentas medias: ciudadanos que trabajan, que sostienen la actividad económica de la ciudad y que, aun así, encuentran cada vez más dificultades para acceder a una vivienda en el mercado libre.

Por ello, desde el Ayuntamiento de Madrid ponemos en marcha un nuevo programa que amplía el acceso a vivienda pública en

régimen de alquiler asequible para rentas medias, sin alterar la protección destinada a los hogares con menores ingresos, que seguirán accediendo a la vivienda pública en las mismas condiciones que hasta ahora.

De esta manera, el Gobierno municipal adapta sus políticas a la realidad habitacional actual, ampliando el abanico de soluciones disponibles y reforzando la capacidad del sistema público de vivienda para dar respuesta a distintos perfiles de necesidad, desde los más vulnerables hasta quienes, aun teniendo ingresos estables, han quedado fuera del mercado residencial.

El acceso a las viviendas gestionadas por EMVS Madrid se ha estructurado hasta ahora de forma que ha permitido atender a una amplia variedad de situaciones de necesidad habitacional. En línea con el Plan Suma, este nuevo programa refuerza ese modelo y amplía su alcance, incorporando también a las rentas medias en el acceso a la vivienda pública en régimen de alquiler asequible, en respuesta a la evolución de la realidad social y económica de la ciudad.

Viviendas públicas y rentas medias

La primera promoción destinada a este nuevo programa será Iberia Loreto 1, situada en el distrito de Barajas, una nueva edificación residencial de 52 viviendas en régimen de

alquiler asequible, construida mediante sistemas industrializados que permiten ganar eficiencia y agilidad en la ejecución.

Podrán acceder a estas viviendas madrileñas de hasta 50 años y familias con hijos menores cuyos ingresos vayan desde 3,5 veces el IPREM (aproximadamente, 44.000 euros de ingresos brutos anuales para una pareja con dos hijos), con los límites máximos que, en función de la protección de la parcela, podrán alcanzar 5,5 (68.000 euros, para el mismo caso) o 7,5 veces el IPREM (92.000 euros).

Este programa se integra dentro del conjunto de políticas de vivienda del Ayuntamiento de Madrid y sigue la línea de otras iniciativas en España orientadas a facilitar el acceso a la vivienda a las rentas medias, con una diferencia fundamental: en Madrid se mantiene intacto el acceso de los hogares con menores ingresos a la vivienda pública, garantizando así un modelo equilibrado y completo.

En resumen, para acceder a estas promociones, los adjudicatarios deberán tener entre 18 y 50 años, estar empadronados en el municipio de Madrid con la antigüedad requerida y acreditar ingresos familiares dentro de los nuevos umbrales establecidos. Asimismo, se incorporan criterios de responsabilidad, de modo que no podrán acceder quienes hayan sido condenados en los últimos años por delitos relacionados con la ocupación ilegal, el impago de rentas o conflictos graves de convivencia.

Madrid lidera el alquiler asequible

El objetivo de estas medidas es consolidar a Madrid como referente nacional en política de vivienda pública en régimen de alquiler asequible, reforzando la capacidad de respuesta del Ayuntamiento ante las distintas realidades sociales.

Actualmente, EMVS Madrid gestiona un patrimonio cercano a las 10.000 viviendas públicas y cuenta con más de 5.700 nuevos hogares en distintas fases de desarrollo, entre los que se incluyen 2.200 viviendas del Plan Suma Vivienda ya en marcha.

Estas cifras sitúan a Madrid a la cabeza del sistema de vivienda pública en alquiler asequible en España y reflejan un modelo basado en tres principios: protección de los más vulnerables, ampliación de oportunidades para las rentas medias y gestión eficiente de los recursos públicos.

“EMVS Madrid gestiona un patrimonio cercano a las 10.000 viviendas públicas y cuenta con más de 5.700 nuevos hogares en distintas fases de desarrollo”.

“Madrid construye libertad: más vivienda, más oportunidades, más futuro”

Balance y perspectivas del consejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid, Jorge Rodrigo.



Jorge Rodrigo, consejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid.

“El gran objetivo sigue siendo construir. Por eso estamos impulsando, junto a numerosos ayuntamientos, proyectos urbanísticos que permitirán levantar más de 280.000 viviendas en los próximos 15 años”.

Madrid no lidera por casualidad. Lidera porque ha entendido algo esencial: que la prosperidad se construye. Y se construye, literalmente, poniendo viviendas en el mercado, generando oportunidades y apostando por un modelo que confía en la sociedad en lugar de intervenirla.

Hoy, la Comunidad de Madrid es el principal motor de construcción de vivienda en España. Desde que Isabel Díaz Ayuso es presidenta, nuestra región ha levantado el 40% de todas las viviendas protegidas terminadas en el país. No es un dato menor. Es la prueba de que cuando hay voluntad política, seguridad jurídica y colaboración con el sector, los resultados llegan.

Madrid crece. Crece económicamente y crece socialmente. Y lo hace porque es una región atractiva, abierta, que ofrece oportunidades a quienes viven aquí y que sabe acoger a quienes deciden comprometerse con su futuro. Esa es la clave de nuestro éxito: confianza, estabilidad y ambición.

Frente a quienes apuestan por limitar, intervenir o frenar el mercado, en Madrid tenemos claro que la única política de vivienda eficaz es aquella que aumenta la oferta. Más obra nueva, más alquiler y más acceso a la propiedad. Solo así se puede garantizar algo tan fundamental como la libertad de elegir

cómo y dónde vivir. Al inicio de esta legislatura dimos un paso decisivo modificando el módulo de vivienda protegida. Gracias a ello, hoy se están construyendo miles de viviendas en toda la región. Ahora damos un paso más con la actualización del reglamento, porque el sector necesita certidumbre y continuidad. Madrid no quiere inversores de paso; quiere proyectos a largo plazo. Quiere que quien apuesta por Madrid se quede, y por eso la Comunidad responde: si confías en Madrid, Madrid confía en ti.

Pero nuestra política de vivienda no se limita a construir. También actúa donde más se necesita. En 2023 nos comprometimos a facilitar el acceso de los jóvenes al alquiler y a la compra, y hemos cumplido.

El Pacto Regional por la Vivienda y los Planes de Choque ya están dando resultados tangibles: más de 5.200 viviendas entregadas a través del Plan Vive y más de 3.000 a punto de finalizar. En total, este programa alcanzará las 14.000 viviendas de alquiler asequible, con una apuesta clara por los jóvenes, a quienes se destinan 5.500 de ellas. Esto está siendo posible incluso en un contexto de incremento de costes en la construcción. ¿Cómo? Con decisiones políticas valientes: la cesión de suelo público que reduce el precio de las viviendas hasta un 30% y la

apuesta por la construcción industrializada, que acelera plazos y mejora la eficiencia.

En paralelo, el Plan Alquila se ha consolidado como una herramienta eficaz para dar seguridad a propietarios e inquilinos. Desde 2021, más de 13.000 propietarios y 27.000 inquilinos han confiado en este sistema que ofrece garantías reales, como seguros de impago y mecanismos de mediación.

Y para quienes quieren dar el paso hacia la propiedad, el Plan Mi Primera Vivienda ya ha permitido a 5.500 jóvenes acceder a una hipoteca con avales de hasta el 100% del valor del inmueble. Porque emanciparse no puede ser un privilegio, debe ser una posibilidad real.

A estas medidas se suman las políticas de rehabilitación, accesibilidad, el trabajo de la Agencia de Vivienda Social —con 25.000 viviendas para quienes más lo necesitan— y el respaldo firme a quienes sufren la ocupación. En Madrid lo tenemos claro: proteger la propiedad también es proteger la convivencia.

Pero no perdemos de vista lo esencial. El gran objetivo sigue siendo construir. Construir más y construir mejor. Por eso estamos impulsando, junto a numerosos ayuntamientos, proyectos urbanísticos que permitirán levantar más de 280.000 viviendas en los próximos 15 años.

Madrid está respondiendo. Está dando soluciones reales a problemas reales. Y lo está haciendo desde un modelo claro: más libertad, más seguridad jurídica, más oportunidades.

Defendemos a los propietarios y a los inquilinos. Defendemos a los jóvenes que quieren empezar su vida y a las familias que sostienen nuestra sociedad. Defendemos a quienes invierten, a quienes trabajan y a quienes creen en un futuro mejor.

Porque en Madrid lo sabemos: la vivienda no se resuelve con eslóganes ni con intervenciones. Se resuelve construyendo. Y nosotros lo estamos haciendo con humildad, pero dejándonos la piel para ampliar la oferta residencial de nuestra región.

“El Pacto Regional por la Vivienda y los Planes de Choque ya están dando resultados tangibles: más de 5.200 viviendas entregadas a través del Plan Vive y más de 3.000 a punto de finalizar. En total, este programa alcanzará las 14.000 viviendas de alquiler asequible”.

SIMA 2026: profesionales, capital y tendencias definen el futuro del living

Del 20 al 23 de mayo Ifema Madrid acogerá la vigésimo séptima edición del SIMA. La cita reunirá a todos los agentes del real estate: desde el inversor hasta el comprador final.



SIMA reunirá al sector del 20 al 23 de mayo en Madrid en su 27ª edición.

Del 20 al 23 de mayo, **IFEMA MADRID** acogerá esta nueva edición del **SIMA**. Organizada por **Planner Exhibitions**, en su vigésimo séptima edición, volverá a reunir a toda la cadena de valor: administraciones públicas, promotoras, fondos, operadores, *proptech*, proveedores de servicios y comprador final. “Más que una feria comercial, SIMA es un laboratorio de tendencias, donde se analizan los cambios del sector, se anticipan escenarios y se generan oportunidades de negocio”, afirman desde la organización.

Las cifras del pasado año reflejan su relevancia. Según datos de los organizadores, en 2025, el evento reunió a 21.000 visitantes, de los cuales 8.500 eran profesionales e inversores, con 350 expositores y representación de más de 5.000 empresas. Los contenidos contaron con 200 ponentes y 70 sesiones especializadas en las que casi la mitad de los profesionales asistentes ocupa posiciones de alta dirección o dirección de negocio, mientras que más del 60% de los visitantes particulares buscaba adquirir su primera vivienda. “SIMA combina así estrategia e implementación real del mercado. El mercado residencial español vive un momento de alta complejidad. La demanda se mantiene robusta, la regulación se vuelve más exigente y la tecnología redefine procesos, productos y hábitos de consumo. En este contexto, los profesionales del sector requieren espacios que combinen información estratégica, capital y networking de calidad. SIMA 2026 se consolida como el gran hub internacional del living y un punto de encuentro decisivo para los actores que configuran el futuro de la vivienda y la inversión residencial”, añaden.

Otra de las apuestas importantes del Salón es la internacionalización. Este año el país

invitado es República Dominicana. Con una exposición de más de 500 metros² que reunirá a 30 empresas enfocadas en inversión residencial y turística.

Internacionalización y otras áreas

Esta participación refuerza el Caribe como destino clave para el capital internacional y permite abrir conversaciones sobre diversificación geográfica, segunda residencia y productos de inversión en mercados emergentes. El modelo de SIMA se articula en áreas complementarias adaptadas a la coyuntura actual del sector. Así, **SIMAPRO** se consolida como el foro profesional internacional del *living*, donde fondos, promotores, administraciones y operadores analizan tendencias globales y modelos de *flex living*. La **International Living Conference** y el nuevo **SIMAPRO Lounge** potencian la generación de alianzas estratégicas y *networking* cualificado, explican. Por su parte, **SIMA TECH** aborda la digitalización, las soluciones *proptech* y las

herramientas innovadoras para gestión y comercialización de activos. En paralelo, **SIMA INVEST** centra el debate en inversión inmobiliaria, incorporando expertos en *real estate*, clubs de inversión y comunidades de ahorradores que buscan información rigurosa y práctica para tomar decisiones financieras en un mercado cada vez más dinámico. Respecto a **SIMA EXPO**, muestra la oferta residencial nacional e internacional, destacando este año el **Espacio Flex Living**, centrado en *coliving*, *senior living*, residencias de estudiantes y alquiler flexible.

Cinco grandes ejes

La agenda de contenidos se organiza en cinco grandes ejes: **Affordable Housing & Private Investment**; **Institutions Day**; **Living Investors Day**; **Asset Classes Insights** y **Technology & Innovation**. A través de estos espacios se abordarán cuestiones clave: acceso a la vivienda mediante colaboración público-privada, evolución regulatoria, recorrido de distintas clases de activos y el impacto real de la tecnología en la competitividad del negocio inmobiliario. Por otra parte, la organización incide en que el comité asesor internacional de SIMA, con representación de entidades como **ASPRIMA**; **M&G Real Estate**; **Miami Association of Realtors**; **LIVENSALIVING/Nido Living**; **FIABCI** y **RICS**, garantiza que la visión del evento se alinee con las principales tendencias globales y con los retos presentes y futuros del sector residencial. “Con más de 25 años de trayectoria, SIMA ha evolucionado de salón inmobiliario a plataforma integral de conocimiento, inversión y networking. Bajo el Sello Planner, se distingue por su rigor analítico y su capacidad de conectar administraciones, empresas e inversores. Para el profesional inmobiliario, SIMA 2026 no es solo una cita de agenda: es el lugar donde se anticipan escenarios, se cierran acuerdos y se define el futuro del living en España y más allá. En definitiva, SIMA representa un punto de encuentro imprescindible para analizar la evolución del mercado residencial, anticipar tendencias, generar alianzas y explorar nuevas oportunidades de inversión”, concluyen.



Una de las conferencias celebradas en una edición anterior de SIMA.

INBISA

Cliente, Calidad y Compromiso



Boadilla del Monte
(Madrid)



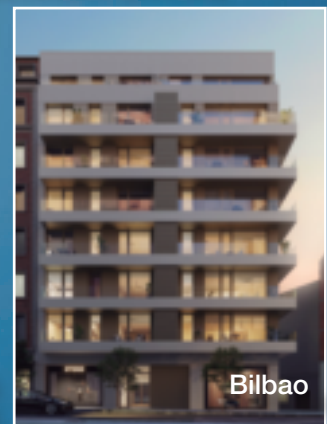
Barakaldo (Bizkaia)



Pineda de Mar
(Barcelona)



Dos Hermanas
(Sevilla)



Bilbao



Castellar del Vallès (Barcelona)



Valladolid



Sant Antoni de Calonge (Girona)

Madrid | Cataluña | País Vasco | Castilla y León | Andalucía

www.inbisa.com

“SIMA 2026 va a potenciar claramente nuevas áreas y formatos”

Eloy Bohúa, director del SIMA explica las claves de esta edición.

Del 20 al 23 de mayo se celebra la vigésimo séptima edición del SIMA en Ifema Madrid. Su director, Eloy Bohúa, explica las novedades y ejes principales.

Metros²: ¿Cuáles son las novedades en esta edición de SIMA 2026?

Eloy Bohúa: *Llega con varias novedades que refuerzan su perfil internacional y su propuesta profesional. La edición incorpora o refuerza iniciativas como el nuevo SIMAPRO Lounge, una International Living Conference renovada, el Comité Asesor Internacional y el nuevo Espacio Flex Living, centrado en los nuevos formatos residenciales ligados al living. También se amplía el enfoque de SIMA Invest con la incorporación de expertos, clubs de inversión y nuevas comunidades vinculadas a la inversión inmobiliaria. Además, destaca la participación de República Dominicana como país invitado, con 30 empresas y más de 500 metros² de exposición dedicados a oportunidades de inversión residencial y turística.*

Metros²: ¿Qué tendencias destacadas se abordarán en esta edición de SIMA?

E. B.: *La edición de 2026 pondrá el foco en algunas de las grandes cuestiones que hoy están marcando la agenda del sector: el acceso a la vivienda, la atracción de inversión privada e internacional, la evolución de las distintas tipologías del living, la innovación tecnológica aplicada a promoción, construcción y gestión de activos, y el papel del marco regulatorio. En concreto, el programa se articula en torno a cinco grandes ejes: Affordable Housing & Private Investment, Institutions Day, Living Investors Day, Asset Classes Insights y Technology & Innovation. A ello se suma una atención específica a segmentos en expansión como el coliving, el senior living, las residencias de estudiantes y el alquiler flexible.*

Metros²: ¿Qué peso tiene el perfil internacional y qué países predominan?

E. B.: *1. El perfil internacional tendrá un peso muy relevante, reforzando el posicionamiento del Salón como un punto de conexión entre capital, operadores y oportunidades de inversión de distintos mercados. No en vano, en su última edición SIMA reunió a 8.500 profesionales procedentes de 35 países, una cifra que refleja con claridad su dimensión global y su capacidad para atraer a actores internacionales de referencia. En este contexto, República Dominicana será el gran protagonista internacional al participar como país invitado en la edición de 2026. Su elección responde al creciente protagonismo del país en el ámbito del turismo inmobiliario y a su consolidación como destino de inversión internacional, en un contexto además marcado por la fuerte presencia española en ese mercado. De hecho, en la edición de 2025 ya destacó por su elevada participación, con cerca de 30 empresas,*

casi el 8% del total, y en 2026 reforzará su presencia con un espacio propio y una agenda específica de conferencias. La participación dominicana permitirá poner el foco en cuestiones clave para el inversor internacional, como los incentivos fiscales a la inversión turística, la seguridad jurídica, la asesoría legal y financiera, la administración hotelera y la rentabilidad de la inversión inmobiliaria en el país. Todo ello contribuirá a reforzar la proyección internacional de SIMA y su papel como escaparate de mercados con gran atractivo para el capital global. Además, SIMA seguirá contando con la presencia de fondos paneuropeos, operadores y empresas internacionales, así como con el apoyo de su Comité Asesor Internacional, integrado por entidades de referencia global. Aunque no se detalla un ranking cerrado de países predominantes más allá del caso dominicano, la edición de 2026 evidencia un claro refuerzo de la vocación internacional del evento.

Metros²: ¿Cuál es el perfil de las empresas que acuden? ¿Hay cambios?

E. B.: *SIMA reúne a empresas y entidades de toda la cadena de valor inmobiliaria: promotoras, fondos de inversión, inversores institucionales, administraciones públicas, operadores, compañías tecnológicas y firmas vinculadas a servicios inmobiliarios. También incorpora perfiles cada vez más vinculados a la innovación y a nuevas comunidades de inversión. En cuanto a cambios respecto a otras ediciones, la principal evolución es el refuerzo del componente profesional e internacional, con nuevas herramientas de networking y más peso para formatos emergentes del living y nuevos perfiles inversores.*

Metros²: ¿Qué encontrará el visitante y el expositor en esta edición? ¿Cuál es el foco?

E. B.: *El visitante y el expositor se van a encontrar con una propuesta más integral, orientada a combinar negocio, conocimiento y networking en un mismo entorno. Para el profesional, se presenta como una plataforma para detectar oportunidades, conocer tendencias, establecer alianzas y conectar con financiadores, socios y operadores. Para el visitante particular, seguirá siendo un gran escaparate de oferta residencial, tanto nacional como internacional. El foco estará puesto en el living como gran eje del mercado, en la conexión entre oferta, demanda e inversión, en la innovación tecnológica y en las nuevas soluciones habitacionales adaptadas a los cambios demográficos y sociales. Todo ello refleja la capacidad de adaptación que ha demostrado SIMA a lo largo de su trayectoria, evolucionando con la transformación del sector y de la escucha de las necesidades de sus distintos públicos, hasta consolidarse como una plataforma cada vez más útil, transversal y alineada con la realidad del mercado.*



Eloy Bohúa, director del SIMA.

Metros²: ¿Van a crear o potenciar áreas?

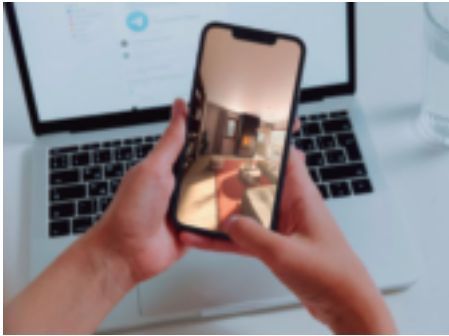
E. B.: *Sí. SIMA 2026 va a potenciar claramente nuevas áreas y formatos. Entre las principales novedades figuran el Espacio Flex Living, dentro de SIMA EXPO, orientado a segmentos como coliving, senior living, residencias de estudiantes y alquiler flexible; el SIMAPRO Lounge, concebido como espacio exclusivo de relación profesional y generación de negocio; y una ampliación del alcance de SIMA Invest hacia nuevos perfiles de inversión y comunidades especializadas. También se refuerza el trabajo del Comité Asesor Internacional.*

Metros²: ¿Qué tipo de oferta de vivienda van a mostrar y si van a potenciar alguna?

E. B.: *La oferta que mostrará SIMA será amplia y combinará proyectos residenciales nacionales e internacionales con una atención especial a las nuevas fórmulas del living. En ese sentido, la edición de 2026 sí parece apostar por dar una visibilidad más ordenada y específica a determinados segmentos, especialmente a través del Flex Living Hub, que agrupa fórmulas como el coliving, el senior living, las residencias de estudiantes y el alquiler flexible. Además, la participación de República Dominicana aportará una vertiente destacada de inversión residencial y turística.*

Metros²: ¿En qué se diferencia SIMA de otros encuentros y ferias sectoriales?

E. B.: *La principal diferencia es que ha dejado de ser únicamente un salón comercial para convertirse en una plataforma integral que combina exposición, contenidos, inversión, innovación y networking profesional. Frente a otros encuentros más segmentados, SIMA reúne en un mismo espacio a administraciones, promotores, inversores institucionales, operadores, tecnológicas y comprador final, cubriendo toda la cadena de valor. A ello se suma su capacidad para articular foros especializados, atraer capital internacional, incorporar nuevas tipologías residenciales y debatir cuestiones como vivienda, sostenibilidad, regulación e innovación.*



La proptech Habiteo llegó a España en 2018.

Habiteo: la proptech que comercializa obra nueva

Está especializada en la digitalización del proceso de comercialización de obra nueva para promotoras, comercializadoras y agencias inmobiliarias a través de herramientas visuales e interactivas.

Fundada en 2014 en Francia, **Habiteo** es una proptech especializada en la digitalización del proceso de comercialización de promociones inmobiliarias de obra nueva. “Desde sus inicios, la empresa ha apostado por la innovación tecnológica aplicada al sector inmobiliario, desarrollando soluciones y herramientas que no solo mejoran la visualización y proyección de futuras viviendas, sino que también optimizan la experiencia de compra y los resultados comerciales de promotoras y comercializadoras. Tras cuatro años de andadura en Francia, en 2018 Habiteo inició su expansión llegando a España, donde ha logrado consolidar su presencia y su experiencia en el sector a lo largo de estos años, posicionándonos como un partner tecnológico de referencia dentro del real estate. En 2021, empezó su andadura en Portugal, lo que nos ayudó a consolidar nuestra presencia en el sur de Europa”, explican desde la compañía. Desde 2022 forman parte de **Bien’Ici**, uno de los principales portales inmobiliarios en Francia, que adquirió la compañía. Actualmente, **Habiteo** “destaca por combinar tecnología, diseño y conocimiento del mercado inmobiliario para liderar la transformación digital del sector a nivel europeo”, afirman.

DIGITALIZACIÓN DEL PROCESO DE VENTA

“Nuestra principal misión es digitalizar el proceso de venta de promociones inmobiliarias con herramientas interactivas, inmersivas, digitales e intuitivas, pensadas para pilotar las estrategias de marketing y las ventas de inmuebles. Mediante nuestros servicios y soluciones digitales, se facilita la toma de decisiones del comprador y se proporciona una experiencia de compra actualizada y adaptada a las nuevas demandas y necesidades del comprador actual. Y dado que somos una empresa B2B - B2C no podemos olvidarnos de los equipos comerciales, a los que ayudamos a incrementar la captación y la conversión de leads cualificados, desde la propia búsqueda del inmueble en web, con el objetivo de ayudar a reducir los tiempos de comercialización de cualquier activo”, explican y añaden que **Habiteo** aporta un valor añadido a las promotoras y comercializadoras “porque ponemos a los usuarios en el centro para mejorar su experiencia de compra (reduciendo visitas físicas y dejando que los compradores puedan proyectarse en sus futuras viviendas y tomar la decisión desde cualquier lugar y en cualquier momento), pero también a los equipos comerciales y de marketing”.

Habiteo trabaja principalmente con grandes promotoras inmobilia-

rias; comercializadoras de obra nueva; agencias inmobiliarias; fondos de inversión inmobiliaria; gestores de activos y SOCIMIS.

CLIENTES Y SERVICIOS

Algunos de sus clientes son: **AEDAS Homes**; **Alkira Living**; **Grupo Insur**; **Lujama**; **Varino** (Portugal); **Castro Group** (Portugal). También tiene como colaboraciones con marcas como: **SKLUM** o **Lodgerin**. “Nos posicionamos como un socio tecnológico estratégico en el sector inmobiliario, gracias a nuestro enfoque innovador basado en distintos pilares: la mejora de la experiencia del usuario (UX) aplicada a vivienda; el pilotaje del marketing digital inmobiliario; la automatización del proceso comercial; y la visualización de inmuebles de forma digital, inmersiva e interactiva”, explican. Entre los servicios que prestan se encuentran herramientas de visualización 3D (recorridos cliente que van desde maquetas 360º, a integraciones en entornos reales, mapas interactivos, animaciones 3D...). También renders e infografías hiperrealistas; visitas virtuales interactivas de viviendas y visitas virtuales configurables para la personalización de acabados y materiales. Otro de sus servicios es **MyHabiteo**, la plataforma de comercialización digital, gestión de contenido y stock. La proptech también ofrece herramientas de marketing inmobiliario digital; integración con CRM u otros ecosistemas comerciales; experiencias inmersivas (realidad virtual o aumentada); **NeoMap**: el nuevo motor de búsqueda real 3D que potencia la proyección en el entorno, el descubrimiento de activos y la conversión de leads cualificados. “Sin duda, ofrecemos soluciones adaptadas a cada tipo de cliente y pensadas principalmente para equipos de venta y comercialización inmobiliaria, centrándonos en la optimización de proceso de venta, mejora del seguimiento de leads, apoyo en estrategias de lanzamiento de las promociones y digitalización del proceso comercial. Así, contamos con una solución para cada fase del proceso inmobiliario: desde la captación hasta el cierre de venta”. Para 2026, su hoja de ruta pasa por seguir ofreciendo herramientas interactivas e inmersivas de calidad. “En esta ocasión, ponemos foco en la automatización avanzada del journey del cliente, con el lanzamiento de **NeoMap**, un mapa 3D real interactivo que actúa como motor de búsqueda de inmuebles”, concluyen.

Cano y Escario muestra la nueva vía de la madera industrializada

El proyecto de la calle Ofelia Nieto, promovido por la EMVS y diseñado por Cano y Escario Arquitectura, es un cohousing de viviendas en el centro de Madrid donde la madera industrializada es la protagonista.



El proyecto Ofelia, 3, está ubicado en el distrito de Moncloa, en Madrid.

En un momento de profunda transformación para el sector inmobiliario, donde la eficiencia y la descarbonización han dejado de ser meros lemas para convertirse en imperativos operativos, surge un proyecto que marca un punto de inflexión en la vivienda pública madrileña: el proyecto de la calle Ofelia Nieto, 3. Promovido por la Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo (EMVS) y diseñado por nosotros, se erige no solo como un edificio residencial, sino como un manifiesto sobre el futuro de la construcción: la nueva vía de la madera industrializada. Así lo indican desde el estudio Cano y Escario Arquitectura, que ha diseñado el proyecto. El edificio Ofelia Nieto está situado en el centro de la ciudad de Madrid. Ubicado en el distrito de Moncloa-Aravaca, este edificio de 48 viviendas en cohousing para jóvenes rompe con la rigidez de la tipología tradicional. El concepto de ‘vivienda colaborativa’ se materializa aquí a través de un diseño que cede protagonismo a lo común. Ya que, tal y como explican desde Cano y Escario, un 17% de la superficie total del edificio se destina a espacios compartidos, creando un ecosistema donde el coworking, la cocina social, la lavandería comunitaria y el gimnasio articulan la vida de sus residentes. Para ellos, este proyecto representa la culminación de una visión estratégica: la industrialización abierta. “No se trata de aplicar un sistema cerrado, sino de seleccionar el material y la técnica que mejor responden a las necesidades del

encargo. En Ofelia Nieto, la respuesta ha sido una estructura híbrida de alta precisión”, matizan e inciden en que el título de este proyecto, “Sostenibilidad, Ahorro y Rigor”, no es casual.

Madera: prefabricación avanzada

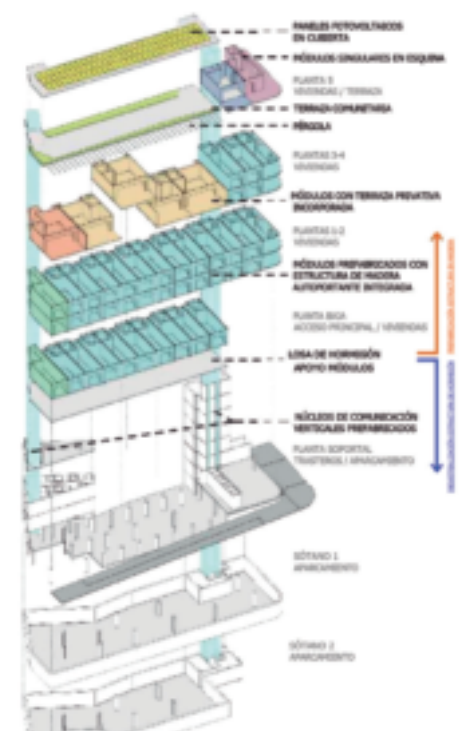
El uso de paneles de CLT (Madera Contralaminada) y sistemas de entramado ligero supone una apuesta radical por la sostenibilidad real. Frente a los sistemas convencionales, la madera permite una reducción drástica de la huella de carbono, actuando como un sumidero de CO2 y mejorando la inercia térmica del conjunto, explican. “Sin embargo, el verdadero valor diferencial reside en el ‘rigor’ del proceso. Hemos implementado una metodología donde el diseño se convierte, literalmente, en un modelo para fabricar. Gracias a nuestra dilatada experiencia en BIM desde el año 2015 — con más de 7.000 viviendas proyectadas bajo esta metodología —, cada pieza de madera, cada baño industrializado y cada componente de la fachada ha sido estudiado y coordinado digitalmente antes de llegar a la parcela”, añaden. Para Cano y Escario, esta digitalización 360° de la cadena de valor permite un control exhaustivo de los costes y, “lo que es más impactante para el promotor, una reducción del 30% en los plazos de ejecución. En un mercado penalizado por la incertidumbre de los costes de materiales y la falta de mano de obra, la vía

de la madera industrializada ofrece una predictibilidad sin precedentes”, añaden.

El edificio de Ofelia Nieto no solo destaca por lo que se ve, sino por cómo se comporta. Según explican desde el estudio de arquitectura, bajo estándares de *passive house*, la combinación de la madera con tecnologías de vanguardia y fachadas de bajo mantenimiento garantiza un consumo energético casi nulo. Para Cano y Escario, la sostenibilidad no es un añadido estético, sino el resultado natural de aplicar nuevas tecnologías al diseño arquitectónico. “Desde la planta baja y sótanos en hormigón prefabricado, hasta las plantas superiores en madera, el proyecto demuestra una simbiosis técnica impecable. Es una arquitectura que respira, que se monta en lugar de construirse y que minimiza el impacto ambiental y acústico en el entorno urbano”, afirman.

Nueva vía de negocio para el sector

Con una inversión que supera los 5 millones de euros, esta promoción de la EMVS es la prueba de que la industrialización en madera es una alternativa viable y necesaria para la vivienda asequible de alta calidad. “Hemos sabido leer el cambio de ciclo, consolidando una línea de negocio donde el arquitecto recupera el control técnico del proceso constructivo a través de la tecnología. La lección que nos deja Ofelia Nieto 3 es clara: el futuro de la edificación pasa por industrializar con rigor para ahorrar no solo tiempo y dinero, sino también recursos a nuestro planeta. Es, sin duda, el inicio de una nueva era para la arquitectura española”, concluyen.



Distribución del edificio Ofelia, 3.

enalbén 
GESTORA DE COOPERATIVAS DE VIVIENDA

Equipo de Enalbén, en el centro Enrique Almisas Albéndiz, CEO.



“Enalbén consolida un modelo propio en promoción residencial”

Enrique Almisas Albéndiz, CEO, explica que la gestión integral, exigencia técnica y control de costes definen la evolución de la compañía.

Con 15 años de experiencia en gestión y promoción inmobiliaria, **Enrique Almisas Albéndiz** lidera **Enalbén Gestión y Proyectos Inmobiliarios**. “Una compañía que ha reforzado su posición en el sector promotor residencial a partir de una combinación de rigor técnico, control económico y apuesta decidida por la calidad. En un contexto especialmente complejo para el acceso a la vivienda, la firma defiende un modelo que sitúa al adjudicatario en el centro, con promociones eficientes, bien resueltas y, en el ámbito cooperativo, a precios sensiblemente por debajo del mercado”, explica.

Metros²: ¿Qué diferencia hoy a Enalbén dentro del sector promotor residencial?

Enrique Almisas Albéndiz: *Creo que nos diferencia una forma muy concreta de entender la promoción y la gestión inmobiliaria. Para nosotros, promover no es solo construir viviendas, sino ordenar con rigor un proceso muy complejo en el que intervienen urbanismo, financiación, proyecto, costes, ejecución y relación con el cliente o con el socio adjudicatario. Esa visión global nos permite trabajar con mayor control, tomar decisiones con perspectiva y consolidar un modelo empresarial sólido, con capacidad de proyectarse más allá de un ámbito estrictamente local.*

Metros²: ¿Cuál es hoy el principal objetivo de la compañía?

E. A. A.: *Nuestro objetivo es desarrollar vivienda de calidad, con una gestión muy cuidada y con sentido económico. En nuestras promociones cooperativas, además, trabajamos con una meta muy concreta: entregar las viviendas a los socios adjudicatarios a un coste en torno a un 25% inferior al del mercado. Y lo estamos consiguiendo. En el contexto actual, ese dato tiene un valor muy significativo, porque demuestra que todavía es posible promover vivienda bien resuelta, con buenas prestaciones y con una diferencia económica real frente al producto residencial tradicional.*

Metros²: ¿Qué volumen de actividad gestionan actualmente?

E. A. A.: *Actualmente estamos desarrollando cuatro residenciales plurifamiliares cerrados, con zonas verdes y piscina, que suman un to-*

tal de 342 viviendas, de las cuales 112 son protegidas y 230 libres. Es una cifra importante, pero más allá del volumen, lo verdaderamente relevante es que refleja una capacidad de gestión integral y una manera de trabajar muy estructurada. Nuestro planteamiento pasa por controlar con precisión cada promoción, porque entendemos que solo así se puede mantener el equilibrio entre calidad, viabilidad y confianza.

Metros²: La innovación y la eficiencia energética están ganando peso en el mercado. ¿Qué papel juegan en su estrategia?

E. A. A.: *Juegan un papel esencial, siempre desde una perspectiva práctica. No creemos en la innovación como un simple escaparate, sino como una herramienta para mejorar de verdad el producto final. En nuestras promociones recientes estamos apostando por estándares energéticos muy altos, con calificaciones dobles A y con soluciones avanzadas en determinados desarrollos, entre ellas la geotermia. Lo importante no es solo la tecnología en sí, sino lo que representa: viviendas más eficientes, más confortables y mejor preparadas para el futuro.*

Metros²: El incremento de costes ha marcado los últimos años del sector. ¿Cómo se afronta ese escenario?

E. A. A.: *Con disciplina, anticipación y transparencia. Hoy una promoción exige revisar de forma constante su viabilidad, afinar decisiones y reaccionar con rapidez ante cualquier desviación. En nuestro caso, el control económico forma parte del núcleo de la gestión. Entendemos que la confianza no se gana solo con un buen resultado final, sino también con una conducción seria del proceso y con una comunicación clara en cada etapa.*

Metros²: ¿Cómo imagina el futuro de Enalbén?

E. A. A.: *Lo imagino como el de una empresa cada vez más consolidada, más especializada y con mayor capacidad para desarrollar y gestionar promociones de forma integral. Queremos seguir creciendo, pero hacerlo con criterio, manteniendo un alto nivel de exigencia técnica y profesional. Nuestro objetivo no es solo hacer más, sino hacerlo mejor y seguir construyendo una identidad reconocible por su seriedad, su eficiencia y su capacidad de aportar valor real.*

www.enalbengpi.com

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.

+ Más de 120 VIVIENDAS ENTREGADAS

+ Más de 340 VIVIENDAS EN GESTIÓN



Cooper by Gestilar: la evolución del modelo cooperativo

Con cinco promociones en marcha, la vivienda en régimen de cooperativa consolida su peso en Gestilar, que integra esta fórmula como parte estructural de su diversificación.



Una de las promociones de Cooper by Gestilar, la cooperativa Arturo Soria, Madrid.

Hace años que identificamos una consolidación del modelo de cooperativa en el desarrollo de nuevas viviendas, tanto por la elevada escasez de viviendas con algún régimen de protección, como por la demanda creciente de vivienda libre en régimen de cooperativa, pero con un nivel de gestión y calidad equiparable al de una promotora profesional. Ahí es donde entendimos que podíamos aportar valor a un segmento que estaba evolucionando rápidamente y supimos posicionarnos”, señala Javier García-Valcárcel, presidente de Gestilar, quien añade que en los tres años que lleva operando, Cooper by Gestilar —la marca con la que la compañía desarrolla proyectos de vivienda en régimen de cooperativa— se ha posicionado como un actor de referencia en este segmento. Un modelo que gana peso dentro de la diversificación y expansión de la compañía, con identidad propia y recorrido. En este tiempo, Gestilar ha trasladado a este modelo sus estándares habituales: arquitectura cuidada, calidades exigentes y un enfoque muy claro en sostenibilidad. “Desarrollamos productos asequibles y, en muchos casos, en régimen de protección, sin renunciar a nuestros valores diferenciales: diseño, sostenibilidad y atención al detalle”, anota García-Valcárcel.

Para Gestilar el modelo cooperativo no debe

“El rigor y la experiencia técnica de Gestilar se reflejan en la acogida de nuestras cooperativas, con calidades equiparables a las de la promoción tradicional”

“No buscamos reinventar el modelo, sino profesionalizarlo, darle estructura y acercarlo a un público que hasta ahora lo veía con cierta distancia”

implicar una renuncia en términos de producto. En un contexto donde el acceso a la vivienda obliga a repensar fórmulas, Cooper by Gestilar se ha integrado en la compañía no como una línea táctica, sino como una evolución natural de su propuesta de valor, explican.

Eficiencia sin concesiones

Así se refleja en la acogida de sus cooperativas, que suman en conjunto 344 viviendas en desarrollo bajo una misma lógica: no competir reduciendo calidad, sino afinando la estructura de costes. “El modelo cooperativo gestionado por Gestilar acerca la propiedad a familias que buscan una vivienda adaptada a sus necesidades, con el respaldo de un grupo promotor consolidado”, añade el presidente. La compañía asume la gestión integral —desde la concepción del proyecto hasta la entrega de llaves—, mientras que los socios participan en las decisiones clave dentro de un marco definido, con visibilidad y acompañamiento durante todo el desarrollo. La clave no está solo en la estructura económica, sino en cómo se gestiona el proyecto —qué se construye y con qué criterios— y en el papel del comprador, que pasa a ser socio activo. Desde la compañía inciden en que a pesar de que sigue existiendo cierta percep-

ción que asocia vivienda asequible a un producto básico en diseño y justo en calidad, “en el caso de Cooper by Gestilar, esa premisa no se cumple. Las promociones parten del mismo estándar que el resto de los desarrollos de la compañía: arquitectura cuidada, materiales de calidad y una apuesta clara por la sostenibilidad. No se trata de reinventar el modelo, sino profesionalizarlo, dotarlo de estructura, rigor y capacidad de ejecución”, subraya su presidente, y añade que “la experiencia nos está demostrando que vivienda asequible y alta calidad no son conceptos opuestos. Conviven y funcionan”.

Proyectos clave: 344 viviendas

Actualmente cuentan con cinco promociones en marcha, que suman en conjunto 344 viviendas en desarrollo. En Arpo (Pozuelo de Alarcón, en Madrid), Cooper by Gestilar desarrolla tres proyectos con un total de 21 chalés y 219 viviendas plurifamiliares en un entorno en expansión, entre los más demandados del área metropolitana de Madrid. Aquí, la fórmula cooperativa facilita el acceso a tipologías de mayor superficie a un precio por debajo de mercado, y a viviendas plurifamiliares asequibles orientadas a familias de nueva creación. En Arturo Soria, impulsa una promoción de 21 viviendas. Un proyecto en una ubicación con escasa oferta de obra nueva que evidencia el encaje del modelo cooperativo también en entornos prime, donde la exigencia en calidad y diseño es elevada, explican desde la compañía. Por último, en Los Cerros (Vicálvaro), uno de los grandes desarrollos urbanísticos del suroeste de Madrid, gestiona una promoción de 83 viviendas en régimen de protección pública de precio limitado (VPPL). Un ámbito en crecimiento donde la cooperativa acompaña el desarrollo desde sus primeras fases.

Con nuevas oportunidades en estudio, tanto en Madrid como en otras plazas, Cooper by Gestilar refleja una tendencia común en el sector: la necesidad de explorar vías que permitan ampliar el acceso a la vivienda sin comprometer la calidad del producto. En el caso de Gestilar, esta diversificación se construye sobre una base reconocible. Se apoya en lo que ya funciona: conocimiento técnico, control del proceso y una forma muy concreta de entender la calidad.

“Desarrollamos viviendas asequibles y, en muchos casos, en régimen de protección, sin renunciar a aspectos clave como el diseño, la sostenibilidad o el cuidado por el detalle.”

GESTILAR

DISEÑAMOS PENSANDO EN TI



En Gestilar creamos hogares pensados para acompañarte en cada etapa de tu vida. Espacios que inspiran, que se disfrutan y que convierten lo cotidiano en momentos especiales. Nuestros proyectos se desarrollan bajo principios de diseño, calidad, sostenibilidad e innovación, con ubicaciones excepciona-

les y un especial cuidado en cada detalle para mejorar tu calidad de vida. Porque una vivienda es mucho más que un lugar, es el escenario de los momentos que realmente importan. Disfruta de cada día.



T. +34 690 060 606

Del Mediterráneo al Caribe mexicano: la propuesta de TM Grupo Inmobiliario

La compañía mostrará en SIMA sus proyectos a nivel mundial, conectando el arco Mediterráneo español con el Caribe mexicano.



TM Tower, en Benidorm.

TM Grupo Inmobiliario, holding alicantino de referencia en turismo residencial, hotelero y vacacional, vuelve a SIMA 2026 con una declaración de posicionamiento sobre su modelo de crecimiento, su ambición internacional y su manera de entender el Mediterráneo como estilo de vida exportable al mundo. La presencia de TM en esta edición refleja el impacto de la compañía a nivel mundial, conectando el arco Mediterráneo español con el Caribe mexicano, lo que muestra la evolución de la compañía hacia un modelo diversificado, resiliente y cada vez más global. En este contexto, el stand de TM se convierte en un espacio de exposición global donde conviven proyectos consolidados en la costa mediterránea con nuevos desarrollos internacionales y grandes iconos arquitectónicos llamados a marcar un antes y un después en el sector”.

Así lo expresan desde la compañía, que llevará como principal exponente de esta visión *TM Tower*, el proyecto con el que la compañía aspira a redefinir el concepto de vivienda en altura en Europa en Benidorm, según explican.

TM Tower: 230 metros

El rascacielos alcanzará los 230 metros de altura y 64 plantas, posicionándose como el edificio residencial más alto del continente, afirman. Con una inversión cercana a los 140 millones de euros, *TM Tower* trasciende la escala para convertirse en una propuesta única y aspiracional. El complejo albergará 260 viviendas de entre uno y cuatro dormitorios y más de 10.000 metros² de zonas comunes concebidas para ofrecer una experiencia residencial diferencial: piscinas climatizadas, gimnasio, sala de cine, áreas deportivas y un exclusivo sky bar con observatorio astronómico en la planta superior. “*Más allá de sus cifras, TM Tower representa un hito estratégico: la consolidación de un modelo de integración vertical que permite a TM demostrar su know how en cuanto al diseño, la calidad y la experiencia del cliente. Al mismo tiempo, TM Tower refuerza el vínculo histórico de la compañía con Benidorm, una ciudad en la que ha contribuido activamente a transformar su skyline y a consolidarla como referente internacional del turismo residencial*”, añaden.

El Caribe mexicano

Además, TM presenta su apuesta en el Caribe mexicano con *Distrito Xcalacoco*

Beach, en Playa del Carmen, uno de los enclaves más dinámicos de la Riviera Maya. Según explica la promotora, este desarrollo refuerza la estrategia de internacionalización del Grupo y su posicionamiento en mercados turísticos de alto crecimiento.

Con una inversión de 85 millones de dólares, el proyecto contempla 250 apartamentos desarrollados en varias fases durante tres años. La primera fase incluirá 89 viviendas distribuidas en tres edificios, acompañadas de completas zonas comunes: piscinas, gimnasio con spa, espacios de *coworking* y servicios orientados tanto al uso residencial como vacacional. “*El proyecto destaca por su integración en un entorno turístico consolidado y por su conexión con los complejos hoteleros de la división hotelera del Grupo, generando sinergias únicas entre producto residencial y experiencia turística. Además, la fuerte demanda internacional —especialmente de Estados Unidos, México y Canadá— confirma el atractivo global del modelo*”, añaden.

Otros desarrollos

En paralelo, TM mantiene una intensa actividad en el arco Mediterráneo. Proyectos como *Santa María Sea by TM* y *Sunrise Canet by TM*, en la costa de Valencia, o *Azure Icons by TM*, en Calpe. “*Estos proyectos reflejan nuestra capacidad para identificar ubicaciones con alto potencial y desarrollar productos alineados con las nuevas tendencias residenciales: calidad de vida, proximidad al mar y conexión con grandes núcleos urbanos. En conjunto, la propuesta de TM Grupo Inmobiliario en SIMA 2026 dibuja una estrategia clara: combinar la solidez de los destinos mediterráneos con la oportunidad de los mercados internacionales, diversificar producto y cliente, y avanzar hacia un modelo de crecimiento equilibrado, sostenido y responsable. Una propuesta que no solo une territorios, sino que proyecta una visión: la de convertir el estilo de vida mediterráneo en un activo global*”, concluyen.



Distrito Xcalacoco Beach, en la Riviera Maya, otro de los proyectos emblemáticos.



DISTRITO
XCALACOCO
BEACH

Playa del Carmen,
Riviera Maya



“No es construcción, es tecnología: el nuevo ADN del hormigón”



Rubén Sancho, impulsor de Cosmos Engineering.

Rubén Sancho, impulsor de Cosmos Engineering y referente en la aplicación de tecnología al sector de la construcción, explica su visión sobre el futuro del hormigón, la digitalización del material y su hoja de ruta en el desarrollo de las infraestructuras digitales. “Cosmos avanza en su posicionamiento como solución fundamental para la monitorización del hormigón en tiempo real con foco en todo tipo de estructuras y en la integración de los datos dentro de su plataforma digital para su propia gestión”.

Durante décadas hemos construido sin escuchar a los materiales. Ahora podemos hacerlo”. Así lo afirma Rubén Sancho, impulsor de Cosmos Engineering, y añade, “este cambio de enfoque marca un antes y un después en la forma de entender la construcción. Donde antes había desinformación, ahora somos capaces de extraer datos; donde había incertidumbre, ahora hay control. No se trata solo de mejorar procesos, sino de transformar por completo la relación entre el material, la obra y la toma de decisiones, abriendo la puerta a un nuevo modelo de gestión optimizado para una nueva generación de infraestructuras más eficientes, seguras y rentables”. Sancho, explica a Metros² el presente y futuro de Cosmos Engineering, así como su hoja de ruta.

Metros²: ¿Cómo definiría Cosmos y su propuesta de valor?

Rubén Sancho.: Cosmos nace de una idea muy simple pero muy potente: convertir el hormigón en una fuente de datos. Tradicionalmente, una vez vertido, el hormigón se convierte en algo opaco y hermético. Sabemos cómo debería comportarse, pero no lo medimos realmente. Con nuestros sensores de madurez monitorizamos en tiempo real la evolución del fraguado del hormigón y, a partir de ahí, inferimos la resistencia real del material expresada en megapascals (MPa). A día de hoy, muchas decisiones en obra se toman con márgenes de seguridad muy amplios por el desconocimiento sobre el material, porque no hay visibilidad real sobre lo que está ocurriendo dentro del hormigón. Eso genera ineficiencias, tiempos muertos y sobrecostes. Nuestra propuesta es eliminar esa incertidumbre convirtiendo el fraguado en un proceso accesible y trazable. Y eso impacta directamente en plazos de ejecución, costes, seguridad y la huella de carbono del proyecto.

Metros²: La digitalización en construcción avanza, pero más lenta que en otros sectores. ¿A qué cree que se debe?

R. S.: En mi opinión a que la construcción es un sector con norma-

tiva y procesos muy consolidados donde el riesgo operativo es alto. Eso hace que cualquier cambio se analice mucho más. Pero también hay una realidad: durante muchos años no ha habido soluciones que aportaran un retorno claro. Ahora sí las hay. Y cuando puedes demostrar que optimizas procesos constructivos y, por consiguiente, que eres más eficiente, reduces tiempos y mejoras márgenes, la conversación cambia.

Estamos entrando en una fase donde la digitalización deja de ser una apuesta y pasa a ser una exigencia. Las empresas que no adopten estas herramientas van a tener dificultades para competir, sobre todo en proyectos grandes o con alta exigencia técnica.

Metros²: ¿Qué implica realmente la digitalización del hormigón?

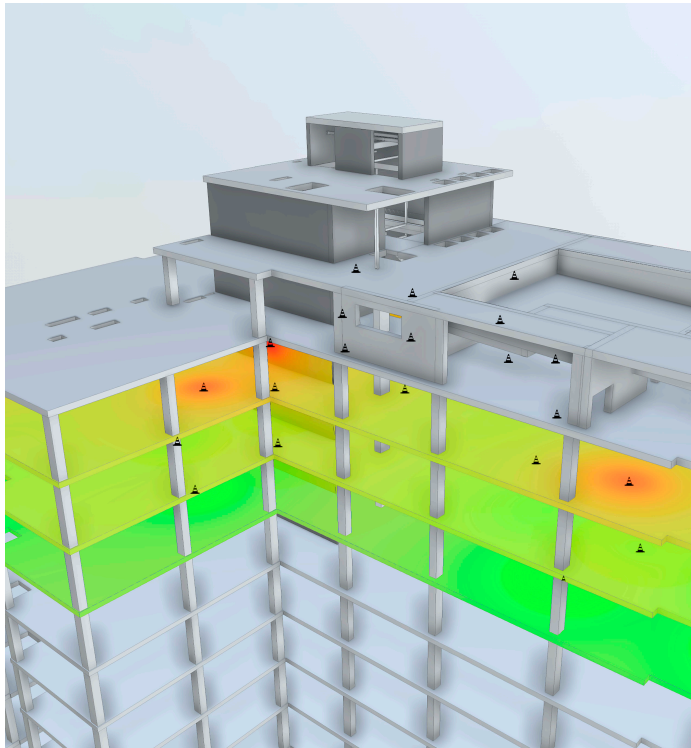
R. S.: Implica convertir el hormigón en un elemento que genera información útil durante todo su proceso de fraguado.

Hasta ahora, el hormigón era un material sobre el que hacíamos hipótesis. Con la digitalización, pasa a ser algo que medimos directamente en obra, con las propias condiciones de obra y en tiempo real. Eso cambia completamente la forma de trabajar. Además, abre la puerta a integraciones con otros sistemas: BIM, plataformas de gestión de obra, gemelos digitales... Es decir, no es una solución aislada, es una pieza dentro de un ecosistema más amplio de digitalización de la construcción.

Es aquí donde se ve el cambio, los datos son el eje central, pero con un matiz importante: tienen que ser datos útiles.

El secreto no está en acumular mediciones, sino en transformar esos datos en conocimiento. Nuestro trabajo se centra en que cada dato tenga una utilidad clara y mejore la toma de decisiones en obra.

A partir de ahí, el recorrido es enorme. Desde analítica avanzada hasta modelos predictivos. Pero el primer paso ya lo hemos dado, resolver el problema básico: saber qué está pasando realmente en el material.



Integración de los sensores de madurez Cosmos en BIM.

Metros²: ¿Dónde está el mayor impacto de Cosmos en una obra?

R. S.: En la toma de decisiones operativas del día a día. Por ejemplo, saber exactamente cuándo un elemento ha alcanzado la resistencia necesaria para desencofrar o para continuar con la siguiente fase. Ese tipo de decisiones, que antes se tomaban con estimaciones conservadoras, ahora se pueden ajustar con precisión y total garantía. Y eso tiene un impacto directo en la planificación de obra. Nosotros lo resumimos en cuatro grandes beneficios: ahorro de tiempo, ahorro de costes, mayor control y reducción de CO₂.

El primero y más importante es el ahorro de tiempo. Al conocer en tiempo real la evolución de la resistencia del hormigón, podemos ajustar con precisión momentos como el desencofrado o el avance de fases. Esto permite acortar plazos de ejecución sin comprometer la seguridad.

A partir de aquí derivan los otros beneficios. El ahorro de costes, concretamente en costes indirectos, viene de esa optimización de plazos. Cuando reduces días de obra, reduces todo lo que no es coste directo del material (medios auxiliares, personal, maquinaria, consumos...). No es solo construir mejor, es construir más eficiente.

El mayor control es otro factor clave. Pasas de trabajar con estimaciones a trabajar con datos reales. Esto mejora la planificación, reduce la incertidumbre y permite justificar decisiones ante cualquier persona implicada en el proyecto, desde dirección facultativa hasta cliente final.

Y, por último, la reducción de CO₂, que cada vez es más relevante. Al acortar plazos, reduces consumo energético, desplazamientos, uso de maquinaria... Es decir, la sostenibilidad no viene como un añadido, sino como consecuencia directa de hacer las cosas mejor y más rápido, más eficiente.

Metros²: ¿Qué papel juegan los datos en este modelo?

R. S.: Son el eje central, pero con un matiz importante: tienen que ser datos útiles. No se trata de medir por medir, sino de generar información que permita tomar decisiones. Nosotros nos centramos en eso: en ofrecer datos que tengan un impacto directo en la operación.



Metros²: ¿En qué punto se encuentra actualmente Cosmos?

R. S.: Hemos comprobado que Cosmos es una solución altamente versátil, capaz de adaptarse a todo tipo de obras y necesidades dentro del sector. Aporta la misma eficacia tanto en proyectos de edificación residencial, en promociones convencionales como en rascacielos, en grandes infraestructuras de obra civil, incluyendo estructuras complejas y túneles, que requieren más atención en cuanto a las telecomunicaciones. Tecnológicamente estamos en un punto de crecimiento porque estamos en fase de pruebas de una aplicación que va a evolucionar el concepto de control de calidad del hormigón dado que lo hemos automatizado y, además, potenciado con la información de nuestros sensores. Y por otra parte, estamos en plena expansión en el mercado. Ya hemos demostrado que la solución funciona y que aporta valor, y ahora estamos centrados en escalar.

Metros²: ¿Cómo ve la evolución del sector en los próximos años?

R. S.: Vamos a ver una clara aceleración en la adopción de tecnología. No tanto por innovación, sino por necesidad. Habrá una mayor presión en costes, en plazos y en sostenibilidad, y eso obligará a las empresas a ser mucho más eficientes. Y una forma de hacerlo es con tecnología. Además, las expectativas del mercado de la construcción son buenas. Hay volumen de actividad, inversión y proyectos, lo que hace que sea un momento especialmente propicio para introducir nuevas soluciones. Cuando el sector crece, es cuando realmente se pueden integrar cambios de modelo. En este contexto, estamos en un momento perfecto para el desarrollo e integración de nuevas tecnologías, especialmente en el ámbito de las Contech. Es un segmento que va a tener un largo recorrido, porque responde a necesidades estructurales del sector, no a una moda puntual.

Veremos una construcción mucho más industrializada, más controlada y con menos incertidumbre, donde cada proceso esté medido, ajustado y conectado en tiempo real. Esto nos llevará a un escenario en el que la obra deje de gestionarse por aproximaciones y pase a funcionar bajo criterios de eficiencia operativa, con decisiones basadas en datos que optimicen continuamente plazos, recursos y costes.

www.cosmosengineering.es



Sensor de madurez Cosmos instalado en la armadura de un forjado.

Zennio®

“¿Por qué unas viviendas se venden mejor que otras?”

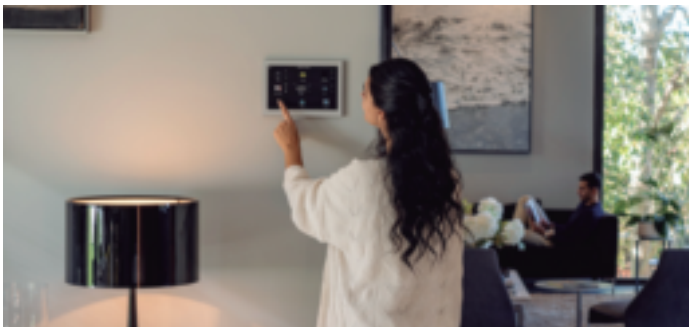


Jesús Mora, director comercial de Zennio España.

Jesús Mora, director comercial de Zennio España, explica cómo funciona el nuevo showroom de la firma “concebido como un espacio completamente domotizado e integrado en un proyecto de interiorismo real”.

Dos viviendas pueden compartir ubicación, distribución y acabados, y aun así generar una sensación muy distinta en el comprador. Una convence. La otra no. La respuesta no siempre está en lo visible. A menudo está en la experiencia. El comprador actual no solo evalúa lo que ve, sino cómo imagina su vida en ese espacio. Al final, una vivienda no se adquiere únicamente como un inmueble: se elige con la expectativa de convertirla en hogar, en un entorno cómodo, personal y capaz de adaptarse al día a día. Es ahí donde la tecnología deja de ser un elemento accesorio para convertirse en una parte activa del producto inmobiliario”. Así lo explica Jesús Mora, director comercial de Zennio España, que insiste en que “no se trata de añadir funciones llamativas ni de llenar la vivienda de dispositivos. De hecho, ese ha sido uno de los errores más frecuentes: confundir tecnología con acumulación. La diferencia real está en cómo se integra y en el valor que aporta”.

Para la compañía, cuando la domótica se plantea bien, la vivienda gana en coherencia. La iluminación, la climatización o el control de persianas dejan de funcionar como elementos independientes y pasan a formar parte de una experiencia más ordenada, intuitiva y eficiente. El valor no está en “tener más”, sino en que la vivienda responda mejor, simplifique rutinas y mejore el confort sin complicar el uso. E incide en que “para el promotor, esto se traduce en algo muy concreto: diferenciación real. En un contexto donde cada vez cuesta más destacar solo con argumentos tradicionales, ofrecer una vivienda que transmite una experiencia superior aporta valor percibido, refuerza el posicionamiento y ayuda a sostener mejor la propuesta frente a la competencia. Y no solo eso. También influye directamente en el proceso comercial. Una vivienda que se entiende mejor y se percibe como más cómoda en su uso requiere menos explicación y genera menos dudas, facilitando el trabajo de los equipos comerciales y contribuyendo a acortar los tiempos de decisión”.



La automatización permite eficiencia, seguridad y sostenibilidad.

El ejecutivo explica que para el arquitecto, el cambio también es relevante, ya que integrar la tecnología desde la fase de proyecto evita soluciones añadidas a posteriori, que con frecuencia generan ruido visual, incoherencias o decisiones apresuradas. Cuando se incorpora desde el inicio, la tecnología puede formar parte del planteamiento arquitectónico con naturalidad, sin imponerse sobre él. “Sin embargo, sigue existiendo una barrera habitual en muchas decisiones: la duda. ¿Aporta realmente valor? ¿Lo percibe de verdad el cliente final? ¿Compensa incluirlo? Son preguntas razonables. Y no siempre basta con responderlas desde una memoria de calidades, un plano o una presentación comercial. Porque parte de ese valor solo se entiende cuando se experimenta”, explica y añade que ahí es donde ver la tecnología aplicada en un entorno real marca la diferencia. No como “demostración espectacular”, sino como comprobación práctica. Es decir, poder interactuar con una vivienda domotizada y entender cómo responden la iluminación, la climatización o las persianas en un uso cotidiano ayuda a convertir una idea abstracta en algo concreto. “Por eso, disponer de un espacio donde esta integración pueda verse y probarse resulta especialmente útil. No solo para quien aún no tiene clara la decisión, sino también para quienes necesitan trasladar con argumentos tangibles el valor de incorporar domótica en una promoción o en un proyecto residencial. En esa lógica se entiende el nuevo showroom de Zennio en Príncipe de Vergara, 37 (Madrid). Concebido como un espacio completamente domotizado e integrado en un proyecto de interiorismo real, permite entender cómo la tecnología puede sumarse a la vivienda sin interferir en su diseño y cómo esa integración se traduce en una experiencia de uso más completa y natural”, explica.

Desde Zennio inciden en que, este cambio no solo impacta en la percepción del usuario final, sino también en la forma de comercializar las promociones. Una vivienda que incorpora tecnología de manera coherente se entiende mejor, se diferencia con mayor claridad y deja una impresión más sólida, algo clave cuando el comprador compara múltiples opciones en poco tiempo. “El fondo del asunto es claro: la vivienda ya no se valora solo por su distribución, sus materiales o su imagen. También por cómo se vive. Y en esa experiencia, la tecnología bien integrada empieza a ocupar un lugar cada vez más decisivo. Porque no se trata de añadir tecnología a la vivienda. Se trata de hacer que la vivienda funcione mejor”.



BY APPOINTMENT TO
H.M. THE KING
MANUFACTURERS AND DISTRIBUTORS
OF CERAMIC TILES AND BUILDING PRODUCTS
PORCELANOSA UK LIMITED

PORCELANOSA Grupo



Porcelanosa Offsite

Sistemas de baños y fachadas modulares,
fabricados a medida y de principio a fin
en nuestra planta robotizada.

PORCELANOSA PARTNERS

Descubre más en porcelanosapartners.com

Grupo Insur: diseño y bienestar en el sur

La promotora sevillana despliega una oferta residencial en tres de los destinos más demandados: la Costa del Sol, la Costa de Almería y la Costa de Cádiz.



Una de las promociones que presenta el Grupo Insur: la promoción Birdie Hills.

Grupo Insur, compañía promotora y patrimonialista con 80 años en el sector, consolida su posicionamiento como uno de los principales promotores residenciales del sur de España. La compañía continúa impulsando desarrollos de alta calidad en enclaves estratégicos, con especial foco en el litoral andaluz, donde combina diseño, sostenibilidad y entornos privilegiados”, explican desde la promotora. En este contexto, la compañía muestra una oferta residencial en tres de los destinos más demandados: la Costa del Sol, la Costa de Almería y la Costa de Cádiz, con proyectos que responden a las nuevas tendencias del mercado, orientadas al bienestar, el ocio y la integración con el entorno, explican.

Costa del Sol: lifestyle mediterráneo

Así, en la Costa del Sol, Grupo Insur despliega más de 900 viviendas en comercialización en ubicaciones estratégicas, concebidas para disfrutar del estilo de vida mediterráneo. “Son propuestas donde la luz, el mar y el bienestar se combinan en propuestas que priorizan la calidad, el confort y una experiencia residencial pensada para el día a día”, añaden.

En este sentido, Marbella se posiciona como uno de los principales focos de actividad, con tres promociones destacadas: *Quintessence*, con 96 viviendas; *Origin*, que ofrece 57 exclusivas unidades; y *Soleil*, un conjunto

de 80 viviendas. A estas se sumará próximamente el lanzamiento de un nuevo residencial boutique de tan solo 16 viviendas, concebido como una propuesta exclusiva. Todos estos desarrollos comparten una misma filosofía: espacios orientados al ocio y al bienestar, con amplias zonas comunes y servicios premium.

En Mijas, Grupo Insur refuerza su presencia con tres proyectos: *Balance*, de 75 viviendas; *Balance Nova*, con 142 unidades; y *Savia*, que alcanza las 140 viviendas. Se trata de promociones diseñadas para integrarse en el entorno natural, con un enfoque contemporáneo y funcional, según explican desde la promotora.

Por su parte, en Estepona, promueve *Insur Scala*, un desarrollo de 121 viviendas, junto a otros dos proyectos en la zona de *Estepona Golf* que suman un total de 179 viviendas adicionales. Esta diversificación consolida la presencia de la compañía en uno de los mercados más dinámicos del litoral malagueño.

Costa de Almería: naturaleza

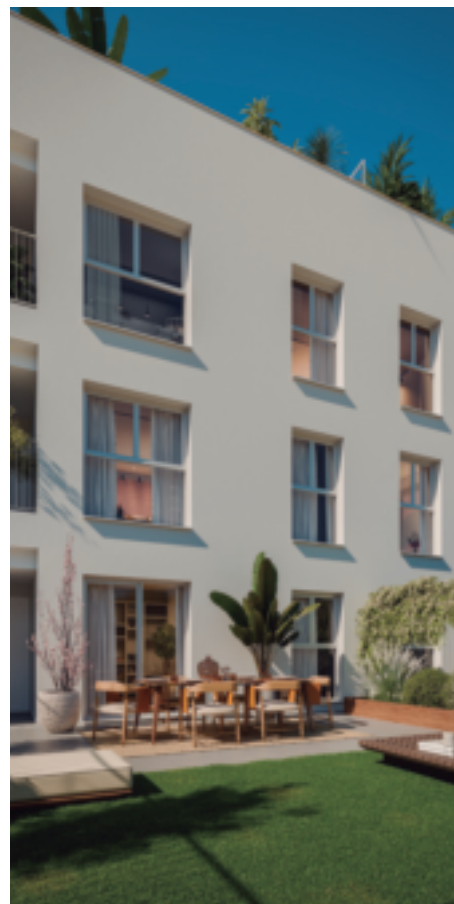
En la Costa de Almería, Grupo Insur apuesta por un modelo residencial que prioriza la integración paisajística y la calidad de vida. En el complejo *Macenas Mediterranean Resort*, junto a Mojácar, desarrolla la promoción *Las Terrazas*, compuesta por 125 viviendas.

“Este proyecto se ubica en un entorno natural de gran valor, donde la arquitectura se adapta al paisaje y fomenta una conexión directa con el entorno. La propuesta responde a una demanda creciente de viviendas en destinos que combinan tranquilidad, sostenibilidad y proximidad al mar”, afirman desde la promotora.

Costa de Cádiz

En la Costa de Cádiz, concretamente en El Puerto de Santa María, Grupo Insur desarrolla *Residencial La Pastora*, una promoción de 47 viviendas con amplias terrazas y áticos dúplex con vistas a la Bahía de Cádiz. Esta promoción destaca por su ubicación y por una propuesta residencial que combina confort, amplitud y conexión con el entorno costero.

“Con esta cartera de proyectos, Grupo Insur reafirma su estrategia de crecimiento en la costa andaluza, apostando por ubicaciones consolidadas y por un producto residencial adaptado a las nuevas demandas del mercado. La calidad constructiva, el diseño cuidado y la orientación al bienestar se consolidan como los pilares de una oferta que busca diferenciarse en los principales destinos del sur peninsular”, concluyen.



Residencial La Pastora, promoción de Grupo Insur en la Costa de Cádiz.

#80añosinspirando

**Ocho décadas
de historia**
avanzando con
transparencia y
compromiso.


A Ñ O S


insur
GRUPO

Inspirando juntos

grupoinsur.com

“Vivienda nueva asequible en tiempos de máximos históricos: oportunidades reales en Madrid”

GILMAR muestra en SIMA promociones de obra nueva o viviendas con precios competitivos. En esta línea, la inmobiliaria ofrece The Homie Concept Fase 3, CDA1 Urban Spaces y Alcalá Residence.



The Homie Concept Fase 3, una promoción pensada para las nuevas formas de habitar la ciudad.

Acceder a una vivienda en España se ha convertido en uno de los grandes desafíos de 2026. El mercado residencial continúa marcado por una fuerte presión de la demanda, una oferta insuficiente y una obra nueva todavía limitada, factores que mantienen los precios en niveles históricamente altos y con previsiones de nuevas subidas durante los próximos meses. Según el último informe de idealista, el precio medio de la vivienda usada en España alcanzó en marzo los 2.709 euros por metro², tras crecer un 17,2% interanual, el mayor incremento desde la burbuja inmobiliaria, situando al mercado en un nuevo máximo histórico. En la Comunidad de Madrid, la cifra asciende hasta los 4.688 euros/metro², mientras que en la capital se sitúa ya en 5.960 euros/metro², con una subida interanual del 12%. Además, BBVA Research prevé que el precio de la vivienda aumente otro 10,2% durante 2026, confirmando que la tensión estructural entre oferta y demanda seguirá presionando al alza. En este escenario, encontrar promociones de obra nueva o viviendas listas para entrar a vivir con precios competitivos se ha convertido en una auténtica oportunidad de mercado. Precisamente esa es una de las grandes apuestas de GILMAR de cara al próximo SIMA, donde presentará varias promociones que demuestran que aún existen alternativas asequibles, bien ubicadas y con un claro potencial tanto para residencia habitual como para inversión”, así lo afirman desde GILMAR que acude a esta edición de SIMA con varias propuestas en esta línea.

The Homie Concept

Una de estas propuestas es The Homie Concept Fase 3, una promoción pensada para

responder a las nuevas formas de habitar la ciudad. Ubicado en Ajalvir, el proyecto se dirige especialmente a compradores jóvenes, inversores y perfiles que priorizan la funcionalidad, la ubicación y la rentabilidad frente a la gran superficie. La promoción destaca no solo por su diseño contemporáneo y la optimización de los espacios, sino también por su apuesta por la eficiencia energética, un factor cada vez más decisivo en la compra de vivienda nueva. “Además, The Homie Concept incorpora una propuesta de zonas comunes muy alineada con los nuevos estilos de vida urbanos: espacios de coworking pensados para el teletrabajo y la flexibilidad profesional, piscina con solárium y una cuidada zona chill-out ajardinada que aporta valor añadido al día a día de los residentes. En un contexto donde el acceso a la primera vivienda resulta cada vez más complejo, este tipo de producto gana protagonismo. Espacios optimizados, servicios compartidos y una propuesta adaptada a la demanda real del mercado convierten esta promoción en una solución especialmente atractiva para quienes buscan una primera compra inteligente o una inversión patrimonial de alta rotación. Su precio es desde 182.700 euros”, explican.

CDA1 Urban Spaces

En esta misma línea se sitúa CDA1 Urban Spaces, una promoción, en San Sebastián de los Reyes, que responde al auge de la vivienda compacta premium. “Inmuebles de tamaño contenido, bien ejecutados y ubicados en entornos con alta demanda de alquiler. La escasez de producto en determinadas zonas de Madrid ha impulsado especialmente este tipo de promociones, muy valoradas por compradores patrimonialistas que buscan rentabilidades sostenidas en el tiempo. La combinación entre ticket de entrada más accesible y elevada demanda arrendaticia convierte estos activos en una de las fórmulas más sólidas del

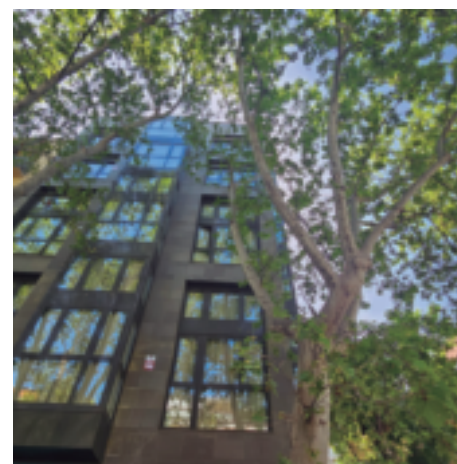
mercado actual. Además, el comprador final también encuentra aquí una respuesta adaptada a nuevas realidades sociales: hogares unipersonales, parejas jóvenes o profesionales que priorizan conectividad, servicios y movilidad frente a viviendas de gran formato. El precio es desde 160.700 euros”, explican.

Alcalá Residence: vivir o invertir

Entre las promociones que GILMAR llevará a SIMA destaca especialmente Alcalá Residence, ubicada en la calle Alcalá 254, uno de los grandes ejes residenciales y comerciales de Madrid. Se trata de una promoción de viviendas plurifamiliares compuesta por estudios y viviendas de 1 y 2 dormitorios, con superficies desde 48 metros², completamente amuebladas, equipadas y listas para entrar a vivir o alquilar. “Su principal fortaleza reside en la combinación de ubicación, producto terminado y perfil claramente rentable. Con precios desde 330.000 euros, Alcalá Residence se posiciona como una opción especialmente competitiva dentro del mercado madrileño actual, especialmente si se compara con el precio medio de la capital. La cercanía al metro, la disponibilidad inmediata y el acceso a todos los servicios básicos refuerzan su atractivo tanto para inversores como para singles o parejas que buscan una vida urbana consolidada”, afirman.

Asequibilidad inteligente

Desde GILMAR inciden en que “en un mercado donde la vivienda parece alejarse cada vez más del comprador medio, estas promociones demuestran que todavía existen oportunidades reales para acceder a una propiedad con criterios racionales de precio, ubicación y rentabilidad. La vivienda asequible ya no se define únicamente por el importe de compra, sino por su capacidad de generar valor: ahorro de tiempo, eficiencia de uso, potencial de revalorización y posibilidad de rentabilidad futura. Esa nueva lógica del mercado es la que GILMAR llevará a SIMA 2026: promociones adaptadas a la demanda actual, pensadas para compradores exigentes y orientadas a un mercado donde comprar bien importa más que comprar grande”, concluyen.



Alcalá Residence, en el centro de Madrid.



“Cooptima: la evolución del modelo cooperativo”



Raúl Blanco Díez, CEO de Cooptima.

Raúl Blanco Díez, CEO de Cooptima, explica la importancia de la gestión profesional para un mercado en crecimiento. La gestora de cooperativas tiene actualmente una cartera de 600 viviendas en Madrid y Málaga.

Las cooperativas han estado tradicionalmente asociadas a una percepción de riesgo. Hoy, el foco cambia: la clave no es el modelo, sino quién lo gestiona. El modelo vuelve a crecer con fuerza en el mercado residencial español. Cooptima se posiciona como uno de los actores que impulsan esta nueva etapa”, así lo afirma Raúl Blanco Díez, CEO de Cooptima. La compañía actúa como gestora integral del proyecto cooperativo. Entre sus funciones principales están la identificación de suelo y oportunidades de desarrollo; la coordinación técnica, legal y administrativa; el control económico y optimización de costes; la gestión de financiación y relación con entidades bancarias; y la supervisión completa del desarrollo del proyecto. Actualmente, la gestora tiene siete cooperativas en gestión y tres nuevas cooperativas en fase de lanzamiento. Cuenta con presencia en varios de los nuevos desarrollos urbanos de Madrid: Ahijones, Valdecarros y Los Cerros; y también en Málaga, como mercado en crecimiento estratégico. Su cartera total se sitúa en torno a las 600 viviendas. Cooptima cuenta con varios desarrollos en marcha. Así, tiene promociones en régimen VPPL y VPPB en Los Ahijones y Valdecarros (Madrid). También cuenta con proyectos de vivienda libre premium en la ciudad de Madrid, en la calle Fernández Shaw (junto a Conde de Casal); y con 21 viviendas unifamiliares en Distrito Z (Málaga).

ACOMPAÑAMIENTO INTEGRAL AL SOCIO

“Nuestro valor diferencial está en el acompañamiento continuo al cooperativista, en la transparencia en todo el proceso, y en la estructura multidisciplinar que minimiza riesgos”, añade el CEO e incide en que “la diferencia entre riesgo y seguridad está en la gestión.

Cooptima basa su modelo en un acompañamiento integral durante todo el proceso, donde el socio se sitúa en el centro de la toma de decisiones. Además, la profesionalización permite reducir el riesgo a niveles residuales; y la estructuración del proceso: mayor control económico, técnico y financiero”, explica Díez. El CEO explica el modelo eficiente impulsado por Cooptima basado en cuatro items: eliminación de la figura del promotor inmobiliario; viviendas adjudicadas a precio de coste; optimización económica gracias a la gestión profesional, y mayor control del comprador sobre costes y evolución del proyecto. Otro de los distintivos es la integración de criterios de sostenibilidad desde el inicio del proyecto. “Tenemos promociones con certificación energética A, con reducción de consumo de agua y energía. Asimismo, usamos materiales sostenibles y aplicamos la eficiencia en diseño. En definitiva, desarrollamos comunidades más sostenibles y eficientes”, explica el directivo.

NUEVA ETAPA EN EL SECTOR

La gestora señala también como seña de identidad un proceso centrado en el socio, y explica que el modelo de Cooptima sitúa al cooperativista en el centro con participación activa en decisiones clave del proyecto y acceso constante a la información y evolución de la promoción. “El cooperativista controla su plan de pagos y su participación en el proyecto. Es un proceso más claro, acompañado y con mayor visibilidad. Cooptima representa esta nueva etapa del sector, con un modelo donde más de 600 viviendas en desarrollo reflejan una realidad: la cooperativa ya no es incertidumbre, sino un proceso acompañado, transparente y centrado en el socio”, concluye.

www.cooptima.es



Promoción en Los Ahijones, en Madrid.



Equipo de Cooptima. En el centro Raúl Blanco Díez, CEO.

“Adinor sigue creciendo”

La correduría de seguros Adinor celebra su 30º aniversario. Javier Muro de Zaro, presidente de la compañía, hace balance de su trayectoria y avanza su hoja de ruta.



Javier Muro de Zaro, presidente de Adinor.

La correduría de seguros Adinor celebra su 30º aniversario. Javier Muro de Zaro hace balance de su trayectoria y del camino que aún le queda por recorrer. Con 30 años de presencia en el mercado, la firma encara 2026 “con un marcado espíritu positivo”, afirma con orgullo su presidente. La correduría mantiene como principal línea de negocio el afianzamiento de cantidades y el seguro de caución, consolidando además su crecimiento en otras áreas como la responsabilidad civil y los seguros decenales.

Metros²: ¿Qué balance hace del año 2025 y lo que va de 2026? ¿Cómo ha ido el año? ¿Qué perspectivas manejan para 2026?

Javier Muro de Zaro.: El ejercicio 2025 ha sido especialmente positivo para Adinor, con un crecimiento del 54% respecto a 2024, lo que refleja la solidez de nuestro modelo y la confianza del mercado en nuestra propuesta. En este inicio de 2026 mantenemos una tendencia muy favorable y afrontamos el ejercicio con entusiasmo y previsiones de crecimiento aún más ambiciosas.

Metros²: ¿Cuál ha sido el segmento más activo de la compañía y qué previsiones tienen para este año?

J. M. d. Z.: Nuestro principal foco continúa siendo el afianzamiento de cantidades y el seguro de caución, donde contamos con una sólida especialización. Paralelamente, estamos impulsando nuestro crecimiento en ramos como la responsabilidad civil y los seguros decenales, que seguirán ganando peso estratégico a lo largo de 2026. Cabe destacar también nuestra fuerte presencia en el ámbito de la vivienda protegida, que representa aproximadamente el 50% de los planeamientos urbanísticos actualmente en desarrollo. Se trata de un nicho en el que contamos con una amplia experiencia y co-

nocimiento técnico, lo que nos permite aportar un alto valor añadido a nuestros clientes.

Metros²: ¿Cuántos convenios han firmado con asociaciones, organismos, etc.?

J. M. d. Z.: Actualmente somos colaboradores de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (ASPRIMA) y de la Asociación de Gestoras de Viviendas (AGV), con acuerdos consolidados que refuerzan nuestra presencia en el sector promotor y constructor y nos permiten estar cerca de las principales iniciativas del mercado.

Metros²: Principales proyectos en los que están operando o han participado.

J. M. d. Z.: En línea con nuestra especialización, participamos en numerosos desarrollos residenciales vinculados a nuevos planeamientos urbanísticos, especialmente en la Comunidad de Madrid. Ya en 2024 señalábamos la previsión de más de 156.000 nuevas viviendas en desarrollo, una estimación que se está cumpliendo, lo que refuerza nuestras expectativas y posicionamiento en el sector.

Metros²: Balance del sector asegurador y perspectivas para este año.

J. M. d. Z.: El sector asegurador mantiene una evolución positiva, especialmente en los segmentos ligados a la actividad promotora y constructora. El sector asegurador mantiene una evolución positiva, especialmente en los segmentos ligados a la actividad promotora y constructora. En este contexto, en Adinor consolidamos nuestra trayectoria de crecimiento, con presencia ya en varias provincias fuera de la Comunidad de Madrid, y con la mirada puesta en seguir ampliando nuestro alcance territorial. Nuestro enfoque diferencial sigue siendo técnico, priorizando el diseño de soluciones aseguradoras adaptadas a las necesidades reales de cada cliente, por encima de un planteamiento puramente comercial. Esta forma de trabajar nos permite acompañar a nuestros clientes en todo el proceso, aportando seguridad y valor en cada operación.



Equipo de Adinor, en el centro Javier Muro de Zaro, presidente de la compañía.

adinor_Solución Profesional para su promoción de viviendas



Un seguro con más servicios

Diseñamos

- Proyectos adaptados a las características de cada promoción (promotoras y cooperativas)

Elaboramos

- Presupuestos hechos a su medida y asesoramiento continuado

Nuestros principales productos

Afianzamiento de cantidades a cuenta

Garantías de Urbanización

Caución a favor de las Administraciones

- Decenal de Daños
- Seguro Trienal
- Responsabilidad civil Profesional y General
- Responsabilidad Civil para Administradores y Altos Cargos

SERVICIO PROFESIONALIDAD EXPERIENCIA



OFICINAS CENTRALES

Calle de Bravo Murillo, 8, 1º, B, 28015, Madrid

Tels.: 91 553 04 04

E-mail: adinor@euroadinor.es

www.adinor.es

Planificación, trayectoria y experiencia del cliente: las claves de Grupo Egido

Con 57 años de trayectoria y más de 26.000 viviendas entregadas, la compañía afirma que ha consolidado una forma de trabajar que trasciende la promoción inmobiliaria tradicional.



NovaCiempozuelos, un nuevo barrio que contará con más de 20.000 metros² de un nuevo entorno.

Actualmente, contamos con una de las mayores ofertas de vivienda de obra nueva en el sur de Madrid, con presencia en distintos municipios en crecimiento y una cartera de proyectos en desarrollo que refuerza nuestra actividad en la zona". Así lo afirman desde **Grupo Egido**. Con presencia en el mercado desde hace 57 años y más de 26.000 viviendas entregadas a lo largo de su historia. Entre los proyectos en los que está inmersa la compañía, destaca el desarrollo de *NovaSeña*, donde la firma gestiona hasta nueve fases en construcción de forma simultánea. Se trata de un proyecto de gran escala que supera las 500 viviendas unifamiliares y que avanza de forma coordinada en distintas fases. La reciente entrega de las fases 6 y 7 refuerza el avance progresivo de este desarrollo en Seseña Nuevo.

Ciempozuelos y otros proyectos

A esta actividad se sumará *NovaCiempozuelos*, un nuevo barrio que contará con más de 20.000 metros² de un nuevo entorno urbanizado. Ambos proyectos se plantean desde una visión global, en la que el urbanismo y la planificación del entorno adquieren un papel relevante, más allá de la propia edificación residencial.

En el último año, Grupo Egido ha entregado diferentes promociones en el sur de Madrid, como *NovaPinto* y la cuarta fase de *Natura Aranjuez*, que junto a las fases 6 y 7 de *NovaSeña* suman un total de 231 viviendas. En el

caso de *NovaPinto*, se trata de una urbanización moderna de 137 viviendas que conecta con el casco antiguo del municipio, integrándose en su tejido urbano. Por su parte, la entrega de la cuarta fase de *Natura Aranjuez* supone el cierre de un proyecto residencial que ha sabido adaptarse a la evolución de la demanda en el municipio.

La experiencia del cliente como eje

"En paralelo al desarrollo técnico y urbanístico, hemos reforzado nuestro trabajo en la experiencia del cliente, incorporando nuevos espacios y herramientas que facilitan la toma de decisiones y el seguimiento de cada proceso", explican. Así, ha desarrollado un

showroom en su oficina de ventas de Pinto, donde los clientes pueden conocer de forma más realista sus futuras viviendas, con cocinas equipadas con mobiliario real y todos los acabados y materiales disponibles.

Este planteamiento se apoya también en la evolución de sus sistemas de personalización, organizados en distintas gamas que permiten ordenar y simplificar la elección de materiales, acabados y equipamientos. En el caso de las cocinas, estas opciones se estructuran en tres niveles (Estándar, Plus y Premium), facilitando un proceso más claro y adaptado a las preferencias de cada cliente. Además, han desarrollado nuevas herramientas digitales, como su app, pensada para mejorar la comunicación y el seguimiento tanto durante la compra como en la fase de posventa. De este modo, explican, Grupo Egido refuerza el acompañamiento en todas las fases, combinando atención personalizada con recursos tecnológicos que aportan claridad y agilidad.

Una promotora familiar con raíces

"Como promotora de origen familiar, mantenemos una forma de trabajar basada en la cercanía, el conocimiento de los municipios donde estamos presentes y el cuidado en cada fase del proceso. Una manera de operar que se ha consolidado a lo largo de más de cinco décadas y que sigue marcando el ritmo de nuestra actividad actual. Nuestra presencia continuada en el sur de Madrid nos permite entender la evolución de la demanda y adaptar cada promoción a su contexto, manteniendo una línea de trabajo coherente en el tiempo. Desde esta base, continuamos incorporando nuevas soluciones, procesos y herramientas, integrándolos de forma progresiva en una estructura que combina experiencia acumulada y capacidad de adaptación", concluyen.



NovaPinto, una urbanización de 137 viviendas que conecta con el casco antiguo del municipio.



La mayor oferta de obra nueva del sur de Madrid

Grupo inmobiliario líder en la zona sur de Madrid
con más de 55 años de experiencia
y 26.000 viviendas entregadas

www.grupoegido.es



Oficina de ventas:
Av. de Isabel la Católica, 1. 1ª Planta. Pinto.

91 692 67 80
info@egido.es

Síguenos:
[f](#) [@](#) [X](#) [in](#)

“Hemos conseguido un hito para España en reparación estructural”

RESINTE, empresa de reparaciones estructurales del Grupo Fonsán, es la primera empresa española reconocida oficialmente con normas europeas. Así lo explica Mónica Fesser, responsable de Calidad, Medio Ambiente & I+D+i del Grupo.



Mónica Fesser, responsable de Calidad, Medio Ambiente & I+D+i de Grupo Fonsán.

Grupos Fonsán ha cerrado 2025 con buenos resultados y su empresa RESINTE acaba de conseguir un hito pionero en España en certificaciones europeas. Así lo explica a Metros², Mónica Fesser, responsable de Calidad, Medio Ambiente & I+D+i del Grupo.

Metros²: RESINTE, se ha convertido en la primera empresa española reconocida oficialmente como especialista en análisis de patologías, aplicación in situ de productos y sistemas, y control de calidad en trabajos de reparación estructural, cumpliendo con las normas UNE EN 1504-9:2019 y UNE EN 1504-10:2019. ¿En qué consisten dichas certificaciones?

Mónica Fesser: La norma europea UNE-EN 1504 es la norma de referencia en reparación estructural, tradicionalmente considerada por las empresas certificadoras como una norma de producto. En su mayor parte se centra en las características que deben cumplir los materiales empleados en los distintos sistemas de reparación; sin embargo, sus partes 9 y 10 amplían el enfoque al proceso completo, definiendo los métodos de intervención, la ejecución de los trabajos y los controles antes, durante y después de cada actuación. En Grupo Fonsán, a través de RESINTE, hemos querido ir un paso más allá y certificar nuestra metodología de trabajo. No se trata solo de asegurar la calidad de los materiales, sino de validar un sistema completo, en el que cada fase del proceso tiene un impacto directo en el resultado final. Esto incluye diagnóstico previo, definición del principio de reparación, control de la preparación del soporte, verificación de las condiciones de aplicación y registro documental de todo el proceso. Garantizar que cada paso se realiza correctamente es fundamental: incluso los mejores materiales no alcanzan su rendimiento si no se aplican correctamente. Por eso nuestro modelo com-

bina personal cualificado, procedimientos claros y maquinaria especializada, asegurando trazabilidad, seguridad técnica y un resultado final fiable y de alta calidad. En definitiva, hemos implantado un modelo alineado con la normativa europea y verificado en todas sus fases. Esto aporta fiabilidad y garantiza que cada proyecto cumpla con los más altos estándares. Para nosotros, este logro no solo reconoce nuestro trabajo, sino que marca un antes y un después en cómo abordamos la reparación estructural, demostrando que la excelencia en cada paso es clave para el resultado final.

Metros²: ¿En qué obras están aplicando estos análisis de patologías certificados?

M. F.: En proyectos de alta exigencia técnica, especialmente en infraestructuras portuarias, ferroviarias y viarias, donde las condiciones de ejecución son especialmente complejas y requieren un control exhaustivo en cada fase del proceso. Hablamos de entornos en los que las estructuras están sometidas a agentes agresivos, cargas variables o condiciones ambientales adversas, lo que exige no solo materiales adecuados, sino un sistema de intervención riguroso y perfectamente definido. En este tipo de proyectos, el valor diferencial de nuestro sistema certificado reside en la trazabilidad completa y en la capacidad de controlar cada etapa: desde el diagnóstico inicial hasta la ejecución y el control final. Esto garantiza no solo la calidad del resultado, sino también su durabilidad y seguridad a largo plazo, aspectos fundamentales cuando hablamos de infraestructuras críticas.

Metros²: ¿Cómo cambian estas certificaciones la posición de Grupo Fonsán y qué perspectivas tienen al respecto?

M. F.: Estas certificaciones refuerzan de forma clara nuestro posicionamiento técnico en el mercado. No se trata únicamente de cumplir

con una norma, sino de demostrar, mediante una auditoría externa, que nuestro modelo de trabajo está alineado con los más altos estándares europeos en materia de reparación estructural. Además, este sistema es complementario a la norma UNE-EN ISO 9001, lo que fortalece nuestra cultura interna de calidad, control y mejora continua. Este enfoque nos permite seguir avanzando en la profesionalización de nuestros procesos y en la consolidación de un modelo basado en la excelencia técnica. Para el futuro, nos posiciona como un socio técnico de referencia en proyectos de alta complejidad, aportando confianza y valor añadido a nuestros clientes.

Metros²: Califican este avance como un hito histórico. ¿Cómo va a afectar al sector y qué relevancia tiene más allá de la empresa?

M. F.: Consideramos este avance un hito tanto para nuestra compañía como para el conjunto del sector. Tradicionalmente, el foco se ha puesto en los materiales y en sus prestaciones, pero creemos que el verdadero valor reside en el proceso de ejecución, que es donde se define el éxito de la intervención. Esta certificación supone un cambio de paradigma, ya que traslada la atención hacia la trazabilidad, el control y la metodología de trabajo. Esto implica un mayor rigor en la ejecución, una mayor seguridad en obra y, en consecuencia, intervenciones más duraderas y fiables. Estamos convencidos de que este enfoque marcará tendencia en el sector y contribuirá a elevar los estándares técnicos en la reparación estructural en España.

Metros²: ¿Qué peso tiene RESINTE dentro de Grupo Fonsán y cuál es su hoja de ruta?

M. F.: RESINTE es una unidad estratégica dentro de Grupo Fonsán, ya que concentra el conocimiento técnico más especializado en el ámbito de la reparación estructural. Su papel es fundamental no solo a nivel operativo, sino también como motor de innovación y desarrollo dentro del grupo. Nuestra hoja de ruta pasa por seguir consolidándola como referente nacional, ampliando su capacidad técnica, su presencia territorial y su participación en proyectos de alta complejidad. Queremos seguir creciendo en especialización, incorporando nuevas tecnologías, metodologías de diagnóstico y sistemas de control que nos permitan ofrecer soluciones cada vez más avanzadas, especialmente en ámbitos como el portuario, ferroviario y de infraestructuras críticas.

Metros²: ¿Cuánto tiempo e inversión ha supuesto esta certificación y cómo garantizan la excelencia técnica, la trazabilidad y la innovación?

M. F.: El proceso ha supuesto varios años de trabajo e inversión, en los que hemos desarrollado y adaptado procedimientos técnicos, implantado sistemas de control y reforzado la



Izqda: refuerzo del espaldón del Dique de Abriego Exento de Isla Verde Exterior, (Algeciras). Dcha: rehabilitación estructural del Puente Ulla, (A Coruña).

trazabilidad de todas las actuaciones. No ha sido un proceso sencillo, ya que ha implicado transformar una forma de trabajar para alinearla con los requisitos más exigentes de la normativa europea. Actualmente, garantizamos la excelencia mediante planes de calidad detallados, puntos de inspección específicos y herramientas tecnológicas que permiten registrar y verificar cada fase del proceso. Nuestro modelo se apoya en tres pilares fundamentales: el conocimiento y la experiencia del equipo, la trazabilidad documental completa y la innovación continua, incorporando nuevas soluciones técnicas que mejoran la seguridad y la eficiencia de nuestras intervenciones.

Metros²: ¿Cuáles son las principales patologías estructurales y en qué ámbitos son más necesarias estas intervenciones?

M. F.: Las patologías más habituales están relacionadas con la corrosión de armaduras, la fisuración, la pérdida de sección y la degradación de materiales, especialmente en entornos agresivos como los marinos o industriales. También son frecuentes los problemas derivados del envejecimiento de las estructuras o de cambios en sus condiciones de uso. Estas intervenciones son especialmente necesarias en infraestructuras portuarias, ferroviarias, viarias e industriales, donde las exigencias técnicas son mayores y la necesidad de garantizar la seguridad y la durabilidad es prioritaria. En estos ámbitos concentramos gran parte de nuestra actividad.

Metros²: ¿Cómo valoran ser la primera empresa española en alcanzar esta certificación?

M. F.: Como un hito de enorme relevancia para todo el Grupo y, especialmente, para el equipo de RESINTE, que ha liderado este proceso. Ser la primera empresa en España en alcanzar esta certificación no solo reconoce el trabajo realizado, sino que valida una forma de trabajar basada en el rigor, la excelencia y la mejora continua. Este logro refuerza nuestro posicionamiento como referente en reparación estructural y pone en valor el esfuerzo de todo el equipo humano. Además, consolida un modelo que integra diagnóstico, planificación, ejecución y control bajo un sistema homogé-

neo, aportando un valor diferencial.

Metros²: Han cerrado 2025 con más de 150 millones de euros de cartera. ¿Qué balance hacen y qué perspectivas tienen para 2026? ¿Cuál es su hoja de ruta? ¿Cómo avanza su Plan Estratégico 2024-2028?

M. F.: Cerrar el ejercicio 2025 con una cartera contratada que supera los 150 millones de euros supone un salto cualitativo y cuantitativo en la trayectoria de Grupo Fonsán y, al mismo tiempo, una confirmación clara de que nuestra estrategia está bien orientada y es efectiva. Esta cifra no es solo un número: representa la confianza del mercado en nuestra capacidad técnica, en nuestra solvencia operativa y en la coherencia de nuestro modelo de crecimiento sostenible. Este logro responde directamente a los pilares del Plan Estratégico 2024-2028, concebido como una hoja de ruta para fortalecer la estructura organizativa, ampliar la presencia territorial y consolidar un modelo de crecimiento rentable y diversificado. La ejecución de este plan ha permitido a Grupo Fonsán dar un paso firme hacia su objetivo de convertirse en un operador nacional de referencia en construcción especializada.

El balance de 2025 muestra varios hitos que van más allá del volumen de cartera. De un lado, expansión territorial: hemos reforzado nuestra presencia en puntos estratégicos del país, con delegaciones en seis sedes, incluyendo aperturas recientes que consolidan nuestra implantación en zonas de alta actividad inversora. De otro lado, diversificación de actividad: además de nuestra fortaleza tradicional en obra civil, construcción industrial y marítima, hemos incorporado proyectos de edificación residencial y de lujo, lo que aporta estabilidad y equilibrio a nuestra cartera frente a los ciclos del sector. En tercer lugar, solidez organizativa y financiera: el crecimiento de la plantilla y una estructura financiera respaldada por un pool bancario sólido nos han permitido afrontar proyectos de gran complejidad con garantías, tanto técnicas como operativas. Estos avances reflejan que el crecimiento no es aleatorio, sino el resultado de una planificación rigurosa y de una ejecución disciplinada de nuestro Plan Estratégico. Superar los 150 millones de euros de cartera

contratada supone consolidar un salto de escala que fortalece nuestra posición competitiva y nos sitúa en condiciones óptimas para abordar con éxito los retos futuros. De cara a 2026, las perspectivas son de crecimiento sostenido y consolidación. Con una cartera robusta que arranca el año ya contratada, el foco estará en: optimizar la ejecución de los proyectos actuales, continuar con la diversificación de actividades, refuerzo de la presencia territorial y profundizar en la especialización técnica. En resumen, el balance de 2025 no solo confirma la solidez del grupo, sino que también ofrece una base sólida para que 2026 sea un año de consolidación estratégica, con una proyección de crecimiento que sigue alineada con los objetivos del Plan Estratégico 2024-2028. Este enfoque nos permitirá avanzar hacia 2028, con una compañía más fuerte, diversificada y técnicamente preparada para competir al máximo nivel en el sector de la construcción en España.

Metros²: ¿Cuáles son sus principales líneas de actividad y proyectos en marcha?

M. F.: Abarcan la edificación singular y el residencial de alto nivel, la obra civil, la construcción industrial, la reparación estructural y la fabricación de estructuras metálicas. Se articula a través de distintas áreas especializadas que nos permiten abordar proyectos con un alto grado de control y eficiencia. Fonsán, como empresa matriz, lidera la ejecución de grandes proyectos gracias a su clasificación estatal. RESINTE aporta especialización en rehabilitación estructural; FEEID impulsa la formación y el desarrollo; CADEME amplía la capacidad productiva con trabajos de metal y calderería; CIAME desarrolla soluciones en gestión del agua; y SYNA refuerza nuestra apuesta por el residencial de lujo. Actualmente, desarrollamos proyectos relevantes en todo el territorio nacional, especialmente en infraestructuras críticas, donde la especialización técnica marca la diferencia. Este modelo nos permite ofrecer soluciones completas, eficientes y de alto valor añadido, manteniendo el foco en la calidad, la innovación y la sostenibilidad.

“Nhood continúa reforzando su actividad en el sector living”

La compañía crea, activa y transforma activos inmobiliarios que abarcan desde retail, vivienda y oficinas. Con presencia en once países, en España, la compañía apuesta fuerte por el living.



Esperanza Valle, expansion manager de Nhood España.

“Nuestro enfoque se centra en el desarrollo de entornos urbanos más funcionales, conectados y eficientes, que favorezcan la interacción social, la accesibilidad y la conectividad”

España consolida su papel estratégico en la actividad de leasing de Nhood. En 2025, continuó reforzando el atractivo y la estabilidad de sus activos comerciales en España a través de una estrategia de leasing coherente. Durante el ejercicio se cerraron 160 operaciones, incluidas 46 nuevas contrataciones y 114 renovaciones, lo que refleja un sólido rendimiento comercial en línea con el del año anterior”, así lo ha comunicado recientemente Nhood. A nivel europeo la compañía registro más de 600 millones de visitantes y aceleró la transformación de los 464 activos que gestiona en Europa lo que se tradujo en 1.215 contratos de alquiler firmados (+15 % frente a 2024) y una tasa de ocupación del 95 % en toda Europa. En España, Esperanza Valle, expansion manager de Nhood explica la situación actual y cuál es su hoja de ruta.

Metros²: ¿En qué consiste la estrategia de leasing coherente que Nhood afirma venir aplicando para reforzar el atractivo y la estabilidad de sus activos comerciales?

Esperanza Valle.: A través de un alto grado de especialización, nuestro departamento de Leasing gestiona y optimiza los espacios comerciales con el objetivo de alcanzar el equilibrio óptimo del mix comercial, maximizando tanto la rentabilidad como la afluencia. La selección estratégica de inquilinos y marcas nos permite configurar una oferta comercial atractiva y diferencial, asegurando altas tasas de ocupación que incrementan el valor del activo inmobiliario. Todo ello se

realiza con un enfoque integral basado en el rendimiento, la ocupación, la maximización de rentas y la experiencia global del visitante. Asimismo, cada activo comercial presenta un elevado potencial de generación de valor a través de un enfoque personalizado de Specialty Leasing. Los arrendamientos de corta duración no solo constituyen una fuente adicional de ingresos para propietarios e inversores, sino que también enriquecen la experiencia del cliente mediante una oferta comercial más diversa, dinámica e innovadora. Nuestro enfoque se centra en la captación de operadores temporales que complementen el mix existente y que, en muchos casos, se conviertan en potenciales arrendatarios a largo plazo. Mediante el uso creativo y flexible de los espacios, ampliamos el abanico de opciones comerciales, incrementamos el footfall, mejoramos el engagement de los clientes y maximizamos tanto el valor financiero como el experiencial del activo.

Metros²: ¿Cuáles son sus principales áreas de operación? ¿Van a crear o implementar alguna nueva línea de negocio?

E. V.: En el sector comercial, con más de 40 años de experiencia y un equipo multidisciplinar con presencia en Europa y África y más de 600 centros comerciales en gestión, Nhood continúa su crecimiento con el desarrollo de nuevos parques comerciales, así como a través de la reforma y reposicionamiento de activos existentes, priorizando en todo momento el bienestar y la experiencia del usuario. Aplicamos criterios de diseño y concepto innovadores que contribuyen a la

creación de comunidades dinámicas, inclusivas y saludables, incorporando un mayor protagonismo de los espacios verdes para garantizar la calidad de vida, fomentar la convivencia y promover la sostenibilidad ambiental.

Nuestro enfoque se centra en el desarrollo de entornos urbanos más funcionales, conectados y eficientes, que favorezcan la interacción social, la accesibilidad y la conectividad, respondiendo a las nuevas necesidades de la sociedad y reforzando el papel del comercio como motor de vida urbana.

Especializados en planificación urbana, desarrollo y gestión integral de proyectos, nuestros equipos aportan una visión global del ciclo completo del activo, desde la viabilidad técnica y económica inicial, hasta la gestión, construcción y entrega final, garantizando su optimización operativa.

Metros²: ¿Cómo se divide la actividad de la compañía y qué peso tiene el área residencial?

E. V.: Como experto en el sector inmobiliario, Nhood crea, activa y transforma activos inmobiliarios que abarcan desde retail, vivienda y oficinas, hasta proyectos de usos mixtos, contribuyendo a una nueva visión urbana. Trabajamos en los proyectos desde una concepción sostenible y accesible, con innovación en los procesos constructivos y tecnología avanzada para garantizar una experiencia de usuario diferencial.

Nhood continúa reforzando su actividad en el sector living, consolidado en España como uno de los segmentos residenciales con mayor proyección. Con el desarrollo de este tipo de proyectos, contribuimos a ampliar la oferta de soluciones habitacionales adaptadas a una sociedad en constante evolución, donde la movilidad, la flexibilidad laboral y los nuevos estilos de vida demandan espacios flexibles y compartidos, que fomenten la socialización y el bienestar. El flex living, gestionado de forma profesional e integrado con servicios de valor añadido, se posiciona como una solución idónea para jóvenes profesionales y perfiles nómadas, ofreciendo alternativas de alojamiento de corta y media estancia alineadas con las nuevas dinámicas residenciales. Abordamos estos desarrollos teniendo en cuenta sus particularidades funcionales, regulatorias y operativas específicas. Con una gobernanza estructurada, Nhood integra de forma transversal los principios ESG tanto en la gestión de activos como en el diseño y desarrollo de nuevos proyectos. Reconocemos los riesgos ambientales y sociales que impactan en el sector inmobiliario y acompañamos a nuestros clientes en la definición de objetivos sostenibles, así como en la identificación de indicadores clave de rendimiento (KPIs) que permitan monitorizar el progreso y desplegar planes de acción concretos y medible.

TELUS: la conexión residencial con el inversor inmobiliario

Integrada en el grupo JJ Matriz Capital, la firma apuesta por un modelo basado en proyectos boutique con foco en la Comunidad Valenciana y enclaves prime de la Costa Blanca.

Telus Promociones irrumpe en el panorama residencial con una propuesta que conecta directamente con las nuevas demandas del inversor inmobiliario. Frente a un mercado dominado por desarrollos de gran escala, la compañía apuesta por un modelo basado en proyectos limitados, donde el diseño, la ubicación y la calidad constructiva actúan como principales palancas de valor”, así lo afirma Natalia Sancho, directora de Telus.

Según explica, esta estrategia permite a la compañía identificar nichos de mercado concretos donde la demanda es más resiliente y el producto diferencial genera mayor valor añadido. Desde la selección del suelo hasta la entrega final, la promotora mantiene un control integral del proceso, lo que se traduce en seguridad, transparencia y eficiencia para el capital invertido.

La directora explica cómo los resultados respaldan este planteamiento. En 2022, la entrega de Neos alcanzó una rentabilidad mínima del 25%, mientras que en 2023 el proyecto HABITAE superó el 37% en el mercado internacional de segunda residencia. “Estas cifras sitúan a Telus como un actor capaz de combinar diseño, exclusividad y

retorno. Entendemos cada proyecto como una oportunidad compartida con el inversor, donde el control, el diseño y la ejecución marcan la diferencia. Parte de su fortaleza reside en su modelo de co-inversión, que permite estructurar oportunidades junto a socios estratégicos, acompañando cada fase con una gestión profesionalizada. A ello se suma su capacidad para desarrollar proyectos para terceros, aportando conocimiento técnico y coordinación en todo el ciclo inmobiliario”, señala Natalia Sancho.

Estructura y hoja de ruta

La integración dentro del grupo JJ Matriz Capital refuerza esta propuesta. Telus opera junto a IKS en la construcción e INMO-KING en la gestión de suelo, “garantizando estándares elevados de calidad y ejecución”, matiza.

Esta estructura permite optimizar tiempos, costes y riesgos, aspectos determinantes en cualquier estrategia de inversión. Con foco en la Comunidad Valenciana y enclaves prime de la Costa Blanca, la promotora desarrolla activos en ubicaciones consolidadas con alto potencial de revalorización.



Promoción de Telus.

“Cada proyecto se concibe como una pieza única, adaptada a un cliente cada vez más exigente y a una demanda internacional creciente. Nuestra hoja de ruta pasa por consolidarnos como promotora boutique de referencia en el arco mediterráneo, manteniendo un crecimiento selectivo y sostenido. Para el inversor, representa una oportunidad de acceder a proyectos diferenciales con una gestión rigurosa y orientada a maximizar el valor del activo en cada fase del desarrollo. En un contexto donde la incertidumbre obliga a priorizar la selección de activos, Telus se posiciona como un socio fiable, capaz de alinear intereses y ofrecer visibilidad sobre cada decisión clave. Su enfoque combina análisis, diseño y ejecución, reduciendo desviaciones y potenciando la creación de valor desde el origen del proyecto. Así, cada inversión se sustenta en criterios sólidos y en una gestión activa orientada a resultados medibles y sostenibles en el tiempo para todos los participantes implicados en el proceso inversor”, concluye.



Inversión inmobiliaria con rentabilidad y control.

Promotora residencial de proyectos exclusivos y de escala limitada en ubicaciones estratégicas, con gestión integral.

Rentabilidades demostradas: +25% y +37% en proyectos recientes

Telus

607 493 930

teluspromociones.com

“Vivienda en modo refugio: la inversión que vuelve cuando todo tiembla”

Urbanitae explica las claves de la vivienda como inversión. En 2025, la plataforma de coinversión inmobiliaria superó los 18 millones de euros transaccionados en inversión directa.



Propiedad en Benasque, Huesca.

Cuando los mercados se vuelven impredecibles, el inversor suele hacerse una pregunta simple: ¿qué activo puedo entender, tocar y mantener a largo plazo? En un entorno de volatilidad, la vivienda vuelve a ocupar un lugar central. No por nostalgia, sino por fundamentales: demanda sostenida, oferta insuficiente y un mercado que, pese a los vaivenes, sigue mostrando resiliencia. Este retorno al ladrillo se percibe con claridad en SIMA, donde gana peso el perfil inversor: no solo quien busca primera vivienda, sino también quien construye una estrategia patrimonial con activos reales. La vivienda, además, aporta algo diferencial en una cartera diversificada: se apoya en una necesidad básica y combina dos fuentes de retorno –revalorización e ingresos por alquiler– con dinámicas menos ligadas al día a día de los mercados financieros”. Así lo indican desde Urbanitae. La plataforma de crowdfunding inmobiliario explica que en 2025, Urbanitae Direct Investments superó los 18 millones de euros en inversión directa. Y en el primer trimestre de 2026 han comercializado 35 unidades, que representan 6,2 millones de euros transaccionados. “Son cifras que apuntan a una tendencia: el inversor quiere estar en vivienda, pero valora que el camino sea más previsible, más transparente y menos dependiente de improvisación”, explican desde la compañía y añaden que la inversión directa en vivienda ha sido, históricamente, “una opción patrimonial clara... pero también exigente. Comprar bien, negociar, reformar, optimizar el alquiler, gestionar incidencias y, eventualmente, vender

en el momento adecuado requiere tiempo, experiencia y una tolerancia a la gestión que no todo el mundo tiene. De ahí que muchos potenciales inversores se queden a medias: les interesa el activo, pero no el trabajo que implica. Por eso están creciendo los modelos que permiten invertir en vivienda con un enfoque más eficiente, donde el inversor mantiene la propiedad y el control, pero puede apoyarse en un servicio profesionalizado que reduce fricciones, errores y desgaste operativo. En SIMA, esta tendencia se hace cada vez más visible: el visitante inversor busca soluciones llave en mano o, al menos, procesos acompañados, para transformar una idea –quiero invertir– en una ejecución ordenada”.

Inversión directa pero profesional

España sigue conviviendo con un desequilibrio estructural entre oferta y demanda que condiciona el mercado residencial. “Este contexto explica por qué la vivienda mantiene su atractivo. Cuando la oferta no acompaña y la demanda es persistente, el mercado tiende a sostenerse, incluso si el coste de la financiación o la coyuntura macro obligan a moderar expectativas a corto plazo. Por eso el enfoque de largo plazo vuelve a ser clave: invertir en vivienda rara vez es un sprint; se parece más a una carrera de fondo”. Para la compañía en este contexto es donde encaja la evolución de modelos como Urbanitae Direct Investments, que “nace precisamente para facilitar la inversión directa en vivienda con un enfoque estructurado. La idea es sen-

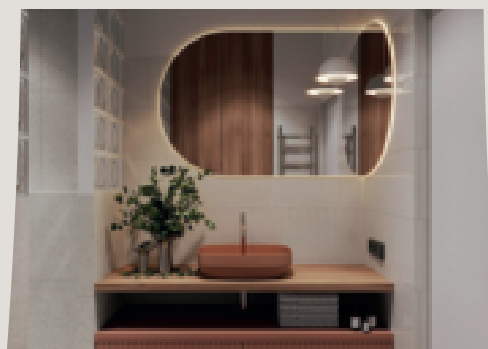
cilla: acercar al inversor particular una experiencia de inversión inmobiliaria más profesional, con oportunidades seleccionadas y un acompañamiento integral durante el proceso. En la práctica, eso significa tres cosas. Primero, acceso: oportunidades previamente identificadas, analizadas y negociadas, tanto en obra nueva como en segunda mano. Segundo, proceso: análisis comercial, legal y técnico para entender riesgos y potencial de rentabilidad antes de comprar. Y tercero, acompañamiento: apoyo en la compra, coordinación de formalización, posibles mejoras del activo y puesta en explotación –incluida la gestión del alquiler–. El objetivo es que el inversor pueda dedicar un tiempo razonable a decidir, sin tener que convertirse en gestor inmobiliario a jornada completa”.

Invertir en vivienda en 2026

Desde la plataforma afirman que el contexto actual combina tres ingredientes que suelen activar el interés por el inmobiliario: la volatilidad, que refuerza el atractivo de los activos reales; la tensión estructural del mercado residencial, que sostiene la demanda de alquiler en ubicaciones con buenos fundamentales; y una mayor madurez del inversor minorista, que busca rentabilidad, pero también procesos claros, información y soporte experto. “Esto no elimina el riesgo –no existe inversión sin riesgo–, pero sí cambia su naturaleza: menos riesgo operativo por falta de experiencia o gestión deficiente y más foco en lo esencial, como elegir bien el activo, el precio, la ubicación y el plan de inversión. En ese contexto, la diferencia ya no está solo en querer invertir, sino en cómo hacerlo; por eso están ganando protagonismo las fórmulas que combinan inversión directa con asesoramiento experto y una gestión más profesionalizada, para quienes buscan sumar vivienda a su patrimonio con un enfoque estable y de largo plazo”, concluyen.



Propiedad en Embajadores, Madrid.



Invierte en vivienda sin complicaciones

Urbanitae Direct Investments te da acceso a viviendas cuidadosamente seleccionadas, con análisis experto y acompañamiento durante todo el proceso.



Acceso anticipado y exclusivo



Oportunidades seleccionadas por expertos



Activos con descuento sobre mercado



Análisis financiero de cada inversión



Acompañamiento integral en todo el proceso



“Desarrollo urbanístico sostenible”

Tribuna de opinión de Eva Cuesta, directora general de Acerta.



Eva Cuesta, directora general de Acerta.

“La rehabilitación debe abordar un parque de viviendas envejecido, siendo imprescindible una acción conjunta público-privada, ya que no solo hablamos de necesidades habitacionales, sino también de los cambios urbanísticos que deben implementarse en los planes municipales”.

En los últimos años, España ha experimentado un cambio drástico en las necesidades que afectan al modelo de urbanismo.

Si revisamos los datos del INE, en este momento más del 80% de la población vive en áreas metropolitanas, concentrándose, lógicamente, en las grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Bilbao, etc. Este proceso de cambio ha conllevado la expansión de las ciudades hacia el perímetro y sus municipios cercanos, conectando dichas áreas con el área metropolitana. Sin embargo, esta expansión no controlada, y dirigida por un modelo de urbanismo obsoleto, con frecuencia ha generado problemas como el exceso de densidad, lo que ha derivado en dificultades de habitabilidad en muchas zonas de las ciudades, congestión, contaminación, mala movilidad y falta de infraestructuras adecuadas para cubrir las necesidades de una población en constante crecimiento y con necesidades diferentes.

“En los últimos años, España ha experimentado un cambio drástico en las necesidades que afectan al modelo de urbanismo”.

Todo ello nos lleva a afrontar un gran reto, quizá el mayor desafío de las ciudades españolas en este momento: la sostenibilidad, que viene sobrevenido por este crecimiento, y la no homogeneización con un urbanismo que lo acompaña.

En este sentido, la rehabilitación de viviendas es un factor clave para mejorar la eficiencia energética, la habitabilidad y la accesibilidad de los edificios dentro del entorno urbano, priorizando la sostenibilidad. La rehabilitación debe abordar un parque de viviendas envejecido (por ejemplo, en Madrid, el 70% es anterior a 1980), siendo imprescindible una acción conjunta público-privada, ya que no solo hablamos de necesidades habitacionales, sino también de los cambios urbanísticos que deben implementarse en los planes municipales para que los barrios tengan la flexibilidad necesaria para adaptarse a las nuevas necesidades que se requieren en los modelos de vida actuales.

Estos núcleos urbanos son responsables de una parte importante de las emisiones de carbono, del consumo energético y de la generación de residuos.

A esto debemos añadir un reto más olvidado pero muy importante: la equidad social y económica. A medida que las ciudades crecen, las desigualdades entre barrios pueden ampliarse, con algunas áreas desarrollándose rápidamente mientras otras quedan marginadas. La rehabilitación debe tener en

cuenta la vulnerabilidad y despoblación en áreas específicas de ciertos municipios que finalmente debe formar parte de un plan global para acometer este reto.

El acceso a servicios de calidad, la integración de comunidades diversas y la creación de oportunidades económicas para todos los residentes son fundamentales para garantizar que el crecimiento urbano no aumente las divisiones sociales y se mantenga un equilibrio en el desarrollo del barrio y los usos que se han permitido. En definitiva, el entendimiento de la palabra “sostenibilidad” en su más amplio espectro.

La creciente densidad poblacional, la escasez de vivienda y la falta de ayuda para afrontar la rehabilitación del parque de viviendas, son problemas que requieren soluciones innovadoras.

En paralelo, las ciudades deben afrontar la modernización de infraestructuras obsoletas, el fortalecimiento del transporte público y la gestión eficiente de los recursos hídricos, especialmente en un país afectado por sequías recurrentes.

Resumiendo, los principales problemas de sostenibilidad que debemos afrontar de forma inmediata en las ciudades incluyen: la contaminación atmosférica y acústica generada por tráfico de vehículos y fábricas que afectan a la salud respiratoria y auditiva, embotellamientos constantes que generan estrés, la generación masiva de residuos, la falta de espacios verdes que penaliza las islas de calor urbano, el alto consumo energético y la escasez de agua. Estos factores reducen la calidad de vida y agotan los recursos, haciendo el modelo urbano actual insostenible dado que conlleva la dependencia de energías fósiles, escasez de suelo y problemas de planificación que complican demasiado el acceso a servicios fundamentales con un alto coste de vida y densidades con pocas garantías de habitabilidad.

Estos problemas requieren acciones correctoras para transformar las ciudades en entornos eficientes, ecológicos y habitables.

“Debemos añadir un reto más olvidado pero muy importante: la equidad social y económica. A medida que las ciudades crecen, las desigualdades entre barrios pueden ampliarse, con algunas áreas desarrollándose rápidamente mientras otras quedan marginadas”.

EL DESTINO

ES
CULMIA,
tú eliges cómo.

En Culmia, nuestra capacidad de transformación es clave para afrontar cualquier desafío inmobiliario

Nuestra esencia se define por la capacidad de adaptarnos a las necesidades del mercado y de nuestros clientes, ofreciendo soluciones innovadoras y personalizadas en cada proyecto.

Como un camaleón, nuestra versatilidad nos permite abordar con éxito cualquier tipo de negocio dentro del sector inmobiliario, consolidándonos como un socio estratégico en cada etapa del proceso.



Permutas



Coconversión sobre
suelo propio
o de terceros



Cooperativas



Asesoramiento
inmobiliario



Bussines
advocacy



Nuevas formas
de vivir: proyectos
relacionados
con living



Búsqueda de
oportunidades
de inversión
para terceros

900 929 282
culmia.com



CULMIA
Destino, tu hogar

Top Promociones Interior

Las nuevas preferencias del mercado continúan plasmándose en las promociones que salen al mercado. Las grandes ciudades del interior siguen ganando población.



CULMIA RETAMAR:

Culmia presenta este conjunto de promociones unifamiliares y plurifamiliares con viviendas de uno a cuatro dormitorios en Villaviciosa de Odón (Madrid). La promoción dispone de zonas comunes concebidas como una extensión de la vivienda. *“Retamar es un nuevo modelo de ciudad de escala humana, y una oferta diversificada de vivienda”*.



NOVAPINTO:

Promoción de Grupo Egido de 137 viviendas en Pinto (Madrid). El proyecto incorpora más de 3.000 metros² de zonas comunes con gimnasio, sala vecinal, piscina, área infantil y zonas ajardinadas. Las viviendas están dotadas de sistemas de alta eficiencia como aerotermia, apoyo de energía fotovoltaica y climatización mediante suelo radiante/refrescante.



TEBARIS:

Tebaris es una promoción de Aurora Homes de 81 viviendas protegidas VPPB en cooperativa ubicada en el Sector SR-2 El Olivar de Brunete (Madrid), donde se prevé la construcción de más de 17.500 viviendas. Tebaris ofrece pisos de dos y tres dormitorios, todos con terraza, garaje y trastero. La urbanización cuenta con piscina, pista de pádel, zona de calistenia y áreas ajardinadas.



AQ LUMIRIA:

AQ Lumiria es una promoción de AQ Acentor ubicada en Entrenúcleos (Sevilla) que destaca por su amplitud y por su funcionalidad, con viviendas bien planificadas e iluminadas. Cuenta con una gran oferta de zonas comunes como piscinas, jardines y espacios compartidos *“que aportan comodidad y mejoran la calidad de vida diaria”*.



SERENTIA GARDENS:

Conjunto residencial de Foro Consultores en la calle San Enrique 3 de Madrid. Se compone de viviendas de uno y dos dormitorios con materiales de alta calidad. Zonas comunes con piscina, jardín, jacuzzi y sauna en azotea, gimnasio, *coworking* y *lounge*, sala de cine, huerto urbano y jardines. Los trabajos de arquitectura han sido realizados por Cano y Escario.



ARCO DE LADRILLO:

Proyecto de Inbisa de 79 viviendas de dos, tres y cuatro dormitorios en Valladolid, con amplias zonas comunes y calificación energética 'A'. Destaca por su arquitectura escalonada y contemporánea, sus amplias terrazas, la selección de tipologías y su ubicación junto a la estación de AVE y a 15 minutos del centro histórico de la ciudad.



Seguros de CAUCIÓN y
Seguros de CONSTRUCCIÓN

La **FUERZA** que impulsa **TUS PROYECTOS**

Haz crecer tus proyectos con nuestros **Seguros de Caución** con la tranquilidad de nuestra experiencia y liderazgo en el ramo. Ofrecemos garantías frente a terceros sin aumentar tu capacidad crediticia, de forma ágil, con total confianza.

Te acompañamos con todos los **Seguros para la Construcción**: Garantía Decenal, Todo Riesgo Construcción, Responsabilidad Civil del Constructor/Promotor, etc.

Entra en www.micinsurance.es y descubre la fuerza que te llevará al éxito de tus proyectos

MIC Insurance, especialistas en Seguros de **CAUCIÓN**, Seguros de **CONSTRUCCIÓN** y Seguros de **INDUSTRIA**

www.micinsurance.es

MIC INSURANCE COMPANY, S.A., inscrita en Francia en el "Registre des organismes d'assurance" con la clave ID Refassu 2260022. Autorizada para operar en España en régimen de derecho de establecimiento desde su sucursal, MIC Insurance Company, Sucursal en España (Clave E0248). Domicilio en C/ Aviación nº10 bajo derecha 41007 Sevilla. Seguros de Caución y Seguros de Construcción.

Top Promociones Costa

Los amplios espacios exteriores y las vistas al mar juegan un papel destacado en la vivienda costera, donde cada vez gana más enteros el comprador extranjero.



QUEST MÁLAGA RESIDENCIAL:

QUEST Málaga Residencial, es una promoción de Foro Consultores que destaca por su exclusividad, diseño y conectividad en una ubicación destacada en Málaga capital. Se compone de viviendas de uno, dos y tres dormitorios. Desde la compañía remarcan sus espacios comunes, como la piscina *infinity* en la azotea, el gimnasio o las áreas de *coworking*.



COMILLAS:

Conjunto residencial de Avantespacia de 36 viviendas, con garaje y trastero, de diferentes tipologías en Comillas (Cantabria). La promoción destaca por su luminosidad, la integración en la histórica villa costera y su ubicación, cerca de la playa, de espacios naturales y de patrimonio arquitectónico de gran valor, como El Capricho de Gaudí.



TM TOWER:

Ubicado en Benidorm (Alicante), TM Tower alcanzará los 230 metros de altura y 64 plantas, posicionándose como el edificio residencial más alto de Europa, según la promotora. El complejo albergará 260 viviendas de entre uno y cuatro dormitorios y más de 10.000 metros² de zonas comunes con el objetivo de ofrecer una experiencia residencial diferencial.



LAS TERRAZAS:

Residencial de Grupo Insur de 125 viviendas de uno a tres dormitorios en Macenas (Mojácar, Almería), con amplias terrazas y áticos, bajos con jardín y unidades limitadas con piscina privada. Sus zonas comunes, que están diseñadas para generar un entorno relajado, ofrecen una piscina exterior *infinity*, piscina *indoor*, un club social con terraza *chill out* y un solárium.



PARC CENTRAL II:

Se trata de la nueva propuesta de Avantespacia en el corazón de Valencia, en el entorno del futuro gran pulmón verde y nuevo eje urbano de la ciudad. Centralidad, servicios y buenas conexiones. Son 117 viviendas (dos, tres y cuatro dormitorios), con terraza, garaje, trastero y más de 1.000 metros² de zonas comunes (piscina, jardines, área infantil y gimnasio).



ALELLA TERRACE II:

Alella Terrace II es una promoción de obra nueva de Corp en Alella (Barcelona) con viviendas de dos, tres y cuatro habitaciones, pensadas para combinar tranquilidad, naturaleza y cercanía a Barcelona y al mar. Destaca por sus amplias terrazas, luz natural y zonas comunes, como piscina, gimnasio, pista de *pickleball*, *coworking*, sala multiusos, parking y conserjería.



AQ^Y
ACENTOR



**El bienestar
como forma de vida**



aq-acentor.com

Top Promociones Premium

El mercado de vivienda 'premium' en España continúa cotizando al alza, tanto para el comprador nacional como para el internacional, ya sea en las grandes capitales o en las zonas de la costa.



HABITAE ALTEA HILLS:

Proyecto de Telus Promociones de tres villas de lujo en Altea Hills, uno de los enclaves más exclusivos de la Costa Blanca (Alicante). Destaca por sus vistas al mar Mediterráneo, su arquitectura contemporánea y una cuidada integración con el entorno natural. *“Son viviendas concebidas para ofrecer privacidad, diseño y calidad de vida en un entorno privilegiado”.*



ISLA BELA:

Ubicada en Marbella (Málaga), Isla Bela de Gestilar ofrece un concepto residencial moderno con viviendas versátiles, luminosas y de altos acabados. Zonas verdes, espacios de encuentro y soluciones sostenibles crean un entorno pensado para el bienestar. Su ubicación estratégica permite disfrutar de la ciudad, la playa y los servicios de lujo.



BALCÓN DEL MEDITERRÁNEO:

Balcón del Mediterráneo es un exclusivo residencial de Gilmar en la nueva “milla de oro” de Estepona (Málaga), con viviendas de tres a cinco dormitorios y amplias terrazas con vistas al mar. Destaca por sus zonas comunes de alto nivel (piscina, spa, gimnasio o *coworking*) y su ubicación, cerca de golf, ocio y a pocos minutos de Puerto Banús y Marbella.



CULMIA PORTONOVO SANXENXO:

Promoción de Culmia en Sanxenxo (Pontevedra) compuesta por 76 viviendas de uno, dos y tres dormitorios, con amplias terrazas y vistas al mar, y viviendas unifamiliares con jardín privado. Cuenta con completas zonas comunes, entre las que destacan piscina, jardines, zona infantil y club social. Además, las viviendas incluyen plaza de garaje y trastero.



ISLA DE ONZA:

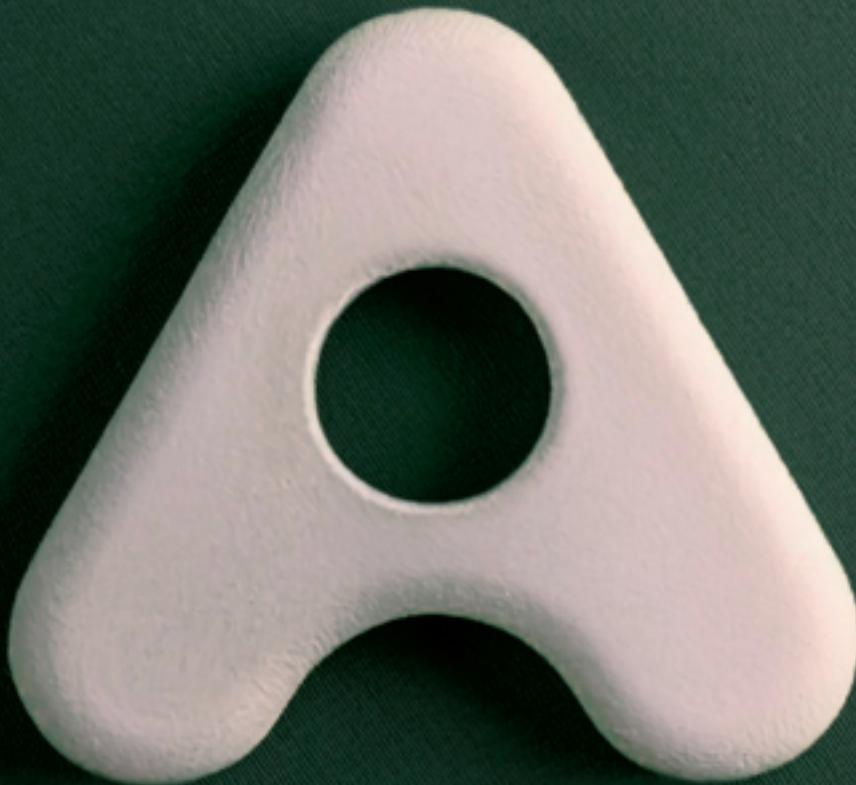
En el corazón de Sanxenxo (Pontevedra), la promoción residencial Isla de Onza de Gestilar combina diseño contemporáneo con un entorno natural privilegiado junto a la costa gallega. Sus viviendas luminosas y terrazas amplias ofrecen confort y estilo, mientras que las zonas comunes y la sostenibilidad *“refuerzan la calidad de vida”.*



SOLEIL:

Residencial de Grupo Insur en Marbella (Málaga) compuesto por 80 viviendas de dos y tres dormitorios, todas ellas con amplias terrazas y vistas al mar. Sus zonas comunes están orientadas a mejorar la calidad de vida de sus residentes e incluyen una piscina exterior, una interior climatizada de nado, baño turco, spa, gimnasio, zona *coworking* y club social.

Ganas de cambiarlo todo.



En Aurora no solo construimos viviendas.

Diseñamos nuevas formas de habitar: hogares funcionales, sostenibles y accesibles, pensados para facilitar el acceso a un hogar y mejorar la calidad de vida.

Como expertos en promoción y gestión inmobiliaria, ponemos nuestro conocimiento al servicio de un modelo más inclusivo, eficiente y responsable.

Somos Aurora, y tenemos #GanasDeCambiarloTodo

aurora-homes.es



aurora

“A vueltas con la vivienda”

Tribuna de opinión de José Luis Marcos, presidente de Proel.



José Luis Marcos, presidente de Proel.

“En tanto en cuanto no dotemos al mercado del suelo que necesita, habrá importantes cohortes demográficas que habrán de vivir de fortuna, compartiendo, conviviendo con sus padres”.

“Además de producto acabado y materia prima, hay que aportar fórmulas imaginativas en la financiación, que posibiliten el acceso a la vivienda a quienes no tiene capacidad de ahorro”.

La situación, se esta tornando alevosa y **L**de emergencia social, un lugar donde residir es necesario para poder llevar una vida digna de tal nombre, y esto, hoy esta transformándose en un imposible metafísico para muchos grupos humanos. Es una realidad hoy que arranca de lo siguiente: la crisis del 2007, marca un punto de inflexión en una década dorada (1997 – 2007). El sector es rígido como nuestros materiales y se adapta muy mal a los cambios. En aquella coyuntura el sector casi desaparece. El chorro de financiación se corta de manera radical. El inmobiliario pasa a ser un proscrito intransferible. Desde aquello, suelos, obras de urbanización no las financian los bancos y en el caso de promociones, el promotor aguanta con recursos propios hasta que tiene entre el 50%/70% prevendidos que es cuando accede a una financiación bancaria tradicional.

Se produce entonces una desaparición de antiguos actores y la aparición de otros de nuevo cuño, que son mas que promotores, promo-tires, porque tienen en la TIR la razón primigenia de su actividad.

En el momento en que la demanda se dispara, el stock existente, desaparece, los activos adjudicados y no deseados de los bancos, salen vía ventas de sus balances y la demanda se desborda; y la oferta hace mutis, produciéndose un desequilibrio grave entre oferta y demanda que suele traducirse en incrementos de precio y el mal social de la demanda insatisfecha.

La vivienda tiene también otros males como son: incremento de los costes de los materiales y de la mano de obra, con respecto a esto no solo son los incrementos de costes, más grave es que mano de obra no hay, no la hay que sepa hacer alguno de los variados trabajos del gremio constructivo. Ciertamente

no hay voluntad política de subirse a un andamio. La construcción industrializada, sería una solución, pero da la impresión de que aun le queda tiempo y gestión para ser homologable.

El hecho cierto es que los presupuestos de obra y los contratos que los recogen, en los tiempos que corren, pierden fiabilidad, con el grave problema que supone para el promotor, que le suban el coste de un producto que tiene vendido. Y hay que desarrollar estrategias para que esas subidas inesperadas, no te pillen con todo el bacalao, (=pisos), vendido, porque eso de producir a pérdidas es mortal de necesidad.

El tema del suelo, materia prima de todo el tinglado, es más complejo, porque requiere tiempo y no se puede improvisar. Sus plazos se miden en lustros, desde que se constituye una comisión gestora de un ámbito hasta los decretos de simultaneidad entre obras de urbanización y de edificación, pueden transcurrir decenios, ahí tenemos el caso de ARPO, en Pozuelo, donde a fecha de hoy, todavía no se puede construir, y han pasado unos 30 años desde la constitución de la Comisión Gestora. Es un ejemplo y no de los mas dramáticos, pero el suelo y su carencia es uno de los elementos claves del momento que estamos viviendo hoy, en el que no hay capacidad para atender la demanda en las zonas de la geografía nacional donde se concentra la población. Dependemos demasiado de políticos y de funcionarios, somos uno de los sectores mas mediatizados por ambos colectivos, ‘El Castillo’ de Franz Kafka, se queda pequeño para describir las incapacidades de gestión que llevan a que la concesión de una licencia con suelo ordenado, lleve mas tiempo que la propia ejecución material del proyecto. Pero, es lo que hoy hay: una carencia de agilidad

para poner suelo en el mercado, y en muchos ayuntamientos una lentitud exasperante en la concesión de las licencias.

¿Tiene solución todo lo que apunto sumariamente más arriba? Me da la impresión de que no. En definitiva, se trata de poner suelo en carga, de acortar los plazos de las aprobaciones y de dar agilidad a la gestión de los que han de trabajar para poner suelo en el mercado. En tanto que eso no se solvente, no hay nada que hacer. El problema más grave que tenemos es la falta de materia prima y el ya apuntado de quien construye.

Hace ya años, en un viaje de trabajo en Letonia, vi a una empresa turca, no digo operarios, una empresa con sus mandos, capataces y contra maestros terminando un WIP en Riga, porque allí tampoco había gente que quisiera subirse a un andamio.

En tanto en cuanto no dotemos al mercado del suelo que necesita, habrá importantes cohortes demográficas que habrán de vivir de fortuna, compartiendo, conviviendo con sus padres y para vivir una existencia plena, uno necesita un lugar donde morar y no digo nada de si uno se jubila, el que llegue a la condición de jubilado sin un hogar pagado lo va a pasar mal, pero que muy mal.

Además de producto acabado y materia prima, hay que aportar fórmulas imaginativas en la financiación, que posibiliten el acceso a la vivienda a gente que no tiene capacidad de ahorro, y esto es una realidad, tanto como que hoy es que el escándalo de sueldos, no permite ahorrar a amplias capas de la población, y para comprarse una vivienda hace falta tener ahorros o como mínimo la capacidad de ahorrar el 30% del precio en menos de dos años, porque el hecho cierto de la desaparición de las clases medias es una realidad en la España de hoy.

Ello sin contar con que la unidad de mercado en estos temas no existe hoy. Se trata de competencias transmitidas y cada territorio tiene sus normas, unas más pro-activas y otras menos, pero, siempre piedras en el camino, cambios y sugerencias que aportan poco valor y ninguna acción de todos a una para resolver un problema que afecta sobre todo a las nuevas generaciones.

En definitiva, el problema de la vivienda tiene nula solución en el corto plazo, y las soluciones no son a base de Boletín Oficial y conculcar el mercado. Si se quiere que se hagan más viviendas, hay que poner más suelo en el mercado, nunca una política de precios tasados, porque desincentivan el jugarse el tipo para producir viviendas.

Que por condicionantes salariales y de empobrecimiento sobrevenidos y tolerados por todos, de amplias capas de población, habrá que propiciar, no se muy bien cómo, que el que no pueda ahorrar pueda vivir una existencia digna.

Ahora más que nunca se hace realidad el viejo dicho popular que una cosa es predicar y otra dar trigo. Personalmente veo difícil solución, de una parte una voluntad política alocada y de brocha gorda, y de otra una potencia en la demanda que ahonda las necesidades año tras año. Paciencia y barajar.

Oficinas disponibles

desde
366 m²



Excellent



Platinum



A2 Plaza

el futuro de tus oficinas

www.iberdrolainmobiliaria.com/patrimonio



Emisiones
CO²

-59%



Gastos de
mantenimiento

-30%



Consumo
energético

-58%



Consumo
de agua

-40%



Ahorro servicio
privativo electricidad

0,43€/m²/mes

comercializa Cushman & Wakefield

917 810 010

 **Iberdrola**
Inmobiliaria

comercializa Colliers

915 798 400

El precio de la vivienda se incrementa un 16,4% interanual al cierre del primer trimestre

Al cierre del primer trimestre, el precio medio de venta en el mercado de la vivienda se sitúa en 2.012 euros/metro², lo que supone un incremento interanual del 16,4% y una subida del 2,5% respecto al trimestre anterior, según el *Informe de Vivienda* de Gesvalt del primer trimestre del año. El estudio muestra que el aumento en el precio de la vivienda se intensifica en este primer trimestre del año, situando al mercado en niveles cada vez más próximos a los máximos del ciclo previo. No obstante, el valor medio nacional todavía se mantiene un 15% por debajo del pico alcanzado en 2007. También mantiene la trayectoria ascendente experimentada en 2025, que en el primer trimestre registró un aumento en el precio del 10,3% y culminó el año con una subida

superior al 15%. En este contexto, adquirir una vivienda estándar de 90 metros² requiere de una inversión media de 181.080 euros, frente a los 155.520 euros estimados para una vivienda de características similares en el mismo periodo de 2025. Esto supone que comprar una casa cuesta hoy 25.560 euros más en solo un año, según Gesvalt. Además, el valor se ha incrementado en más de un 10% interanual en 30 capitales, frente a las 20 del trimestre anterior, según la *Estadística Trimestral IMIE Mercados Locales* de Tinsa. Los mayores aumentos se localizan en Santander, Albacete, Pontevedra y Sevilla. Durante el primer trimestre de 2026, todas las Comunidades Autónomas vuelven a registrar incrementos interanuales en el precio medio de venta.

La vivienda de lujo se encarece un 10,87% en España en el último año

La vivienda de lujo ha registrado en 2025 un crecimiento medio del 10,87% en sus precios debido a la escasez de producto y una demanda internacional consolidada, según el *Informe de Evolución y Tendencias del Mercado Residencial de Lujo en España 2025-2026*, de Tecnitasa. En cuanto a territorios, la evolución de precios refleja, además, un comportamiento desigual. Madrid lidera el crecimiento interanual con un 16,47%, seguido de Málaga (13,65%) y Alicante (13,27%), mientras Baleares (11,48%) mantiene una evolución sólida. En mercados como Girona (6,06%) o Barcelona (4,28%), el crecimiento es más moderado, según se desprende del informe. Este carácter diferencial se observa también en su dis-

tribución territorial. Baleares (37,5%) y Málaga (32%) concentran cerca del 70% de la oferta nacional de viviendas de más de tres millones de euros, consolidándose como los principales polos del lujo residencial en España. Madrid (12,4%) y Barcelona (6,2%) completan el mapa principal. En 2025, el 56% de los compradores han sido extranjeros, porcentaje que se eleva hasta el 64% en el tramo de entre cinco y diez millones de euros. Por último, en 2026 las previsiones apuntan a un crecimiento moderado en las principales ciudades y una consolidación en mercados menos dinámicos ante la evolución de la financiación y del concepto de lujo, según se desprende del *Informe del Mercado Inmobiliario* de Engel & Völkers.

Las hipotecas de vivienda registran un incremento del 14,3% en febrero

El número de hipotecas de vivienda vuelve a subir con fuerza en febrero, un 14,3%, según la Estadística Registral Inmobiliaria del Colegio de Registradores. Por su parte, la compraventa de viviendas ha alcanzado las 59.500 unidades, lo que supone un leve descenso del 0,7%, según la Estadística. En cuanto a las compraventas de vivienda, los mayores incrementos, por encima del 15%, se han registrado en Melilla (96,9%), Ceuta (54,2%), Navarra (18,7%) y Canarias (18,3%), mientras que se han registrado descensos superiores al 10% en Cantabria (18,2%), Galicia (16,7%), Murcia (15,4%) y La Rioja (12,7%). Además,

el último informe trimestral del Centro de Estudios de Trioteca (CET) revela que el valor medio de la vivienda financiada ha alcanzado los 328.000 euros en marzo, con una media de 308.000 euros en el primer trimestre de 2026, frente a los 293.000 euros del trimestre anterior. Por otro lado, la compraventa de vivienda libre por extranjeros se redujo un 4,4% interanual durante el segundo semestre de 2025 con respecto a la segunda mitad de 2024, situándose en las 66.629 operaciones, según la Estadística del Notariado. Por nacionalidad, británicos y marroquíes encabezaron el mercado con 5.178 y 5.154 operaciones, respectivamente.

El precio del alquiler sube un 7,1% hasta marzo

El precio del alquiler de viviendas en España se ha incrementado un 7,1% durante los últimos 12 meses hasta el mes de marzo, según un informe publicado por idealista, mientras que en tasa trimestral el precio ha crecido un 2,2%. Así, a cierre del mes de marzo de 2026, arrendar una vivienda en España tenía un coste de 15 euros/metro². Todas las capitales tienen precios del alquiler más elevados que en marzo de 2025, con la excepción de Barcelona, donde se han reducido un 3,7%, siendo Ciudad Real la capital en la que más ha crecido el alquiler en un año con un 14,4%. Asimismo, las previsiones se mantendrán al alza. Según el *IV Solvia Market View*, los precios aumentarán entre un 3% y un 6% al cierre del primer semestre del año, en un contexto marcado por una demanda resiliente y una oferta insuficiente, especialmente en grandes ciudades y zonas de costa. En zonas de costa y grandes ciudades, la tensión podría elevar los incrementos en las rentas por encima del 8%, según indican. La rentabilidad, en Madrid y Barcelona, se sitúa por encima del 4%.

Valgrande avanza en su tramitación

La Junta de Compensación de Valgrande y el Ayuntamiento de Alcobendas han anunciado el inicio del vallado exterior del ámbito, como paso previo al comienzo de los trabajos de acondicionamiento de los terrenos, que se van a llevar a cabo en las próximas fechas. Además, ambos han destacado los avances de esta actuación en su tramitación, cuyos proyectos de reparcelación y urbanización progresan con el objetivo de que se puedan aprobar este año, de tal forma que la obra civil se inicie a lo largo de 2027, según explican. Con una inversión total de 2.300 millones de euros (que incluye suelo y urbanización, edificación privada, equipamientos y dotaciones públicas), Valgrande contempla la construcción de 8.600 viviendas en Alcobendas (Madrid), de las que el 54% será de protección pública. La actuación tendrá un impacto positivo en la localidad madrileña, al generar cerca de 4.000 empleos durante su desarrollo y, una vez finalizada, más de 1.000 empleos estables, tal y como explican desde la Junta de Compensación.

“Nueva Valdeluz como respuesta a las necesidades de vivienda actuales”

Hercesa y Borma presentan ‘Nueva Valdeluz’ como alternativa a la demanda actual de vivienda con una variedad completa de tipologías, en un enclave 100% urbanizado.



Nueva Valdeluz, en Yebe (Guadalajara), desarrollado por Hercesa y Borma supone 3.300 viviendas.

Nueva Valdeluz se presenta como alternativa inmobiliaria real y consolidada que responde a demandas actuales de vivienda con una variedad completa de tipologías, en un enclave 100% urbanizado, con buena comunicación a la capital, innumerables zonas verdes y servicios para los residentes”, así lo explican desde la promotora Hercesa y Borma, y añaden “en el contexto de oferta y demanda inmobiliaria actual nos enfrentamos cada vez a más retos a la hora de decidir cómo, dónde y qué. El análisis de zonas, ajustarnos a normativas, superarlos en tiempos de ejecución y calidades, pero, sobre todo, entender qué es lo que realmente se demanda y cumplir con las expectativas. Nueva Valdeluz llega a este contexto como respuesta concreta, no como promesa”. Nueva Valdeluz es un proyecto residencial integral en el entorno de Valdeluz, Guadalajara, desarrollado por Hercesa y Borma, sobre un tejido urbano que lleva más de dos décadas “consolidando territorio. No arranca desde cero: arranca desde un entorno que ya tiene servicios, zonas verdes, parques, lagos y una conexión directa por alta velocidad con Madrid Atocha en torno a veinticinco minutos, además de una magnífica conexión por autovía”, añaden.

Entorno construido, no proyectado

Para las compañías, lo que distingue a Nueva Valdeluz de otros proyectos residenciales es la confirmación de que la adaptabilidad en la construcción pasa por saber leer y anticiparse a las necesidades reales de vivienda. Juan José Cercadillo, CEO de Hercesa, lo

describe en términos que van más allá del argumentario comercial, “Nueva Valdeluz contempla la recuperación de un espacio que se ha ido consolidando durante más de veinte años, desde su original aprobación, hasta convertirse en uno de los espacios residenciales integrados en la naturaleza más importante de todo el entorno del Corredor del Henares”.

Desarrollo de 3.300 viviendas

Ese proceso de consolidación es el contexto en el que Hercesa y Borma entran con el desarrollo de parcelas del área, lo que supone en torno a 3.300 viviendas. “No es un proyecto aislado en suelo virgen: es el paso siguiente en un entorno que ha demostrado que funciona y que ahora tiene la masa crítica suficiente para sostener un proyecto de esta envergadura”, afirman.

Para las dos compañías, uno de los elementos diferenciadores de Nueva Valdeluz, es la tipología de vivienda, que se convierte en una auténtica estrategia. No se trata solo de construir hogares, sino de diseñar una oferta capaz de responder a una demanda cada vez más diversa y exigente. Explican que frente a un mercado local con opciones limitadas y formatos repetitivos, Nueva Valdeluz incorpora una variedad residencial “hasta ahora inexistente en la zona: viviendas pensadas para primeras residencias, familias en crecimiento, compradores que priorizan espacio exterior, teletrabajadores que buscan calidad de vida o perfiles que desean una alternativa real a Madrid sin re-

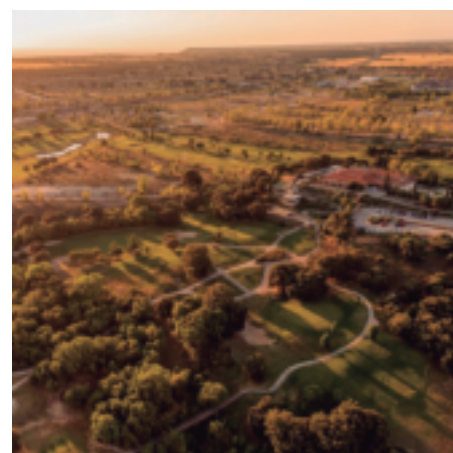
nunciar a conectividad”.

Oferta para necesidades reales

La oferta que preparan Hercesa y Borma contempla tipologías desde dos hasta cinco dormitorios, viviendas unifamiliares con parcelas de distintos tamaños y una variedad que rara vez se encuentra concentrada en un solo entorno. Cercadillo lo sintetiza así: “un gran abanico de producto que se va a adaptar seguro a las necesidades de cada cliente, de cada comprador, de cada familia. Pero sobre todo esa combinación de espacio natural, de espacio exterior, en una urbanización absolutamente consolidada, con una oferta de zonas verdes impresionante, con parques, lagos, y sobre todo con un entorno natural maravilloso que permite un estilo de vida que yo creo que es el que todos hoy en día perseguiríamos. Esta diversidad no solo amplía el mercado potencial, sino que fortalece el valor del enclave al atraer nuevos perfiles de población y consolidar un entorno más dinámico, equilibrado y sostenible en el tiempo”.

El programa STAR

Actualmente se está trabajando en la definición del producto concreto. El proyecto saldrá a la venta mediante el programa STAR con el que más de 30.000 clientes durante 20 años han disfrutado de sus ventajas, “la posibilidad de conocer la promoción antes de su comercialización de forma generalizada. Mediante este programa, creado para aquellas promociones que generan gran expectativa entre los compradores como Nueva Valdeluz, aquellos interesados pueden recibir información preferente para elegir de manera anticipada la vivienda que quieran adquirir. En este aspecto ya se ha habilitado un registro de clientes con acceso a condiciones de elección preferente, disponible en su web y en sus oficinas”, concluyen.



Nueva Valdeluz, en Guadalajara.



Inauguración de la novena edición de Rebuild 2026.



La ministra de Sanidad, Mónica García.

REBUILD 2026: una edición sin precedentes con 32.487 profesionales

En esta novena edición, el Gobierno de España ha anunciado en REBUILD 2026 la creación de la línea ICO de Crecimiento Construcción Industrializada. Además, la feria dedicada a la construcción industrializada anuncia su expansión a Italia, llegará a Rímini, del 17 al 19 de noviembre.

REBUILD 2026, la mayor feria de construcción industrializada de Europa, ha bajado el telón este jueves de una edición en la que se ha constatado la necesidad de normalizar y financiar la industrialización para impulsarla y atender a la crisis de vivienda que vive España actualmente. Por sus pabellones han pasado 32.487 profesionales, que han descubierto de primera mano las innovaciones que han presentado las 758 firmas expositoras y las tendencias que han compartido un total de 732 expertos en el marco de su congreso. Con su celebración en IFEMA Madrid, REBUILD 2026 ha generado un impacto económico de más de 84 millones de euros, así lo manifestaban al cierre de esta novena edición desde la organización. Esta edición, celebrada del 24 al 26 de marzo, también ha supuesto un punto de inflexión en su trayectoria con el anuncio de su expansión internacional. “Tras consolidarse como el evento que encumbró la construcción industrializada en España, el encuentro da un paso más y desembarca en Italia, donde celebrará su próxima cita en Rímini, del 17 al 19 de noviembre, con carácter anual. El movimiento representa un hito en la proyección exterior de la feria y abre una nueva etapa para estimular la transformación de la edificación en uno de los mercados europeos con mayor potencial”, explican.

Línea ICO para industrialización

En esta edición el Gobierno de España ha anunciado la creación de la línea ICO de Crecimiento Construcción Industrializada. Así, en su acto inaugural, David Lucas, secretario de Estado de Vivienda y Agenda Urbana, subrayaba la relevancia de REBUILD 2026 como un espacio

clave para dar visibilidad a los avances realizados en la construcción de viviendas más industrializadas, sostenibles y de calidad. En su intervención, Lucas hizo especial hincapié en los avances logrados a través del PERTE de Industrialización de la Vivienda, anunciado hace un año en estos mismos escenarios. También ha anunciado la creación de la línea ICO de Crecimiento Construcción Industrializada, “que tiene como objetivo proporcionar la liquidez necesaria a las empresas del sector para abordar las necesidades de circulación en la construcción off-site”. El secretario de Estado ha remarcado la importancia de estos mecanismos de financiación, “que no solo cubren la construcción de viviendas, sino que también permiten avanzar en la financiación de activos fijos, sin romper el sistema tradicional de crédito necesario para la construcción”.

Creación de plataforma digital

Además, Lucas ha hecho pública también la creación de una plataforma digital de intercambio de información y productos entre los actores del sector. Por su parte, Jorge Rodrigo, consejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid, ha afirmado que “la Comunidad de Madrid, comprometida con la construcción de viviendas más asequibles, ha avanzado significativamente con el Plan VIVE, entregando más de 5.000 viviendas con grados de industrialización, y sigue ampliando la oferta con 14.000 viviendas públicas más”. En la misma línea se ha dirigido Álvaro González, delegado de Políticas de Vivienda del Ayuntamiento de Madrid, quien ha señalado el esfuerzo de la ciudad por desbloquear una gran



Gema Travería, directora de REBUILD.

bolsa de suelo para la construcción de 200.000 viviendas, a la vez que ha mencionado el Plan de Rehabilitación de Madrid. Por otra parte, como representante de la Región Innovadora Europea de este año en REBUILD 2026, Jorge García, consejero de Fomento e Infraestructuras de la Región de Murcia, ha reconocido la importancia de la edificación industrializada para afrontar la emergencia residencial.

Empresas y novedades

El encuentro ha reunido a firmas del sector, expertos y a máximos representantes públicos de vivienda, que han acordado avanzar en la normalización y la financiación de la industrialización para promover más oferta residencial asequible. Entre las personalidades estuvo la ministra de Sanidad, Mónica García, quien abordó el vínculo entre edificación y bienestar, uno de los ejes de la novena edición del Congreso de Arquitectura Avanzada y Construcción 4.0, celebrado en la feria. Por otra parte, las empresas aprovecharon para presentar sus novedades. Así, por ejemplo, KONE celebró 30 años de innovación; Danosa Group presentó su nueva imagen de marca y sus soluciones técnicas para la envolvente de los edificios; y, el Clúster de la Edificación se mostraba como una gran plataforma colaborativa, innovadora y transformadora del sector. La próxima edición será del 16 al 18 de marzo de 2027, en Ifema Madrid.



Juan Carlos Bandrés, director general de Grupo Lobe.



José María Basáñez, presidente de Tecnitasa.



Firma del acuerdo con la Cámara de Comercio China en el seno de REBUILD 2026.



Enrique García Cámara, director comercial y de marketing de Aldes España.



Jesús Mora, director comercial de Zennio España.



De izq a dcha: Elena Márquez, dtora comunicación Corporación VÍA ÁGORA; Juan Antonio Gómez-Pintado, prete. Corp. VÍA ÁGORA, y José Ramón Ricoy, dtor gral Lignum Tech.



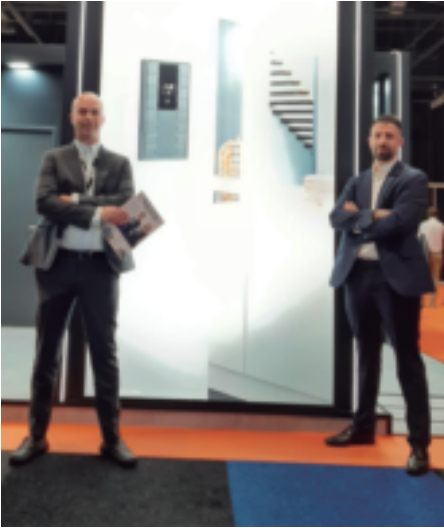
Vicente Gómez Ferrer, departamento de marketing de Porcelanosa Grupo.



Izq a dcha: Jose Mª García Carrasco, CMO; y Sebastián Torres, director, de Murprotec.



Izq a dcha: Enrique Bustos, dtor comercial de Madrid y Norte de Persuadis; Miguel Ángel Jiménez, socio Persuadis; Nerea González, marketing y comunicación Landco; y Susana Gutiérrez, dtora comunicación y marketing de Landco.



De izq a dcha: Rubén Aranda, responsable dpto. promoción y construcción, y Josué Garrido, responsable depto comercial, de Jung.



Equipo de Precom.



Equipo de Sodeca.



Equipo GIRA.



Stand de Danosa.



Equipo Rodacal.



Yasmina Martos, jefa de comunicación y dpto marketing de Komerling.



De izqd a dcha: Carmen Millas, marketing y Juan Manuel Martínez, director comercial de Cerámicas Millas.



Equipo Holcim.

Retos Inmobiliarios & Tendencias de Futuro

INMOLOGISTICA2026

XVII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Mercado Logístico e Industrial

19
MARZO
Madrid

*Presencial
& Online*



Patrocinan

Pérez-Llorca



APPUNLE

CBRE

PANATTONI

GSE GLOBAL SOLUTIONS & ENGINEERING



Mileway



30 nadico ingeniería arquitectura consultoría

INMOKING

Molins

VGP BUILDING TOMORROW TODAY

proequity

Attlon

CUSHMAN & WAKEFIELD



GRAN EUROPA



signify the meaning of light

LoopNet™

Organizan

ESINE
Formación y Jornadas

Metros²
Revista inmobiliaria y de la construcción

Proequity recibió el premio Inmologística 2026

Proequity fue premiada por su trayectoria de excelencia y contribución al sector inmobiliario logístico, en el **XVII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Mercado Logístico e Industrial, INMOLOGÍSTICA 2026**, organizado por **Cesine Formación y Jornadas** y la revista **Metros²**. Los

participantes en el evento, celebrado en la sede del despacho de abogados **Pérez-Llorca**, y que reunió a más de un centenar de profesionales, analizaron la evolución y las perspectivas del sector inmobiliario en el mercado de locales, centros comerciales y parques de medianas.



Raquel Blanco, counsel Real Estate de Pérez-Llorca, da la bienvenida a los asistentes a Inmologística 2026.



Entrega del Premio Inmologística 2026. De izquierda a derecha, José María Álvarez, David Martínez y Raquel Blanco.

En la presentación del encuentro, **José María Álvarez**, presidente de **Cesine** y director de la revista **Metros²**, destacó la importancia del mercado logístico como “uno de los grandes pilares del sector inmobiliario, económico y de la construcción”; y confirmó que los datos registrados en esta actividad durante el pasado año fueron muy positivos. En cuanto al futuro inmediato, habló de un escenario internacional que puede influir notablemente en la evolución española. “*Navegamos en un mundo con mucha incertidumbre, pero si los vientos bélicos se calman tendremos un primer semestre de 2026 razonablemente bueno, ya que las inversiones se han mantenido y, desde el covid hasta ahora, el sector logístico no ha parado de crecer.*”

Álvarez aseguró que los grandes operadores y fondos de inversión “*siguen dispuestos a invertir mucho dinero en desarrollos logísticos en España, aunque se encuentran en muchas ocasiones con una falta de producto.*”. Este interés por nuestro país tiene mucho que ver “*con su óptima ubicación geoestratégica, que es a la vez puente cultural y político entre Europa, África y América. Asimismo, nuestro país cuenta con “una gran red de infraestructura logísticas, autopistas y otras vías, que ronda los 15.000 kilómetros”;* y en el ámbito inmobiliario “*ya hemos superado los 2,5 millones de metros cuadrados contratados.*”

Por otra parte, “*el sector logístico cuenta con unas infraestructuras bastante maduras y una gran capacidad de desarrollo industria.*”. Por su parte, **Raquel Blanco**, counsel Real Estate de **Pérez-Llorca**, dio la bienvenida a los asistentes al evento y afirmó que el año 2025 también ha sido muy bueno para su compañía, “*con muchas operaciones y liquidez en el mercado, por lo que hemos estado muy contentos y ocupados.*”. Añadió que “*siguiendo el mismo impulso, el primer trimestre de 2026 se está comportando positivamente, aunque estamos a la expectativa de cómo evolucione la guerra de Estados Unidos, Irán y los países del entorno.*”. En este sentido, indicó que “*hasta ahora, no se nos ha caído ni ralentizado ninguna operación por este motivo, aunque nuestros clientes sí*

nos manifiestan ciertas incertidumbres y preocupaciones sobre los costes y otras variables que se podrían derivar del conflicto.”

PREMIO A LA EXCELENCIA Y CONTRIBUCIÓN AL SECTOR

Durante la jornada, **Proequity** recibió el premio Inmologística 2026 por su trayectoria de excelencia y contribución al sector inmobiliario logístico. Se trata de una empresa fundada en 2008, dedicada a la gestión de operaciones y generación de proyectos inmobiliarios para el sector industrial y logístico. Brinda un servicio boutique de asesoramiento y consultoría integral en todas las fases del negocio inmobiliario logístico e industrial (inversión, suelo, diseño y comercialización).

Proequity dispone de un equipo que cuenta con una dilatada experiencia profesional de más de 20 años en diferentes segmentos del sector inmobiliario. Sus clientes abarcan desde fondos de inversión hasta firmas textiles, de alimentación o marketplace, entre los que se encuentran **Montepino, P3 Logistic Parks, Patrizia, Merlin Properties, DHL, Amazon, Logifashion, TXT** o **Samsung**. A lo largo de sus 18 años en el mercado, ha participado en proyectos de especial relevancia para el sector inmologístico en la zona centro y Levante. Su actividad se resume en las siguientes cifras: en el ámbito de agencia, 2,5 millones de metros² en 250 operaciones; en suelo, 9,3 millones de m² en 84 operaciones; y 2.500 millones de euros en volumen de inversión asesorado.

El premio fue recogido por el CEO, **David Martínez**, quien agradeció el reconocimiento y lo compartirlo con “*todo el equipo del proyecto, en el que llevamos trabajando desde hace 18 años.*”

El XVII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Mercado Logístico e Industrial contó con el patrocinio de **Pérez-Llorca, Prologis, P3 Logistic Parks, Appunle, CBRE, Panattoni, GSE, Onilsa, Mileway, Eigo, Nadico, Inmoking, Molins, VGP, Proequity, Attlon, Cushman & Wakefield, DDW, Gran Europa, Monofloor, Signify y LoopNet.**

Begoña Crespo

Directora de Industrial y Logístico de CBRE



“La demanda en España vuelve a superar las expectativas, pero hay menos oferta”

Begoña Crespo, directora de Industrial y Logístico de **CBRE**, fue la primera experta en intervenir en la mesa redonda sobre previsiones y tendencias para 2026 que se desarrolló en el **XVII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Mercado Logístico e Industrial**, organizado por **Cesine Formación y Jornadas** en colaboración con la revista **Metros²**. Entre sus principales conclusiones, dijo que *“en este ámbito, la demanda en España vuelve a superar las expectativas, aunque existe una disminución de la oferta, menos proyectos y falta de terrenos disponibles”*. Por otra parte, indicó que *“se observa un creciente poder de negociación de los inquilinos”*; y aseguró que *“las perspectivas de inversión son positivas”*. Crespo comenzó analizando la demanda en un contexto en el que la evolución macroeconómica ofrece claras ventajas. *“España vuelve a liderar el crecimiento en Europa, y el consumo y las ventas minoristas se incrementan; es el país con mejor rendimiento y mantiene unos niveles de contratación superiores”*. En los últimos cinco años, la absorción de metros cuadrados se situó un 13% por encima de la media europea; y en 2025 alcanzó los 2,7 millones, de los que un millón correspondieron a mercados secundarios, lo que da muestra de una creciente actividad también en éstos. *“Todo ello ha venido acompañado de un au-*

mento de la demanda de espacios industriales y de fabricación”. En 2026 las expectativas de la demanda serán *“un poco más ajustadas, fundamentalmente por falta de producto”*.

Por otra parte, se refirió a la dinámica de la oferta y las condiciones del terreno; y explicó que España es el único país de Europa en el que la tasa de desocupación ha bajado este año. *“Una menor actividad inmobiliaria especulativa favorece unas perspectivas de oferta más equilibradas”*, señaló. Por otra parte, habló sobre la dinámica del crecimiento de los alquileres de los inmuebles logísticos de primera categoría en España, que siguen creciendo; la evolución del *“prime rent”* en los últimos 5 años; y las perspectivas de la inversión transfronteriza en los países más atractivos, con subidas en España, Italia y Países Bajos.

Asimismo, indicó que *“la actividad inversora se modera, mientras que el volumen de las operaciones aumenta”*. Y añadió que *“tras unos ligeros ajustes, la mayoría de los mercados están estabilizando los rendimientos”*. Los precios de los inmuebles logísticos de primera categoría aumentaron un 4,8% en los últimos 12 meses, según esta experta.

Óscar Martín

Leasing & Customer Experience director de Prologis



“La inmologística no compite por metros², sino por estrategia”

“La inmologística ya no compite por metros cuadrados, sino por una infraestructura estratégica, y eso cambia completamente dónde está el valor”, afirmó **Óscar Martín**, Leasing & Customer Experience director de **Prologis**. *“El inversor internacional está entrando en una fase más selectiva y exigente desde el punto de vista operativo, que está relacionada con cuatro ámbitos: unos mercados tensionados, el e-commerce, la energía y el encarecimiento del transporte”*.

En cuanto al primer aspecto, explicó que *“en los principales mercados de España seguimos encontrando una fuerte presión sobre el suelo, los costes están desorbitados en muchas áreas, y la complejidad de la Administración a la hora de dar los permisos para construir y desarrollar los proyectos es cada vez mayor”*. Por todo ello, *“en 2026 el crecimiento ya no es expansivo, sino selectivo; y el capital es cada vez más exigente en tres cuestiones: la ubicación, la calidad técnica de los edificios y la capacidad de adaptación futura de los mismos”*. Con respecto al e-commerce, *“ya no es un fenómeno coyuntural, sino estructural, y representará cerca del 25% de las nuevas contrataciones a nivel global”*. Esto generará también *“una demanda adicional de espacios logísticos, que nosotros calculamos entre 1,4 y 1,9 mi-*

llones de metros²”. Y que irá acompañada de un cambio en el tipo de activos, que pasarán a ser *“edificios inteligentes, más automatizados, cercanos al consumidor y más intensivos en energía”*.

Precisamente, por ello, la energía se convertirá también en uno de los criterios clave para elegir activo. *“La demanda pide almacenajes automatizados, que consuman entre 3 y 5 veces más de energía que los convencionales; necesita frío industrial y temperatura controlada; y la movilidad y el transporte tienden hacia la electrificación”*. Pero, frente a ello, los impulsores de los proyectos inmologísticos se encuentran con un problema importante: *“actualmente, la potencia está limitada en muchas zonas de España y los nodos eléctricos que están por salir al mercado se encuentran en stand by por diferentes motivos”*. Esta situación provocará que, en los próximos años, las operaciones *“no se cierren tanto por factores como ubicación y renta, sino por capacidad eléctrica disponible”*; además, será necesario contar con *“edificios capaces de soportar los nuevos consumos”*. Finalmente, el encarecimiento del transporte *“revalorizará las edificaciones bien ubicadas y que estén cerca del consumidor”*.

Pere Morcillo

Director de Industrial y Logística de Cushman & Wakefield



“Existe una mayor demanda de proyectos llave en mano y mucha inversión en tecnología”

Pere Morcillo, director de Industrial y Logística de **Cushman & Wakefield**, habló sobre los retos en la generación, desarrollo y transformación de nuevo suelo industrial, y calificó de “*valientes*” a los profesionales que se dedican a ello “*desde el minuto cero*” debido a la complejidad del proceso.

Por otra parte, se refirió a las nuevas tendencias del mercado inmobiliario, entre ellas una mayor demanda de proyectos ‘llave en mano’ y mucha inversión en tecnología. Entre los retos y dificultades, se refirió a la velocidad del mercado frente a los tiempos del planeamiento urbanístico, la estructura de la propiedad, la financiación y la entrada de capital institucional.

El experto comenzó examinando el actual contexto de mercado y advirtió que “*los procesos técnicos y administrativos son complejos, los tiempos inciertos y existen riesgos financieros*”; hizo referencia a los proyectos big box (grandes naves de almacenamiento) frente a los de última milla; señaló que hay escasez de suelo en zona prime; y planteó si los actuales precios son sostenibles.

En cuanto a la nueva demanda, dijo que “*existe un mayor número de proyectos llave en mano; big box, hubs king size (naves de gran envergadura) e IOS (almacenamiento industrial); mucha inversión en tecnología, siste-*

mas, robotización, temperatura controlada y vehículos eléctricos; buenas comunicaciones, mano de obra disponible, energía, espacios más generosos, mayor altura operativa (silos y atillos) y ESG; y centros de datos”.

Entre los retos y dificultades, contrastó algunos factores como “*la velocidad del mercado frente a los tiempos del planeamiento urbanístico; la estructura de la propiedad, la financiación y la entrada de capital institucional; las limitaciones energéticas; la reconversión de suelos industriales existentes; y los precios elevados en zonas prime (500 euros por metro cuadrado)*”.

Estableció diversas recomendaciones, entre ellas “*el desarrollo de proyectos de calidad, sostenibles, flexibles y con energía; la contratación de un buen asesoramiento; y alinearse con los ocupantes desde el inicio del proyecto*”. Explicó que “*los procesos administrativos pueden agilizarse cuando el ocupante se involucra desde el principio*”; aseguró que “*veremos proyectos de 500 MW*”; advirtió de que “*las rentas y el precio del suelo son claves, pero la flexibilidad, la calidad y la diferenciación lo son mucho más*”; y señaló que “*la demanda de naves de gran volumen seguirá creciendo, ya que el tamaño sí importa*”.

Pedro Corbalán

Consejero delegado de Planifica Madrid



“Existen ocho millones de metros² de suelo público para invertir en logística en la Comunidad de Madrid”

Pedro Corbalán, consejero delegado de **Planifica Madrid** expuso los desarrollos que esta empresa tiene en marcha en Arganda del Rey, Getafe, Meco y San Martín de la Vega. Y, por otra parte, explicó las ventajas de las herramientas de agilización que promueve la Comunidad de Madrid: proyectos de interés regional, la aceleradora urbanística y la nueva ley del suelo. Además, según confirmó, existen 8 millones de metros² de suelo público para invertir en logística en la Comunidad de Madrid.

Corbalán comenzó explicando que **Planifica Madrid** es una empresa pública del gobierno regional que se dedica, entre otras cosas, a gestionar y desarrollar suelos. A continuación, señaló que en el sector logístico se ha producido un cambio de paradigma: “*hemos superado el ciclo expansivo de la última década marcada por una sensación de burbuja del suelo, y actualmente nos encontramos con un mercado madurado, en el que la demanda sigue siendo alta pero mucho más selectiva y estudiada, con un sector profesionalizado que busca proyectos donde la eficiencia operativa prime sobre la media de ocupación*”.

En este nuevo escenario, el tablero de juego ha cambiado: “*los nuevos criterios son la disponibilidad y la viabilidad urbanística*”.

Además, se detecta una diversificación de la demanda: “*tras años, donde básicamente se buscaban macroparcelsas, ahora vemos que, con el despliegue del ecommerce y el concepto de proximidad de última milla, hay un creciente interés por parcelas más pequeñas destinadas a proximidad*”. En **Planifica Madrid** “*hemos sido proactivos desde hace más de cinco años e iniciamos un proceso de transformación y adaptación de suelos terciarios y comerciales hacia usos logísticos*”.

Corbalán apuntó que “*no solo trabajamos en la creación de nuevos desarrollos logísticos, sino que también estamos adaptando los desarrollos a la demanda, como en San Martín de la Vega y Arganda del Rey, además de otros proyectos en los que se han modificado los planeamientos para cambiar o adaptar el uso a las necesidades del mercado que reclama parcelas mucho más grandes de las existentes*”. Además, “*estamos trabajando en la optimización de las demandas a la realidad final de las parcelas en lo referente a la necesidad de electrificación o saneamiento*”.

Por otra parte, **Corbalán** recordó que “*la Comunidad de Madrid lleva más de 20 años aplicando políticas que han hecho posible que, a día de hoy, seamos la región que atrae más capital extranjero y que más empresas crea*”.

Guillermo Ravell

Country director Spain & Portugal de Mileway



“El proyecto Silla Logistics Park en Valencia es una solución de última generación”

“El proyecto Silla Logistics Park en Valencia es una solución de última generación”, aseguró **Guillermo Ravell**, country director Spain & Portugal de **Mileway**, una compañía que se dedica a la compra, gestión y promoción de naves logísticas, con presencia en 10 países, y que cuenta con 14 millones de metros cuadrados y más de 1.600 propiedades. En España dispone de 62 activos (670.700 m²) y en Portugal, de 21 (224.500 m²).

Para comenzar, **Ravell** analizó el contexto en el que se sitúa el mercado inmologístico español, marcado por “un entorno competitivo, donde cuesta mucho encontrar producto”. Y explicó que la compañía eligió a Valencia para esta actuación por ser “un destino importante, con unos sólidos fundamentales de mercado”. A continuación, se centró en las oportunidades que se desprenden del proyecto, emprendido con una estructura de forward purchase (compra a plazo). Asimismo, explicó algunas características de la entrada anticipada, el control del diseño, la mitigación del riesgo de ejecución, y la alineación con el promotor.

Se trata de “un proyecto de parque logístico multi-inquilino, en el que hicimos un diseño de tamaño medio, con 32.000 metros, en ocho módulos, pensado para ocupantes locales más pequeños, cubriendo una demanda de superficies reducidas”. En cuanto a la localización,

se encuentra en “una ubicación estratégica, situada a 5 kilómetros de la estación intermodal de mercancías, a 20 del aeropuerto, a 15 del puerto de Valencia y a 54 del de Sagunto”.

El directivo de **Mileway** describió los retos con los que se encontraron. “El primero fue optimizar el diseño, para conseguir una mayor flexibilidad y una disposición de módulos más pequeños; para ello, diseñamos una calle interior y movimos los módulos hacia el extremo de la parcela. Además, es importante decir que todo ello se hizo de forma consensuada con la opinión de los brokers locales, que nos dieron su opinión sobre el tamaño y diseño que más se adecuaba a sus necesidades. Por otra parte, optimizamos también las oficinas”. Uno de los factores que hizo posible el éxito del proyecto fue la entrada en el mismo en una fase temprana. “Gracias a ello, pudimos llevar a cabo un rediseño y adaptación a lo que pensábamos que sería más atractivo para el mercado”.

Finalmente, **Ravell** puso de manifiesto otros retos que tuvieron que superar a la hora de realizar el proyecto: “la normativa de protección contra incendios (PCI) en revisión, la incertidumbre regulatoria, la Dana y los retrasos que se produjeron como consecuencia de ella, la sostenibilidad y la comercialización”.

Cristina Rodríguez

Head of Asset Management Spain de P3 Logistic Parks



“P3 Abrera supone la reconversión de un almacén obsoleto en un activo logístico nuevo”

“P3 Abrera supone la reconversión de un almacén obsoleto de 25 años en un activo logístico con los más altos estándares técnicos y de sostenibilidad, comparable 100% con un nuevo desarrollo”, expuso **Cristina Rodríguez**, de **P3 Logistic Parks**, que centró su intervención en la recuperación y el reposicionamiento de activos obsoletos. Esta experta inició su ponencia explicando que “en el sector inmologístico estamos muy acostumbrados a hablar de nuevos desarrollos, disponibilidad de suelo y parcelas finalistas, pero hay una parte del portfolio que se queda fuera porque no cumple los estándares necesarios o no resulta competitivo; y es ahí donde nosotros apostamos por el asset management como la manera de reposicionar esos activos que han quedado obsoletos no solo por su antigüedad sino también por su posicionamiento en el mercado”. A continuación, se refirió a **P3 Abrera**, un proyecto que cuenta con una superficie total de 20.850 metros cuadrados, incluidos almacén y oficinas, construidos en 2001, y cuya renovación y entrega se ha producido en diciembre de 2025.

La remodelación comenzó en enero de 2024 y el proceso tuvo en cuenta diferentes cuestiones relativas a “proveedores y partners, aspectos comerciales y técnicos, ESG (crite-

rios medioambientales, sociales y de buen gobierno), y planificación y coordinación”. **Rodríguez** se detuvo en el análisis de algunos factores estratégicos como “la reducción de la huella de carbono, en paralelo a la creación de un producto de calidad”. Y todo ello en un contexto de “un mercado tensionado, con un 0,87% de disponibilidad en la primera corona y una falta de suelo finalista; y en un momento de demanda de activos de última generación relacionados con 3PLs, automóvil, F&B y supermercados”.

Entre los trabajos llevados a cabo para el reposicionamiento de los activos de Abrera, citó “la renovación de la cubierta y de las oficinas, la mejora de la fachada, un incremento en los muelles, la actualización del sistema de protección contra incendios, según el nuevo reglamento; y la instalación de LEDs y cargadores eléctricos”. Uno de los logros fue la consecución de la certificación Breeam Outstanding, con la más alta puntuación conseguida en España para cualquier tipología de activos comerciales.

El nuevo proyecto logró “una reducción operativa del 100% de emisiones de Co₂, así como del consumo de energías no renovables; una disminución del 41,26% en la demanda de energía, y del 62,76% en el consumo de agua”.

Jordi Codina

Director general de Nadico



“La altura reguladora y la adaptación topográfica son parámetros fundamentales en los edificios multinivel”

“La altura reguladora y la adaptación topográfica son parámetros urbanísticos fundamentales en los edificios multinivel”, destacó Jordi Codina, director general de Nadico, que explicó los criterios básicos para el diseño de este tipo de inmuebles. Entre los restantes parámetros que se deben tener en cuenta también, citó “la ocupación, la edificabilidad y la cota de referencia”.

Asimismo, explicó algunos detalles sobre los aspectos urbanísticos a considerar, la tipología de edificio según el RSCIEI (normativa que establece los requisitos mínimos de seguridad contra incendios en establecimientos industriales); los criterios técnicos de diseño en obra civil y en protección contra incendios (PCI), y una aproximación a los costes constructivos.

Codina se refirió a la tipología de edificio según el RSCIEI y apuntó que *“un edificio multinivel multi-inquilino en su origen es un edificio de tipología A”.*

Por otra parte, señaló como aspectos más importantes del diseño prestacional a tener en cuenta *“las medidas contra incendios, la evacuación de humos y las ventilaciones, forzadas o naturales”.*

En cuanto a los criterios técnicos de diseño en obra civil, **Jordi Codina** se refirió a los siguientes elementos y cuestiones: las sobrecar-

gas de uso y cargas puntuales (estanterías); el ajuste de crujeas de pilares con estanterías; las soleras en forjados (elementos prefabricados pretensados para grandes cargas, movimientos internos de estructura, garantía de espesor mínimo y máximo, estudio de refuerzos en puntos singulares y control de fisuración); los elementos estructurales (alturas de descuelgue, pasos de instalaciones, estudio de masas elevadas con altas distancias entre forjados, juntas de dilatación estructurales, y dificultad de montaje y transporte); las zonas exteriores (circulación para diferentes inquilinos, rampas y accesos a plantas superiores, contenciones en caso de impacto, evacuación de humos plantas inferiores, y recorridos de evacuación en plantas superiores); y los elementos singulares de edificios en altura (detalles de impermeabilización, aislamiento térmico en zonas exteriores y de diferente uso, muelles en forjados, pavimentos exteriores, iluminación en planta baja, y control de calidad detallado).

Por último, el director general de **Nadico**, hizo una aproximación a los costes constructivos de un edificio multinivel, utilizando dos escenarios básicos: uno en cota 0, que se situaría en 740 euros por metro cuadrado; y otro en planta sótano o usando el desnivel de la parcela, que ascendería a 950.

Luis Vicente

COO service PCI de Attlon



“Los servicios de asistencia remota coordinan una respuesta inmediata ante las alarmas”

“Los servicios de asistencia remota monitorizan constantemente las instalaciones y coordinan una respuesta inmediata ante las alarmas”, señaló Luis Vicente, COO service PCI de Attlon, que destacó la importancia de proteger las inversiones logísticas frente a los incendios. Además, hizo un repaso del entorno normativo en este ámbito, con especial atención al RIPCI (RD 513/2017), el reglamento base de instalaciones de protección contra incendios; el RSCIEI (RD 164/2025), el reglamento de seguridad contra incendios en establecimientos industriales; la normativa de seguros; y la configuración de sistemas (rociadores ESFR, grupos bombeo, detección aspiración VESDA/OSID).

En primer lugar, advirtió de que la responsabilidad legal siempre es del titular de la instalación. *“Este es responsable de aceptar las soluciones técnicas de diseño (art. 5.6 del RIPCI) y de mantener las instalaciones en correcto estado de funcionamiento, realizando las operaciones de mantenimiento que le corresponden según el artículo 21 y el anexo II del reglamento”.* Además, advirtió que se requiere un cumplimiento continuo: *“no basta con pasar la inspección inicial; el riesgo legal y financiero es responsabilidad directa del titular ante un siniestro”.* En este sentido, señaló que

“la realidad actual es que el mantenimiento se produce de forma trimestral, lo que supone que pasan tres meses entre una visita y otra, y esto puede acarrear un problema”.

En España existen alrededor de 1.500 empresas mantenedoras, pero planteó si todas ellas están capacitadas para realizar mantenimientos de instalaciones avanzadas. Además, se refirió al riesgo silencioso que suponen las averías no detectadas; y concluyó que, como consecuencia de todo ello, el sistema se vuelve inoperativo.

En este contexto, afirmó que *“es hora de conectar los sistemas de PCI a un centro de gestión remota, transformando la infraestructura PCI pasiva en un servicio activo de protección continua”.* Los servicios de asistencia remota *“monitorizan la instalación continuamente, avisan de averías a la empresa mantenedora y coordinan una respuesta inmediata ante alarmas verificadas con los bomberos y los servicios de emergencia”.* Además, *“llevan a cabo una verificación inteligente, con la detección temprana de averías; mantenimiento predictivo, reducción de falsas alarmas mediante verificación visual CCTV, concurrencia de señales; y aseguran una trazabilidad completa de las alarmas, las averías y las acciones para las auditorías RIPCI/RSCIEI”.*

El impacto de la incertidumbre internacional en el sector logístico



Alejandro Rumayor, CEO de Belog-IM y de la junta directiva de Appunle, moderó la primera mesa técnica de Inmologística 2026.



Ramón Lázaro, director comercial de GSE Group, moderó la segunda mesa técnica de Inmologística 2026.

Los problemas e incertidumbres generados por los actuales conflictos internacionales están condicionando la cadena de suministro de todo el planeta y podrían terminar afectando también a la operativa y las inversiones del sector inmologístico español en 2026. Así se puso de manifiesto en el coloquio posterior a las dos mesas redondas celebradas en el **XVII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Mercado Logístico e Industrial**, organizado por **Cesine Formación y Jornadas** en colaboración con la revista **Metros²**.

La primera mesa, sobre previsiones y tendencias, fue moderada por **Alejandro Rumayor**, CEO de **Belog-IM** y de la junta directiva de **Appunle**; y la segunda, acerca de naves y logística, por **Ramón Lázaro**, director comercial de **GSE Group**. Entre el público se encontraban **Gregorio de León**, director comercial de **Eigo**; **Antonio Corrales**, director general de **Gran Europa**; **Gustavo Cardozo**, socio-director de **Panattoni**; **Enrique López Barea**, CEO de **Ddigital Warehouse**; **Ignacio Errea**, consultor edificación industrial & logística de **Onilsa**; **Elionai González**, DN logística & data center de **Signify**; y **Roberto Ágreda**, socio director Madrid de **Inmoking**.

El moderador **Alejandro Rumayor** advirtió de que “*el actual escenario de conflictos bélicos e incertidumbre puede tener importantes consecuencias en la cadena de suministro internacional y afectar también a la operativa y las inversiones en el sector inmologístico*”. Mientras que **Roberto Ágreda**, de **Inmoking**, planteó “*si el aumento de combustible derivado del conflicto con Irán afectará directamente a las empresas logísticas y a sus cuentas de resultados*”; y añadió que “*aunque no se note directamente la paralización del consumo a corto plazo, debemos ponernos un tanto alertas ante la evolución de futuro de la demanda logística*”.

Enrique López Barea, de **Ddigital Warehouse**, expuso también su opinión sobre los efectos del conflicto con Irán. “*Hay que tener en cuenta que un 60% de las cuentas de resultados de los operadores logísticos está relacionado directamente con el transporte, y que la subida del combustible ha elevado estos costes un 15%. A corto plazo, si el conflicto continúa, la situación empeorará y*

se pararán proyectos”. Con respecto a la previsión de la demanda, afirmó que “*el consumo crece en España porque crece la población; y la industria también registra un aumento impulsado fundamentalmente por las energías*”. Por otra parte, destacó el empuje del e-commerce, con empresas como **Amazon**, que han apostado por crear almacenes cerca de las ciudades; y del retail, con otros protagonistas como **Mercadona**, que también han optado por impulsar “*colmenas*” de proximidad.

PROBLEMAS DEL SUELO

El problema del suelo para el desarrollo de proyectos inmologísticos fue otro de los temas tratados por los expertos. **Gregorio de León**, de **Eigo**, aseguró que “*existe y está disponible, aunque en pocas manos*”. Y añadió que “*también hay suelo en desarrollo, pero que se enfrenta a problemas como el de la demora en los plazos administrativos de los ayuntamientos, que son los que conceden las licencias*”. Estas demoras pueden suponer “*retrasos de hasta año y medio en el comienzo de las obras, lo que perjudica notablemente a los constructores*”. Otro de los problemas es “*la falta de mano de obra en la construcción*”, que las empresas intentan solucionar trayendo personal de fuera, pero se encuentran con que éste “*no tiene donde alojarse*”. Por otra parte, **De León** destacó la importancia de las operaciones de productos singulares “*llave en mano*”, que están registrando una demanda creciente en determinadas zonas de España, y que requieren una gran inversión. Otros expertos señalaron que este tipo de productos se suelen localizar en los mercados principales, sobre todo Madrid, Barcelona, Valencia y Zaragoza; y pusieron el énfasis en que “*la inversión en un activo siempre refuerza el valor del mismo*”.

Según **Gustavo Cardozo**, de **Panattoni**, “*una de las ventajas de Madrid en los últimos 25 años es que siempre ha tenido disponibilidad de suelo, y se ha valido de ello para atraer a una demanda que en principio se iba a quedar, en gran parte, en Cataluña*”. De esta manera, la capital de España “*se ha posicionado como un polo logístico mucho más importante*”. Además, Madrid sigue generando



Más de un centenar de profesionales se dieron cita en el XVII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Mercado Logístico e Industrial, celebrado en la sede de Pérez-Llorca en el Paseo de la Castellana de Madrid.

suelo, lo cual *“es muy positivo para continuar creciendo como uno de los hubs logísticos más importantes de Europa”*. Desde el punto de vista del usuario y de la región, *“todo esto está muy bien porque garantiza el crecimiento del sector”*. Pero, desde la óptica de los inversores, *“también genera cierto temor, ya que éstos buscan rentas al alza y activos revalorizados, mientras que la sobrecapacidad puede provocar finalmente una bajada de precios en el mercado”*.

RETOS DE FUTURO

Ignacio Errea, de **Onilsa**, explicó su experiencia en proyectos industriales y logísticos, y afirmó que la mayoría de los que se desarrollan actualmente se centran en *“la construcción de edificios para proyectos concretos que se han adaptado a un cliente determinado”*. Según indicó, *“ésta es, al final, la clave de nuestras operaciones y de todo el sector”*. Por otra parte, aseguró que *“a medio y largo plazo,*

todos los efectos y fenómenos disruptivos que están sucediendo a raíz de la guerra en Oriente Próximo serán una suma de oportunidades que harán evolucionar al sector, aunque en el corto plazo nosotros nos convirtamos en los malos de la película por tener que dar unas malas noticias sobre subidas de precios en el mercado sobre las que no tenemos ningún control”.

Finalmente, **Elionai González**, de **Signify**, planteó la importancia y el reto que supone para los próximos años *“la captación de inversiones en un mercado orientado básicamente hacia la sostenibilidad, tanto en zonas prime como en otras ubicaciones regionales”*; y los desafíos que plantean *“la normativa, las directivas europeas y las exigencias de los clientes”*.

Para ello, es crucial centrarse en *“la mejora de la eficiencia en el diseño de los proyectos, en las naves y en el portfolio ya existente, para que éste sea cada vez más sostenible, capte mejor la atención y sea más atractivo”*.



Gustavo Cardozo,
socio-director de Panattoni.



Enrique López Barea,
CEO de Ddigital Warehouse



Gregorio de León,
director comercial de Eigo.



Ignacio Errea, consultor
Edificación industrial & Logística de Onilsa.



Roberto Ágreda,
socio director Madrid de Inmoking.



Elionai González,
DN logística & data center de Signify.



1



2



3

1ª foto: De I a D: Santiago Domecq, de Valfondo y Fernando Sauras, de BNP Paribas Real Estate.

2ª foto: de I a D: Míreia Piqué, Alberto de Paz y Elio González, de Signify.

3ª foto: De I a D: Susana Villalba, de TPF Consulting; y Carolina Rodríguez Quirós, de Gran Europa.



4



5



6

4ª foto: De I a D: Gonzalo Gutiérrez, Ignacio Quintás y Lola del Pino, de Cushman Wakefield.

5ª foto: De I a D: Gonzalo Díaz, de EGLS; David Alamillo, de Mileway; y Jean Bernard Gaudin, también de EGLS.

6ª foto: De I a D: Ignacio Errea, Javier Viejo y José Manuel Hernández, de Onilsa.



7



8



9

7ª foto: De I a D: Gemma Mañas y Jimena Gallo, de P3 Logistic Parks.

8ª foto: De I a D: Carlos Aguado, de GSE; y Alfonso Urquí, de Merlin Properties.

9ª foto: De I a D: José Cavero, de Top Management; y Nuria Olier, de P3 Logistic Parks.



10



11



12

10ª foto: De I a D: José María Pujol, de VGP; Cristina Zaragoza, de Baker McKenzie; Pablo Valderrama, de VGP; y Marta Oliver, de Baker McKenzie.

11ª foto: De I a D: Bernardo Moreda y Jordi Codina, de Nadico.

12ª foto: De I a D: Diana Fonseca, de Panattoni, y Cristina García, de Conren Tramway.

“La tasa de basuras de Madrid: entre la urgencia y el ‘enredo’ jurídico”

Tribuna de opinión de Felipe Rufino Laffitte, presidente de Impuestalia.



Felipe Rufino Laffitte, presidente de Impuestalia.

“La tasa no desaparecerá, la recogida y tratamiento de residuos sigue teniendo un coste. La tasa ha sido anulada porque durante el período de información pública no se puso a disposición de los ciudadanos documentación clave para entender cómo se calculaba el tributo”.

“La transparencia en la formación de los tributos es una garantía sustantiva: permite al contribuyente conocer, cuestionar y, en su caso, impugnar”.

La anulación de la tasa de basuras del Ayuntamiento de Madrid por el Tribunal Superior de Justicia de Madrid (TSJM) no es una simple incidencia técnica ni una victoria puntual de los contribuyentes. Es algo más profundo: la evidencia de que, en materia tributaria, la forma no es un requisito accesorio, sino el núcleo mismo de la validez del sistema.

Conviene empezar por lo esencial. La tasa no desaparecerá, la recogida y tratamiento de residuos sigue teniendo un coste. La tasa no ha sido anulada por su cuantía, ni por su finalidad ambiental, ni siquiera por su diseño material. Ha sido anulada porque durante el período de información pública no se puso a disposición de los ciudadanos documentación clave para entender cómo se calculaba el tributo.

No estamos ante un formalismo vacío. La transparencia en la formación de los tributos es una garantía sustantiva: permite al contribuyente conocer, cuestionar y, en su caso, impugnar. Sin esa base, la potestad tributaria perdería legitimidad y se convertiría en un ejercicio unilateral de la administración. La tasa de residuos surge como respuesta a una obligación legal derivada de la normativa estatal y europea en materia de sostenibilidad. Es notorio que la fiscalidad ambiental no es sencilla. Requiere memorias económico-financieras sólidas, criterios de reparto técnicamente justificados y una explicación clara de cómo se traslada el coste del servi-

cio al contribuyente. No basta con invocar el principio de “quien contamina paga”; hay que demostrar, con datos y con método, quién paga, cuánto y por qué.

Las consecuencias prácticas de la nulidad son relevantes. Se abre la puerta a devoluciones millonarias, pero no necesariamente automáticas. Como ocurre con frecuencia en nuestro sistema, la nulidad de pleno derecho no garantiza por sí sola la restitución efectiva, que dependerá en muchos casos de la iniciativa del contribuyente y de la evolución del procedimiento judicial. De nuevo, el coste de los errores administrativos se traslada —al menos en parte— al administrado.

Quizás lo más preocupante no es el impacto económico inmediato, sino el mensaje institucional. Cuando una ordenanza fiscal de esta magnitud se anula por defectos básicos de tramitación, lo que se cuestiona no es solo una decisión concreta, sino la capacidad de la Administración para ejercer su potestad tributaria con el nivel de exigencia que hoy impone el ordenamiento.

Y este no es un problema exclusivamente madrileño. Es el reflejo de una debilidad más amplia en el ámbito local: la insuficiente atención a la calidad normativa en un contexto en el que los tributos son cada vez más complejos, más técnicos y más expuestos al control judicial.

La fiscalidad ambiental seguirá avanzando. Es inevitable y diríamos que necesario. Pero su viabilidad no dependerá únicamente de

sus objetivos, sino de cómo se construya jurídicamente, dado que, sin transparencia, sin rigor procedimental y sin una adecuada rendición de cuentas, incluso los tributos mejor intencionados están condenados a fracasar.

La posición del contribuyente

La anulación de la tasa de basuras plantea una cuestión inmediata y mucho más pragmática: qué debe hacer el contribuyente.

La respuesta, como casi siempre en materia tributaria, no es única ni automática.

En primer lugar, conviene asumir un punto de partida claro: la nulidad de la ordenanza no implica, por sí sola, que todas las cantidades pagadas vayan a ser devueltas de oficio. El sistema tributario español no funciona así. La restitución exige, en la mayoría de los casos, una actuación activa del interesado.

Por tanto, la recomendación general es inequívoca: revisar la situación individual y, en su caso, actuar.

Para aquellos contribuyentes que hayan recurrido en plazo el escenario es relativamente favorable. La nulidad de la norma refuerza de forma directa sus pretensiones y previsiblemente facilitará la devolución de ingresos indebidos.

Distinto es el caso —mayoritario— de quienes no recurrieron. Aquí entramos en un terreno más técnico. La viabilidad de obtener la devolución de los ingresos indebidos dependerá de factores como la firmeza de los actos administrativos y, sobre todo, de cómo evolucione la situación procesal de la sentencia, y en su caso, cual es el texto definitivo de la misma.

Existe, además, una posible vía adicional: la responsabilidad patrimonial de la administración, opción que exige un umbral probatorio complejo y no es, en la práctica, una solución inmediata ni garantizada.

En este contexto, la peor decisión es la inacción, y siempre bajo el principio de “solve et repete” (“paga y reclama”). La experiencia demuestra que, en escenarios de nulidad normativa, quienes no reclaman suelen quedar fuera de los mecanismos efectivos de devolución.

Ahora bien, tampoco se trata de promover una litigiosidad indiscriminada. La recomendación razonable pasa por un análisis caso a caso, valorando importes, costes de gestión y probabilidades de éxito.

En paralelo, conviene seguir de cerca la evolución del asunto: la posible revisión de la ordenanza, la reacción del Ayuntamiento y, sobre todo, el pronunciamiento definitivo de los tribunales superiores si el asunto escala. En definitiva, la anulación de la tasa abre una oportunidad, pero no una solución automática. Porque si algo nos recuerda este caso es que, incluso cuando la Administración se equivoca, el sistema no corrige por sí solo sus efectos. Hay que activarlo.

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**
SÉ SOCIO DE TU VIVIENDA

COOPER  **ALQUILA**
UNA VIVIENDA CON RENTABILIDAD

SERFICOOP
SERVICIOS AUXILIARES FINANCIEROS
A COOPERATIVAS DE VIVIENDAS

rehabilitate
revitaliza **tú** hogar

CONCOVI.ORG



Álvaro Tejero

Grupo LAR nombra a Álvaro Tejero director de Latinoamérica

Grupo Lar, compañía española especializada en la inversión, desarrollo y gestión de activos inmobiliarios, ha nombrado a Álvaro Tejero director de Latinoamérica, reforzando la estructura del Grupo en una de sus áreas geográficas estratégicas. La creación de esta posición responde a una evolución natural de la organización y a la necesidad de seguir reforzando una estructura ágil, alineada y escalable, que permita afrontar con mayores garantías los retos actuales y futuros del negocio en Latinoamérica. Tejero liderará y coordinará las operaciones de Grupo Lar en Perú, Brasil y México, impulsando el desarrollo de negocio y la ejecución de proyectos.



Ignacio Gargallo, Sergio Rodríguez y Joan Bagó

Colliers refuerza su área de hoteles con una promoción interna y dos incorporaciones

Colliers, consultora inmobiliaria global, refuerza sus capacidades en el sector hotelero, tanto en capital markets como en valoraciones bajo estándares RICS, con la promoción interna de un nuevo director, Ignacio Gargallo, y la incorporación de Sergio Rodríguez y Joan Bagó como associate directors en los equipos de hoteles y valoraciones respectivamente. Ignacio Gargallo ha sido promocionado a director, tras una trayectoria de diez años desarrollada íntegramente en el equipo de hoteles de Colliers. Sergio Rodríguez incorpora experiencia transversal en España y Portugal en distintas áreas de la industria hotelera. Joan Bagó es valorador certificado RICS.



Luis Bautista

Luis Bautista, nuevo director general de Aldes España

Aldes España anuncia el nombramiento de Luis Bautista como nuevo director general, en el marco de su estrategia de crecimiento sostenible y fortalecimiento del liderazgo en soluciones para edificios saludables y energéticamente eficientes. Bautista asume esta responsabilidad tras una sólida trayectoria en Condair Group, donde durante cinco años dirigió las filiales de España y Portugal. Ahora su principal misión se centrará en afianzar el posicionamiento de Aldes en el mercado español, promover un crecimiento sostenido y generar nuevas oportunidades de negocio y refleja el compromiso de Aldes con la innovación.



Juan Jesús Peláez

Almar Consulting impulsa su dirección y estructura con Juan Jesús Peláez como socio director general

Almar Consulting, empresa de servicios técnicos de Arquitectura, Ingeniería, Project Management, Urbanismo y Sostenibilidad aplicada a la gestión integral de activos inmobiliarios, ha nombrado a Juan Jesús Peláez como socio director general. Socio de la compañía desde 2014, asume esta nueva responsabilidad tras más de 12 años de trayectoria interna, en los que ha contribuido de forma significativa al desarrollo y consolidación de la firma. Por otra parte, la firma refuerza su presencia en el norte de España con la incorporación de Elisa Rodríguez Paz como project manager, ampliando su cobertura en la zona norte.



Carlos Barallobre

Azora incorpora a Carlos Barallobre a su consejo para reforzar su estrategia de crecimiento

El Consejo de Azora Capital se ha reforzado con la incorporación de Carlos Barallobre, con el objetivo de impulsar sus capacidades en gestión operativa, private equity y crecimiento internacional, en un momento de plena expansión de la gestora en sus distintas plataformas de inversión. El nuevo consejero, que también será consejero de Azora Gestión SGIIC y formará parte del Comité de Inversiones de Infraestructura, Energía e Inversiones Directas, aporta una dilatada carrera profesional de más de tres décadas. Entre 2014 y 2025 desempeñó el cargo de CEO del grupo farmacéutico internacional Italfarmaco.



Nueva cúpula directiva

Renta Corporación refuerza su cúpula directiva incorporando a Jorge Manent como consejero delegado

El Consejo de Administración de Renta Corporación ha aprobado una evolución clave en su cúpula directiva para afrontar una nueva fase de expansión. La compañía ha nombrado a Jorge Manent como nuevo Consejero Delegado para liderar la gestión operativa y financiera global del Grupo a partir del próximo 11 de mayo. Manent trabajará estrechamente con Luis Hernández de Cabanyes, presidente de la compañía, para impulsar la evolución de Renta Corporación y consolidar su estrategia a largo plazo. David Vila, tras 15 años de destacada trayectoria como CEO, mantiene la dirección del área patrimonial para consolidar la expansión de vehículos como Wellder y Cabe.

Potenciar el Retail a través del Real Estate

InmoRETAIL2026

XVII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Retail y las Franquicias

9

ABRIL
Madrid

Presencial
100%



Organizan

Patrocinan



Colabora

Anfitrión



simon

LA CASA
DE LA LUZ

Eroski recibió el premio Inmoretail 2026

El grupo empresarial y cooperativo de origen vasco dedicado a la distribución **Eroski** fue premiado por su excelencia, liderazgo y contribución al sector en el **XVII Encuentro del Mercado Inmobiliario en el Retail y las Franquicias**, organizado por **Cesine Formación y Jornadas** en colabora-

ción con la revista **Metros²**. El evento, celebrado en el auditorio de **Simon-La Casa de la Luz**, de Madrid, reunió a alrededor de un centenar de profesionales e inversores que analizaron la evolución del sector en 2025 y las principales tendencias y desafíos para el actual ejercicio.



Francesc Estall, director de Contract de Simon, da la bienvenida al XVII Encuentro del Mercado Inmobiliario en el Retail y las Franquicias



Entrega del Premio INMORETAIL 2026. De izquierda a derecha, José María Álvarez, Eduardo Abadía, Marta Nieto Novo y Alberto Cañas.

Los participantes en **INMORETAIL 2026** analizaron la evolución y las previsiones del mercado de locales, centros comerciales y parques de medianas, presentaron nuevos fondos inmobiliarios especializados en este tipo de inversión, debatieron sobre las nuevas tendencias y el desarrollo de proyectos ejecutados y en marcha, y destacaron la arquitectura y la experiencia como elementos fundamentales en las estrategias de retailers, marcas y franquicias

En la presentación del encuentro, **José María Álvarez**, presidente de **Cesine** y director de la revista **Metros²**, se refirió a la evolución de los locales comerciales en España, *“muchos de los cuales se están transformando en viviendas, alojamientos u otros espacios como trasteros, dando respuesta a las nuevas necesidades urbanas”*. Por otra parte, destacó la importancia de *“la experiencia del cliente como factor clave para el éxito de un negocio físico”, diferenciando entre “los locales que prosperan y aquellos que permanecen vacíos”*.

Por su parte, **Francesc Estall**, director de Contract de **Simon**, explicó que en 2026 esta empresa española de soluciones tecnológicas de iluminación, con origen en Olot, cumple 110 años, y destacó la relevancia del sector comercial como un motor económico vital que debe adaptarse constantemente a las necesidades del mercado y de los clientes.

Asimismo, **Eduardo Abadía**, director ejecutivo de la **Asociación Española de Franquicias (AEF)**, puso de manifiesto la necesidad de *“aprender de la innovación internacional para adaptarse a las demandas actuales de los consumidores”*; y subrayó que la toma de decisiones rápida y el asesoramiento de expertos son fundamentales para navegar con éxito en el panorama comercial moderno.

Durante la jornada, **Eroski** recibió el premio **INMORETAIL 2026** por su excelencia, liderazgo y contribución al sector de la franquicia. Se trata de un grupo empresarial y cooperativo fundado en el País Vasco en 1969, dedicado a la distribución minorista. La

firma es líder en el norte de España (País Vasco, Navarra, Galicia, Asturias, Cantabria y Baleares) y tiene una fuerte presencia en Cataluña a través de una de sus sociedades.

PREMIO A UNA EMPRESA EXPERTA EN FRANQUICIAS

Eroski, cuya traducción al castellano significa *“lugar donde comprar”*, contabiliza una facturación anual superior a 5.800 millones de euros y dispone de una plantilla formada por, aproximadamente, 28.000 personas, una gran parte socios cooperativistas. Cuenta con más de 1.500 establecimientos, incluyendo supermercados, hipermercados, y gasolineras, de los que más de 600 pertenecen a su red de franquicias de supermercados. Su gran club de fidelización y ahorro reúne a más de 6,4 millones de socios en toda España. La compañía apuesta por el modelo de franquicia con un crecimiento sostenible, con 46 nuevas aperturas en 2025. Su propósito es ofrecer un supermercado de proximidad, rentable y adaptado a las necesidades locales, con productos frescos de calidad, salud, producto local y precios competitivos.

El premio fue recogido por **Alberto Cañas**, director de Franquicias del **Grupo Eroski**, quien explicó la estructura interna de la empresa, destacando *“su naturaleza como cooperativa, donde los trabajadores participan activamente en la gestión y los beneficios”*. Además, mencionó la *“sólida expansión de su red de franquicias, que actualmente supera los 600 establecimientos operativos mediante diversos modelos de gestión inmobiliaria”*. Por otra parte, subrayó la importancia de las alianzas estratégicas y el compromiso de la marca por seguir impulsando su crecimiento comercial.

El **XVII Encuentro del Mercado Inmobiliario en el Retail**, contó con el patrocinio de **RetailCo**, **Tailor Retail Makers**, **Korus Group**, **BNP Paribas Real Estate** e **Inmoking**; y con la colaboración de la **Asociación Española de la Franquicia**.

La Comunidad de Madrid aporta estabilidad jurídica y fiscal al comercio



La directora general de Comercio, Consumo y Servicios de la Comunidad de Madrid, Marta Nieto Novo, durante la inauguración del Encuentro.



Más de ochenta asistentes al XVII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Retail y las Franquicias Inmoretail 2026.

La Comunidad de Madrid aporta estabilidad jurídica y fiscal al comercio, según afirmó **Marta Nieto Novo**, directora general de comercio, consumo y servicios del ejecutivo regional, en la inauguración del **XVII Encuentro del Mercado Inmobiliario en el Retail y las Franquicias**. Nieto aseguró que esta comunidad fomenta la inversión comercial con una serie de estrategias centradas en la estabilidad institucional, la reducción de cargas y la adaptación a las nuevas demandas del consumidor.

Marta Nieto destacó que el gobierno regional “sigue apostando por el sector del retail, el comercio y la franquicia, y lo hacemos con una política muy clara y estable que aporta para los inversores la creación de un entorno de seguridad jurídica, predictibilidad y estabilidad fiscal para atraer inversiones extranjeras”. Además, subrayó la importancia de transformar los espacios físicos en puntos de experiencias multicanal que integren diversos usos y protejan el patrimonio arquitectónico. Y mencionó algunas medidas específicas para apoyar al pequeño comercio, como la simplificación administrativa y las bonificaciones fiscales para facilitar el relevo generacional.

La directora general destacó un conjunto de estrategias para fomentar la inversión comercial. Entre estas medidas, citó la seguridad jurídica y previsibilidad, señalando que “es esencial ofrecer una política clara y estable que brinde confianza a los inversores del sector inmobiliario y del retail, lo que implica definir reglas del juego claras que no se modifiquen durante el desarrollo de los proyectos para permitir una planificación segura”. Asimismo, se refirió a una política fiscal incentivadora, “que estimule la actividad económica en lugar de obstaculizarla”; en este sentido, destacó la eliminación de impuestos propios y la reducción de los existentes para atraer la iniciativa empresarial.

Otro de los requisitos es la simplificación de trámites y eliminación de barreras. “Se busca facilitar el desarrollo empresarial mediante la eliminación de obstáculos administrativos; por ejemplo, se ha suprimido la necesidad de licencias de apertura y licencias

urbanísticas para el comercio, agilizando la puesta en marcha de nuevos establecimientos”. Asimismo, señaló que mantener una política de libertad horaria y de apertura es un factor diferenciador que convierte a la región en un destino atractivo para la inversión extranjera. “De hecho, en 2025, la Comunidad de Madrid atrajo el 50% de la inversión extranjera total de España”.

Nieto puso igualmente en valor el apoyo al comercio tradicional y al relevo generacional. “Para asegurar la continuidad de los negocios con historia (comercios con solera de más de 50 años), se aplican bonificaciones fiscales del 95% en impuestos como el de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, lo que facilita la transmisión de empresas y el relevo generacional en el pequeño comercio”. A todo ello se suma el impulso a la innovación y experiencia de compra.

TRANSFORMACIÓN DEL COMERCIO

La directora general incidió en que la eliminación de las licencias urbanísticas y de apertura tiene como impacto principal la simplificación de trámites administrativos y la supresión de barreras que anteriormente representaban un obstáculo para el desarrollo de la actividad empresarial; y es una herramienta para incentivar la inversión al reducir el coste y el tiempo necesarios para iniciar una actividad comercial. Por su parte, la libertad horaria y de funcionamiento tiene un impacto directo y positivo en la atracción de capital foráneo, posicionando a la región como un destino preferente para la recepción de inversiones.

Finalmente, la directora general habló del entorno de incertidumbre marcado por los retos geopolíticos y dijo que los pequeños comercios deben operar en “un contexto de alta volatilidad marcado por crisis sucesivas y, las tensiones geopolíticas actuales, como la situación en Oriente Medio, que afectan tanto a la macro como a la microeconomía”. Y concluyó afirmando que es necesario “mantener el dinamismo económico frente a la incertidumbre global”.

David Alonso Fadrique

Director de Research de BNP Paribas Real Estate España



“La inversión inmobiliaria del retail en España alcanzó los 1.377 millones en el primer trimestre”

La inversión inmobiliaria del retail en España se mantuvo firme en el primer trimestre de 2026, alcanzando los 1.377 millones de euros, según **David Alonso Fadrique**, director de research de **BNP Paribas Real Estate España**, que fue el primer ponente del **XVII Encuentro del Mercado Inmobiliario en el Retail y las Franquicias**.

El sector registró un notable aumento del interés por los parques comerciales, con transacciones de portafolios como **Ares** (280 millones de euros) y **Redevco** (98 millones); y se contabilizaron operaciones en varios centros comerciales como, por ejemplo, **Islazul** (340 millones de euros), la venta de **Oasiz** (140 millones) y el **Centro Comercial Berceo** (108 millones). Por su parte, ‘high street’ sigue siendo una tipología clave dentro de retail con un dinamismo considerable, con 11 operaciones registradas en los tres primeros meses del año.

Alonso comenzó su intervención haciéndose eco del entorno macroeconómico en el que nos encontramos actualmente, y de la incertidumbre generada por conflictos como el de Oriente Medio. A continuación, presentó una encuesta elaborada por **Cetelem** sobre la evolución de la intención de compra física y online y explicó que “el consumo en España durante el pasado año se mostró sólido pero

vigilante, reflejo de una sociedad adaptada a la incertidumbre, pero que apuesta por la sostenibilidad y la calidad de vida”.

“El canal preferido de compra sigue siendo las grandes cadenas de distribución, aunque desciende respecto al año anterior, mientras que las tiendas online también disminuyen, y suben los comercios o tiendas de barrio”. Por otra parte, “tienda física y comercio online se compenetran; y la experiencia en la tienda física sigue siendo fundamental”.

Como conclusiones, **Alonso Fadrique** señaló que “el apetito de los inversores ha seguido creciendo de forma sostenida durante los últimos 24 meses, expandiéndose ahora hacia los centros comerciales, atrayendo tanto capital internacional de valor añadido como inversores privados locales; las estrategias retail de hoy se caracterizan por la selectividad, centrándose en activos dominantes, orientados a la experiencia y ubicados en plazas fuertes que capturan flujos estructurales de visitantes; la demanda de locales en los principales ejes ‘high street’ de Madrid y Barcelona está en su punto más alto, mientras la oferta se ha reducido a niveles prácticamente nulos; se han producido subidas de rentas en ejes principales Madrid y Barcelona; y se espera que el mercado en 2026 se aproxime a niveles de inversión máximos históricos”.

Ignacio Acha García-Noblejas

COO de RetailCo (Grupo Santander)



“El fondo de oportunidades retail busca una TIR neta del 12%”

Ignacio Acha García-Noblejas, COO de **RetailCo (Grupo Santander)**, presentó el fondo de oportunidades retail, que busca una TIR (tasa interna de retorno) neta del 12% invirtiendo en este tipo de activos. El directivo comenzó su ponencia explicando las ventajas de las inversiones inmobiliarias directas, que combinan “rentabilidad atractiva, menos volatilidad y flujos de ingresos estables que preservan el valor frente a la inflación”. Y expuso el valor estratégico del segmento retail, cuyo mercado “ofrece una buena liquidez con precios contenidos para invertir, lo que abre oportunidades de entrada a valores competitivos y con potencial de revalorización”.

Seguidamente, explicó que **Santander Alternative Investments** es una gestora que captura oportunidades de inversión únicas gracias a sus capacidades de originación. Y apuntó que **RetailCo**, la referencia en gestión inmobiliaria retail del **Grupo Santander**, cuenta con más de 1.000 millones de euros bajo gestión y un equipo de 25 profesionales. En cuanto al fondo de oportunidades retail, explicó que invertirá en una cartera diversificada de entre 8 y 10 activos retail en España y Portugal, en zonas con potencial de crecimiento. “Buscamos rentabilidades objetivo de doble dígito mediante una gestión activa: iden-

tificando, reposicionando y desinvirtiendo en el momento adecuado”. El **Banco Santander** participa directamente en el fondo con “una inversión máxima del 20% del capital total”. Y, hasta la fecha, “se han analizado múltiples activos comerciales y se continúa en el proceso de análisis de operaciones clave del mercado”. A continuación, detalló qué ofrece el fondo de oportunidades retail. En primer lugar, “una cartera diversificada por inquilinos, sectores y países (España y Portugal), con inversión en distintos activos retail: centros comerciales, parques de medianas, locales y activos mixtos”. En cuanto a la rentabilidad, “busca una TIR neta del 12% invirtiendo en activos retail”. El **Grupo Santander** y sus equipos “ofrecen la oportunidad de acceder a las mejores operaciones y colaborar con los mejores expertos del sector”. Además, aportan una sólida experiencia, con “un equipo directivo senior con más de 20 años de media de experiencia en la inversión y gestión de centros comerciales, locales y activos mixtos”. Y disponen de un gran ‘pipelin’ analizado de 15 activos por más de 700 millones de euros, con nuevas oportunidades en análisis. El hecho de que el Santander será el mayor inversor del programa, con 30 millones de euros de compromiso (sobre 150 millones de ‘equity’).

José Ramón Sánchez

Director nacional de Desarrollos Terciarios de Inmoking (Grupo JJ Matriz Capital)



José Ramón Sánchez, director nacional de desarrollos terciarios de **Inmoking (grupo JJ Matriz Capital)**, analizó la transformación del retail y explicó las tendencias y nuevos desarrollos, tanto en los proyectos en ejecución como en fase de estudio. Según indicó, *“el retail físico no está en declive, sino en una transformación hacia un modelo híbrido, que tiene que evolucionar del metro cuadrado comercial al productivo, del tenant al partner, y del tráfico a la experiencia monetizable”*. En este contexto, *“el activo inmobiliario vuelve a ser protagonista”*.

El cambio estructural del mercado se está llevando a cabo con *“un enfoque inversor que incluye también al operador, y que viene condicionado por la caída del retail puramente transaccional, el auge del consumidor omnicanal y una polarización entre activos prime dominantes y secundarios en reconversión”*. De esta manera, *“ya no compiten activos, sino ecosistemas”*.

Mientras que el retail tradicional se basaba en *“la venta, el tráfico pasivo, un mix estático, GLA (superficie bruta alquilable) como métrica, y contratos largos rígidos”*, el nuevo retail se fundamenta en *“la experiencia, la atracción activa, el dinamismo comercial, la performance (rentabilidad) por metro cuadrado, la flexibilidad y la rotación”*. Así, *“el valor ya no está*

en alquilar espacio, sino en activar demanda”. Como elemento clave para los inversores, citó la diversificación de ingresos; y para los operadores, la mayor afluencia de público objetivo. Y entre los sectores más importantes, se refirió al de F&B (alimentos y bebidas), el entretenimiento (‘fitness’, ‘gaming’ y ‘family leisure’) y la integración con el sector residencial, oficinas y ‘hospitality’. Por otra parte, destacó la importancia de *“la experiencia como motor de valor ligado a una mayor resiliencia del activo”*. Y añadió que es fundamental *“conectar con los operadores e incrementar el tipo de estancia, lo que origina un mayor gasto”*.

José Ramón Sánchez se refirió a la celebración de eventos como herramienta de tráfico; y al papel de la tecnología para potenciar el conocimiento de los visitantes, la medición del comportamiento y la fidelización.

Por otra parte, habló del reposicionamiento de los parques de medianas, que están evolucionando desde el *“retail de convivencia”* a las *“plataformas eficientes de consumo”*. Y destacó *“la accesibilidad, que facilita una ventaja competitiva estructural; el dominio en categorías esenciales como DIY (tiendas de bricolaje), deporte y hogar; y la incorporación táctica de restauración, servicios y click & collect-última milla”*.

“El retail físico no está en declive, sino en una transformación hacia un modelo híbrido”

Juan Manuel Mancebo Fuertes

CEO de Tailor Retail Makers



“La arquitectura y el diseño de espacios son herramientas fundamentales para mejorar la experiencia de los clientes y transformar el sector retail en la era digital”, afirmó **Juan Manuel Mancebo Fuertes**, CEO de **Tailor Retail Makers**. Este experto argumentó que *“las tiendas han dejado de ser meros puntos de venta para convertirse en centros de experiencias omnicanales capaces de generar contenido y comunidad”*. A través de ejemplos como las fachadas disruptivas de los años 70 o los modernos locales de **Primor** y **Nike**, destacó que el diseño debe priorizar la atracción del cliente y la flexibilidad operativa. En este sentido, el éxito comercial depende en la actualidad de *“ver el espacio físico como una inversión en reputación y conexión emocional, más allá de la simple rentabilidad por metro cuadrado”*. De este modo, la arquitectura aporta *“un valor estratégico que permite a las marcas físicas competir y prosperar en un entorno tecnológico”*.

La evolución del retail, desde la década de los setenta del siglo pasado hasta la actualidad, ha pasado de un modelo centrado puramente en la transacción de compra y venta a uno basado en la generación de experiencias y contenidos. Actualmente, *“la omnicanalidad y la tienda experiencial son la norma; y, aunque el*

80% de las ventas comienzan en línea, cerca del 70% se concretan en espacios físicos”. Las tiendas ya no son solo puntos de venta, son nodos logísticos, espacios para recogidas, devoluciones y distribución de stock (modelo **Zara/Inditex**), espacios *“instagrameables”* para que el cliente comparta su experiencia en redes, convirtiendo la arquitectura en un medio de comunicación; y un lugar donde ocurren cosas.

Según **Mancebo**, el futuro del retail se encamina hacia la personalización absoluta, la integración total de datos y tecnología (como mapas de calor para entender recorridos), y una sostenibilidad real que forme parte de la identidad de la marca, no como un simple lavado de cara. En definitiva, *“la tienda física ha dejado de ser un coste para convertirse en una inversión en reputación y comunidad”*.

En este contexto, la arquitectura ha dejado de ser un contenedor de productos para convertirse en un pilar de la estrategia comercial, actuando como un motor de atracción, diferenciación y rentabilidad. *“No solo crea el espacio donde se hace el negocio, sino que es una herramienta estratégica que integra la logística, la identidad de marca y la experiencia del cliente para asegurar que la tienda física siga siendo un destino relevante”*.

“La arquitectura y el diseño de espacios son herramientas fundamentales”

La innovación y la adaptabilidad mantienen la fortaleza del retail



Álvaro Otero, socio de Real Estate de CMS Albiñana y Suárez de Lezo, moderó la mesa técnica y el coloquio de InmoRETAIL 2026.



Profesionales del sector se dieron cita en la sede de Simon para asistir al XVII Encuentro del Mercado Inmobiliario en el Retail y las Franquicias.

La gran capacidad de innovación y adaptabilidad a los cambios está permitiendo al sector retail mantener su fortaleza y superar los problemas e incertidumbres generados por los actuales conflictos geopolíticos y las nuevas tendencias. Así lo afirmaron diversos expertos en el debate posterior a las ponencias del **XVII Encuentro del Mercado Inmobiliario en el Retail y las Franquicias**, organizado por **Cesine Formación y Jornadas** en colaboración con la revista **Metros²**. El coloquio fue moderado por **Álvaro Otero**, socio de Real Estate de la firma de abogados **CMS Albiñana y Suárez de Lezo**, y en el mismo intervinieron **Pablo Pacheco**, director nacional de Retail de **López Real 21**; **Annalaura Benedetti**, country manager de **MDSR Investments**; **Helena de Arcos**, directora de Leasing Iberia de **Nhood**; **Eduardo Abadía**, director ejecutivo de la **Asociación Española de Franquicias (AEF)**; **Stefan Frings**, director general de **Rossmann**; y **Jorge Arumi**, socio de **Playing Retail**.

Álvaro Otero dio paso al debate planteando la evolución del sector a raíz de la actual situación de incertidumbre económica, el impacto de la inflación en los costes de construcción y la evolución de los centros y parques comerciales. A estos temas, se sumaron posteriormente otros como la preocupación por la falta de disponibilidad de locales en zonas estratégicas, la tensión en las negociaciones de contratos entre propietarios y arrendatarios, la combinación de la innovación tecnológica y la inteligencia artificial con el trato humano para mejorar la experiencia del consumidor, y la capacidad de adaptación de la industria como herramienta fundamental para superar las crisis y mantener el crecimiento.

Helena de Arcos, directora de leasing Iberia de la consultora inmobiliaria **Nhood**, se refirió a la incertidumbre como “*un elemento habitual en la evolución económica*” de las últimas décadas, pero añadió que “*la mayor fortaleza del sector inmobiliario y del retail es su capacidad de innovar y adelantarse a los cambios*”. Así, expuso que la industria está demostrando una gran resiliencia para absorber impactos como las crisis de suministros, los conflictos geopolíticos y las variaciones en los tipos de interés.

Pablo Pacheco, de **López Real 21**, una empresa de desarrollo e inversión inmobiliaria focalizada en el retail, se mostró de acuerdo en la gran capacidad de adaptación de este sector a los cambios. Por otra parte, se hizo eco de la presión que están experimentando las rentas en zonas críticas. “*En ciudades como Madrid o Málaga, el nivel de las rentas en áreas comerciales consolidadas es muy alto, lo que hace que muy pocos operadores puedan permitirse el acceso a esos locales*”. Asimismo, se refirió a las implicaciones de la tecnología en el sector, advirtiendo que la adopción masiva de la inteligencia artificial no solo genera beneficios, sino también preocupaciones, como la posible pérdida de la experiencia profesional directa en el entorno de la tienda, al depender excesivamente del asesoramiento tecnológico.

Jorge Arumi, de **Playing Retail**, una consultora con más de 25 años de experiencia en retail inmobiliario, se mostró preocupado por la escasez de locales adecuados. “*Para los inquilinos, el mayor desafío es la falta de disponibilidad de espacio, con niveles de ocupación en España en centros comerciales de entre el 95% y el 98%, algo considerado insólito*”. Esta situación ha provocado que sea extremadamente difícil encontrar buenas ubicaciones con la afluencia necesaria para el negocio. “*Incluso, los centros comerciales que antes no se consideraban de primera categoría ahora tienen listas de espera*”. Esta situación está relacionada con la paralización en la construcción de nuevos desarrollos. En cuanto a la inteligencia artificial, señaló que no solo sirve para mejorar la experiencia del cliente, sino que algunas empresas la están utilizando también para ahorrar en personal.

RELACIÓN CONTRACTUAL

Annalaura Benedetti, de **MDSR Investments**, firma especializada en compra y venta de activos inmobiliarios, puso el foco en la relación entre propietarios e inquilinos, que actualmente se encuentra en un punto de tensión debido a la incertidumbre económica y a cambios estructurales en el mercado. “*Existe una preocupación por la precarización de los contratos, donde los inquilinos*



Foto de familia de todos los participantes en el XVII Encuentro del Mercado Inmobiliario en el Retail y las Franquicias, Inmoretail 2026, en la sede de Simon 'La Casa de la Luz'.

exigen compromisos de larga duración a los propietarios (de 20 a 25 años), pero manteniendo unas ventanas de salida muy cortas (cada 6 o 12 meses)". Esto genera una sensación de indefensión en los propietarios, quienes deben aceptar estas condiciones ante la falta de alternativas en centros o locales que no son 'prime'. En este sentido, **Helena de Arcos** apuntó que la presión que ejercen los retailers en los centros comerciales es muy fuerte. Por ejemplo, según señaló, presionan por periodos de obligado cumplimiento muy breves (a veces de solo 3 años), lo que dificulta la viabilidad de las operaciones para promotores e inversores".

Por su parte, **Stefan Frings**, de **Rossmann**, una compañía que cuenta con 5.000 tiendas en 9 países de Europa, resaltó el auge de los parques comerciales frente a los centros tradicionales, ya que "ofrecen una compra más cómoda y sencilla para el cliente (fácil aparcamiento y acceso directo), y para las empresas tienen un atractivo mayor debido a que los alquileres y gastos de gestión son

significativamente más bajos que en los centros comerciales cerrados". En otro orden de cosas, dijo que la digitalización y la IA no se ven solo como herramientas de automatización, sino también como medios para liberar al personal de tareas mecánicas.

Finalmente, **Eduardo Abadía**, de **AEF**, puso el énfasis en "la adaptación permanente del sector retail y de los centros comerciales a la situación cambiante del mercado; y en la necesidad de vigilar constantemente los factores externos que puedan alterar el consumo y la inversión de un momento a otro". Además, insistió en que las empresas deben potenciar su capacidad de reacción ante imprevistos, ajustando sus estrategias ante eventos globales repentinos, como la fluctuación en el precio del petróleo o el inicio de conflictos geopolíticos, que impactan directamente en la confianza del consumidor y en las decisiones de inversión extranjera. Y concluyó poniendo el foco en el consumidor, "que es el verdadero juez y el motor de cambio del sector".



Pablo Pacheco, director nacional de Retail de López Real 21.



Annalaura Benedetti, country manager de MDSR Investments.



Helena de Arcos, directora de Leasing Iberia de Nhood.



Eduardo Abadía, director ejecutivo de la Asociación Española de Franquicias (AEF).



Stefan Frings, director general de Rossmann.



Jorge Arumi, socio de Playing Retail.



1



2



3

1ª foto: De I a D: Irene García de Soria e Ignacio Fernández, de Realia; junto a David Alonso Fadrique, de BNP Paribas Real Estate.
 2ª foto: de I a D: Santiago Greco, de BNP Paribas Real Estate; y Itziar Ruiz, de SCCE.
 3ª foto: De I a D: Mar Palomo y Livia Botelho, de Miniso; junto a Daniela Lorenzini y Carmen Castillo, de Nhood.



4



5



6

4ª foto: De I a D: Ewa Wojtatovicz y José María Alonso, de Gentalia; Anna Panosa, de Mitiska; y Helena Arcos, de Nhood.
 5ª foto: De I a D: Francisco Duro y Juan Manuel del Río, de Alba Desarrollos.
 6ª foto: De I a D: Juan Manuel García, de Asset Wisse; Víctor Alba, de Castelló Nueva Gestión; y Antonio Valadas, de Korus Group.



7



8



9

7ª foto: De I a D: Michael Champredonde; de Deichmann; Pablo Gómez, de Nhood; y Luis Aguilar, de Normal.
 8ª foto: De I a D: Patricia Martín, de Dula; y Juan Manuel Mancebo, de Tailor Retail Makeres.
 9ª foto: De I a D: Óscar Albillo y Jaime San Segundo, de Rubica.



10



11



12

10ª foto: De I a D: José Antonio Bodega, de Dg Ábaco Franquicias, Javier Olivares, de Cesine Formación y Jornadas; y Eduardo Moya, de Deportes Moya.
 11ª foto: De I a D: Jorge Arumi, de Playing Retail; y Víctor Fernández, de Merlin Properties.
 12ª foto: De I a D: Annalaura Benedetti, de MDSR Investments; junto a Guillermo Giavedoni y José Ramón Sánchez, de Inmoking.

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

WWW.SILBCN.COM



Regístrate gratis
hasta el 22 de mayo

Cooperativas y rehabilitación

CONCOVI participa en los grupos de trabajo del Consejo Asesor de Vivienda para el Plan Estatal 2026-2030



Grupo de trabajo del Consejo Asesor de Vivienda, organismo creado por el MIVAU.

Los pasados 19 y 20 de marzo se constituyeron los primeros grupos de trabajo del Consejo Asesor de Vivienda, organismo creado por el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana (MIVAU) para el seguimiento del desarrollo del nuevo Plan Estatal de Vivienda 2026-2030 (PEV), cuya aprobación por el Consejo de Ministros se prevé a lo largo del mes de abril. En estos grupos, centrados en

el análisis de las medidas para impulsar el parque público de vivienda y en la evaluación del propio Plan, CONCOVI participa de forma activa con la presencia de su presidente, Juan Casares Collado, y distintos asesores, en representación del sector de las sociedades cooperativas de viviendas a nivel nacional, como agente social reconocido por el Estado. Junto a CONCOVI,

también forman parte de estos espacios de trabajo otros organismos y entidades vinculadas a la vivienda y la acción social. Durante las sesiones se abordaron cuestiones clave para la ejecución del Plan, como la mejora de las convocatorias de ayudas, la agilidad en la concesión de subvenciones, el programa de compra de vivienda de segunda mano, la evaluación de indicadores para colectivos singulares y la necesidad de reforzar la coordinación entre el Estado y las Comunidades Autónomas. Asimismo, el MIVAU prevé formalizar, una vez aprobado el Plan, los correspondientes convenios bilaterales con las Comunidades Autónomas, cofinanciadoras del mismo en una proporción del 60-40%, respectivamente, sobre una inversión inicial estimada de 7.000 millones de euros. CONCOVI continuará participando activamente en estos Grupos de Trabajo, defendiendo el papel de las cooperativas de viviendas como una herramienta clave para facilitar el acceso a una vivienda digna, asequible y de calidad, en línea con los principios de la Economía Social y con las nuevas orientaciones que también comienzan a consolidarse en el ámbito europeo.

“La solución al acceso a la vivienda, la movilización ciudadana”

El acceso a la vivienda se ha consolidado como uno de los principales retos estructurales del mercado residencial en España. En este contexto nace Movilízate, una campaña impulsada desde la plataforma COOPEROPEN, perteneciente al Registro de Demandantes de Vivienda y Suelo de CONCOVI. “Su planteamiento parte de una premisa concreta: organizar la demanda para convertirla en un instrumento capaz de activar promociones de vivienda cooperativa a precio de coste. Durante años, el debate sobre vivienda se ha centrado en la oferta, el planeamiento urbanístico o la financiación. Movilízate introduce un enfoque complementario: estructurar a las personas interesadas en acceder a vivienda cooperativa para que puedan constituirse en sujeto activo del proceso promotor. Este nuevo enfoque tiene como objetivo canalizar la demanda existente hacia promociones concretas en régimen cooperativo, ya sea en propiedad, cesión de uso o alquiler con opción a compra. Se trata de facilitar la constitución de cooperativas allí donde exista masa crítica suficiente y dotarlas de soporte jurídico, técnico y financiero desde el inicio”, explican

desde la plataforma. COOPEROPEN cuenta actualmente con más de 250.000 personas inscritas en toda España interesadas en acceder a vivienda en régimen cooperativo a precio de coste, explican. Movilízate se centra en movilizar a toda persona interesada en la adquisición de una vivienda en una zona determinada, proporcionándole todas las herramientas técnicas, económicas y financieras que le sean necesarias para alcanzar su fin, “que no es otro que autopromover viviendas a precio de coste. Uno de los objetivos estratégicos es consolidar grupos territoriales con suficiente volumen para iniciar estudios de viabilidad técnica y económica en ciudades concretas. Allí donde exista demanda organizada y compromiso real, podrán activarse promociones ajustadas a criterios de sostenibilidad financiera y viabilidad jurídica”, añaden. De forma paralela se reforzará la interlocución con administraciones públicas para facilitar el acceso a suelo destinado a vivienda asequible. En España, el parque de vivienda social representa un porcentaje reducido sobre el total del parque residencial, por debajo de la media europea, lo que evidencia la ne-



Javier de Osma, presidente de COOPEROPEN.

cesidad de fórmulas complementarias que amplíen la oferta accesible, afirman.

“Movilízate plantea una reflexión clara: la organización ciudadana puede desempeñar un papel relevante en la activación de nueva vivienda cooperativa. Convertir la demanda en un actor estructurado del mercado permite generar proyectos viables y ampliar la oferta a precio de coste en un contexto de tensión sostenida sobre los precios”, concluyen.

Cooperativas y rehabilitación

CONCOVI respalda la tesis de Santi Merino galardonada en los Premios de Investigación y Docencia de la UCM

El 27 de febrero de 2026, en el Campus de Somosaguas de la Universidad Complutense de Madrid (UCM), se celebró la reunión del Patronato de la Escuela de Economía Social, Cooperativas y Otras Organizaciones de Participación - EESCOOP, bajo la presidencia de Carmen Nieto Zayas, Vicerrectora de Centros y Departamentos (UCM). Por parte de la CONCOVI, como Patrono de la escuela, asistieron su presidente Juan Casares y su secretario Jaime Oñate Clemente. A continuación, se realizó la entrega de los XV Premios de Investigación y Docencia en Materia de Organizaciones de Participación, incluyendo el Accésit al Premio a la mejor investigación del año en el área jurídica, por la tesis doctoral

del abogado Santi Merino, académico de la Universidad del País Vasco, de título “Cooperativas de Viviendas en España. Particular referencia a la Comunidad Autónoma del País Vasco”, por considerarse una completa investigación llamada a ser referencia en la materia, explican desde CONCOVI. El premio lo entregó Carlos Rivero, decano de la Facultad Económicas y Empresariales (UCM). En la obra, se desarrolla el surgimiento del cooperativismo, antecedentes y primeras experiencias de las cooperativas de viviendas; contiene un amplio análisis de las cooperativas de vivienda en España, donde se aborda el desarrollo normativo y el análisis de sus



El premiado (centro) con CONCOVI.

ventajas e inconvenientes; trata de los nuevos modelos de cooperativas en cesión de uso, sus características, su situación, sus instrumentos económico y los aspectos fiscales; finalizando con las cooperativas y las políticas públicas en el País Vasco. “Cabe destacar el respaldo de CONCOVI a la citada tesis, tanto en el apoyo, refuerzo y contraste de sus contenidos, como en la difusión y publicación, y en la implicación económica participando como coeditor”, concluyen.



la opinión de Juan Casares, presidente de CONCOVI

“D^a. Isabel Rodríguez me obliga a volver a hablar de “vivienda””

Cansado de reflexionar siempre sobre la crisis de “la vivienda”, en esta columna tenía pensado hablar de otras cosas; no sé, de fútbol por ejemplo y de lo que me sorprende que miles de incoherentes e irracionales aficionados que desean optar a ganar el Campeonato de la Copa del Rey, sin duda el evento deportivo más representativo de nuestra identidad, un reflejo del sentimiento de pertenencia a una Comunidad con historia, cultura y lengua compartidas, piten el Himno Nacional, no les entiendo, la verdad...; o hubiera podido reflexionar sobre la visita del Papa León XIV a España, tras más de 15 años, que dicho sea de paso, muchos me parecen porque a pesar de que la Constitución reconoce a nuestro país como un Estado aconfesional, es decir, sin religión declarada oficialmente, sigue siendo una sociedad mayoritariamente católica, si bien, y no me extraña, en declive cayendo del 90% a finales de los 70 a poco más de la mitad de la población hoy en día, a lo mejor debería venir más por aquí...; también tenía reservado opinar sobre la regularización masiva de inmigrantes, sin entender por qué ha de ser “masiva” y no puntual, regular y ordenada. No logro ver las ventajas de estos procedimientos que, sin duda, son el fruto de

que algo no funciona en este delicado asunto, dando atropelladamente una solución administrativa a miles y miles de personas que llevan años viviendo en España, irregular o ilegalmente con una solicitud de asilo en trámite “sine die” o incluso resuelta negativamente, pero sin ejecutar. En fin..., siendo tan necesaria para nuestra economía la inmigración regulada y sostenible, ¿por qué se permite que sean cientos de miles los clasificados como irregulares?; sin embargo, nuestra ministra, D^a. Isabel Rodríguez, me obliga a volver a hablar de “vivienda” ya que el anuncio que ha realizado hace unos días, sin ninguna duda, puede ser la noticia más importante del sector y de la que penden las esperanzas de miles de personas y familias para acceder a su hogar. Me refiero a la afirmación que realizó garantizando que presentaría al Consejo de Ministros el Plan Estatal de Vivienda 2026/2030. Aunque muchos dicen que es insuficiente, este Plan triplica el presupuesto anterior. Son 7.000 millones que veremos si somos capaces de gestionar y gastar. En gran medida, ello dependerá de lo mucho o poco que apuesten los gobiernos regionales, ya que el 40% habrá de ser financiado por las autonomías, mientras que el otro 60% lo asumirá el Estado. Mucho se ha hablado de este porcentaje y mucho se han quejado las comunidades, pero creo que es lo justo, ya que son ellas las que diseñan y tienen las competencias en materia de política social. Este Plan Estatal, bajo mi humilde opinión, como todo es mejorable, pero aun así es sin duda el mejor que hemos tenido desde que CONCOVI participara en las consultas de aquel primero, allá por 1957. Es un Plan diseñado para motivar al promotor y que salgan las cuentas. Las ayudas o subvenciones se concederán a las empresas promotoras con el fin de que se animen a promover viviendas

asequibles o protegidas. Busca, “dopar el balance o cuenta de resultado del promotor” para que sus retornos o beneficios sean suficientes, para que se sumen al objetivo de las AAPP y acometan y construyan nuevas viviendas protegidas con calificación permanente. Para ello, se destinará el 40% de este presupuesto, el 30% para activar proyectos de rehabilitación integral de edificios y barrios; y el 30% restante, para ayudar a la emancipación de los jóvenes con ayudas directas minorando su carga económica para acceder a la vivienda, en propiedad o alquiler. La reflexión que hago, y que como miembros del Consejo Asesor de la Vivienda hemos trasladado al Ministerio, a Casa47 y a las CC.AA, y así valorar su compromiso con las entidades de la economía social; si lo que busca el Plan Estatal 2026/2030 es motivar e incentivar a los promotores y sociedades de capital para salvar las pérdidas o beneficios nulos, que les da la producción de vivienda protegida, ¿qué ocurre cuando ese promotor es una sociedad cooperativa? La respuesta es obvia y cae por su propio peso, del mismo modo que el 30% de este plan está reservado y destinado a ayudas directas y personales para los jóvenes o familias más vulnerables, el 40% destinado a la producción de obra nueva, si ésta la desarrolla una cooperativa de viviendas, es como si dicha ayuda fuera directa al cooperativista o ciudadano que promueve su hogar. Es decir, el promotor y el consumidor son lo mismo, la ayuda del 40% se convierte en una subvención directa a la ciudadanía que accede a su primera vivienda; les ruego a las consejerías y direcciones generales de las CC.AA que reflexionen sobre este particular y ayuden a CONCOVI tramitando y publicando diligentemente las convocatorias de las ayudas con las que pueden beneficiar a las cooperativas y así hacer llegar a miles de sus vecinos y ciudadanos las subvenciones del Plan Estatal.



A la izquierda, entrada principal del Palais de Festivals de Cannes (Francia), donde se ha celebrado MIPIM. Dcha, stand de Spanish Pavilion.

España se consolida en el MIPIM

La feria internacional celebrada en Francia ha puesto de manifiesto el papel de España como polo de atracción de inversiones. Madrid, Barcelona y el Spanish Pavillion aglutinaron el interés inversor. España ha sido el sexto país más representado.

El balance de la feria internacional MIPIM en su edición de 2026 ha sido positivo para España. Celebrada en el *Palais des Festivals* de la localidad francesa de Cannes entre el 9 y 13 de marzo, ha reunido al *real estate* internacional. España ha sido el sexto país más representado y contaba con un proyecto nominado a los MIPIM Awards. “MIPIM 2026 convirtió Cannes en el punto de encuentro global del sector inmobiliario, reuniendo a inversores, promotores, instituciones públicas y líderes de la industria de todo el mundo. La presencia ibérica alcanzó un nuevo nivel, siendo España el sexto país más representado. Esta evolución pone de manifiesto el fortalecimiento de España y Portugal dentro del panorama inmobiliario europeo, con un claro enfoque en vivienda, transformación urbana, innovación y colaboración público-privada”, afirman desde la organización. A lo largo de los cuatro días de la feria, el *Spanish Pavilion* se consolidó como uno de los principales puntos de encuentro del ecosistema inmobiliario español. Con la participación de 180 profesionales, 80 empresas y cuatro instituciones públicas, el Pabellón acogió un flujo constante de reuniones, presentaciones y momentos de *networking* durante toda la semana. Un momento clave fue el 10º aniversario de la *Spanish Conference*, organizada por RocaJunyent, Gesvalt y Ktesios, consolidada como una de las principales plataformas para presentar el inmobiliario español ante inversores internacionales. El *Spanish Pavilion* actuó como un punto de encuentro donde convergieron ideas, proyectos y alianzas, explican.

Madrid se posicionó como una de las presencias más activas y estructuradas en MIPIM 2026, a través de una iniciativa conjunta liderada por la Comunidad de Madrid y el Ayuntamiento de Madrid, con una narrativa clara en torno al crecimiento, la vivienda y la transformación urbana.

Madrid: urbanismo e inversión

Por segundo año consecutivo, la presencia del alcalde de Madrid, José Luis Martínez Almeida, reforzó el compromiso de la ciudad con los inversores internacionales y su intención de mantenerse como uno de los mercados urbanos más dinámicos de Europa. De hecho, la conferencia del alcalde fue la tercera con más impacto de asistencia en todo MIPIM. El stand reunió además a representantes de los nueve distritos, ofreciendo una visión directa de cómo se está desarrollando la transformación urbana en diferentes áreas de la ciudad. Por otra parte, el alcalde destacó durante su visita al stand de Valdecarros en MIPIM que “el principal desafío de su ciudad es la vivienda”, y “gracias a desarrollos del sureste como Valdecarros estamos en condiciones de resolverlo”. Señaló también que el Ayuntamiento “ha acometido las reformas necesarias para agilizar la construcción de vivienda en la capital, porque el mejor talento tiene que vivir en la ciudad de Madrid”. Valdecarros se define como el mayor de los desarrollos del sureste y un hito urbanístico en Europa. Con una superficie de 19 millones de metros², el ámbito contará con un total de 51.656 vivien-

das, de las cuales el 55 % tendrá algún tipo de protección pública. Solo las tres primeras etapas sumarán más de 13.300 viviendas para la capital. En el MIPIM se presentaron más desarrollos urbanísticos, como por ejemplo, *La Solana*, ubicado al norte de Madrid entre La Moraleja y Valdebebas, prevé la construcción de 1.393 viviendas, entre tipologías unifamiliares y colectivas. Además, la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (ASPRIMA) puso el foco de la tercera edición del *Proyecto Trinity*, en Madrid como el mayor polo de atracción de capital de inversión en vivienda de toda Europa para la próxima década. Del total de la inversión necesaria, prácticamente la totalidad se destinará a vivienda de obra nueva y en torno a 1.500 millones de euros anuales a proyectos de *flex living*. Según el informe, la Comunidad necesitará una inversión de 7.200 millones de euros en 2029 para una producción de 34.000 viviendas. El déficit de vivienda en la Comunidad supera las 118.000 viviendas acumuladas en los últimos cinco años, a las que se suman 100.000 viviendas de la demanda juvenil.

Barcelona Catalonia: innovación

El stand de Barcelona Catalonia volvió a mostrar la capacidad de la región para combinar innovación, infraestructuras y desarrollo urbano a escala metropolitana. El papel de las ciencias de la vida destacó como motor de transformación, especialmente a través de proyectos como el futuro *Campus Clínic*, destinado a reforzar el posicionamiento de Barcelona como hub europeo de innovación. Se presentaron proyectos de gran escala como *Parc de l'Alba / Barcelona Synchrotron Park*. Asimismo, se puso en valor el papel estratégico de Cataluña como punto de conexión entre los mercados ibéricos y europeos y su capacidad para atraer inversión internacional. La próxima edición del MIPIM se celebrará del 15 al 19 de marzo de 2027.



A la izquierda, uno de los encuentros donde Barcelona fue la protagonista. A la derecha, stand de Madrid, otro polo de atracción.

La inversión arranca el año disparada

La inversión crece un 105% en el primer trimestre del año en España y alcanza los 5.482 millones de euros, con marcados incrementos en residencial, oficinas y retail.

El living aglutina el 40% de la inversión total.



El mercado inmobiliario español ha iniciado el ejercicio 2026 con una destacada actividad, alcanzando un volumen de inversión de 5.482 millones de euros durante el primer trimestre del año, según datos del primer trimestre de JLL, lo que representa un incremento del 105% interanual. El *living* es el segmento que mayor volumen ha concentrado a lo largo de los primeros tres meses del año, con un volumen de inversión de más de 2.200 millones de euros, un incremento del 404% respecto al primer trimestre del pasado año, el 40% de la inversión total. Las oficinas han cerrado el primer trimestre con 1.121 millones de euros invertidos, un incremento interanual del 249%. El volumen de inversión en *retail* ha ascendido a los 1.044 millones de euros, lo que supone un 14% más en la comparativa con el mismo período del año precedente. Los hoteles, por su parte, han sumado un total de 775 millones de euros, lo que representa un incremento del 35% interanual. Por último, la logística ha superado los 545.000 metros² contratados en

Madrid y Barcelona en el primer trimestre, un 70% más, según Cushman & Wakefield. En Cataluña, el mercado ha consolidado su recuperación con un aumento del 63% de la contratación, según se desprende del *Informe del Mercado Logístico de Cataluña*, elaborado por Forcadell.

Más movimientos

Toda la vorágine inversora viene acompañada de un sinfín de movimientos. En residencial, **Urbanitae** ha desembarcado en Asturias con su primer proyecto de financiación inmobiliaria. En Gijón, 1.185 inversores han aportado 2.475.000 euros, el 75% del *equity* necesario para la promoción de cinco edificios de viviendas. En el segmento hotelero, **Mutuactivos** y **Stoneweg** han lanzado su primer fondo de capital riesgo, con el objetivo de invertir 300 millones de euros en destinos de España, Portugal e Italia. Asimismo, **Edgar Suites** ha comprado en Málaga dos edificios colindantes, con un total de 2.800 metros², para transformarlos en un

apartahotel con una capacidad equivalente a 84 habitaciones de hotel. En oficinas, **Square AM** ha adquirido el edificio número uno del *World Trade Center Almeda Park* por 41 millones de euros a UBS en Cornellà de Llobregat (Barcelona). El activo, con una superficie cercana a los 15.000 metros², alberga la sede de **Cofidis** en España. **Reolum** ha comprado una nave industrial en La Robla (León), que se convertirá en su nuevo centro de innovación y oficina técnica. En Madrid, **Swiss Life Asset Managers** ha vendido a un *family office* español el edificio de oficinas situado en la calle Eloy Gonzalo 27. El activo cuenta con 6.300 metros² de superficie construida. Por último, **RetailCo** ha lanzado un nuevo fondo de inversión inmobiliaria especializado en activos *retail*. Así lo explicó el COO de la compañía, **Ignacio Acha**, durante la celebración del *XVII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Retail INMORETAIL 2026*, organizado por **Cesine Formación y Jornadas** y la revista **Metros²**. El fondo estará gestionado por **Santander Alternative Investments** y **RetailCo**.

Las SOCIMIs dan ritmo al mercado inmobiliario

Colonial alcanza desinversiones por valor de 350 millones de euros hasta marzo. Castellana Properties alcanza récord de visitas.

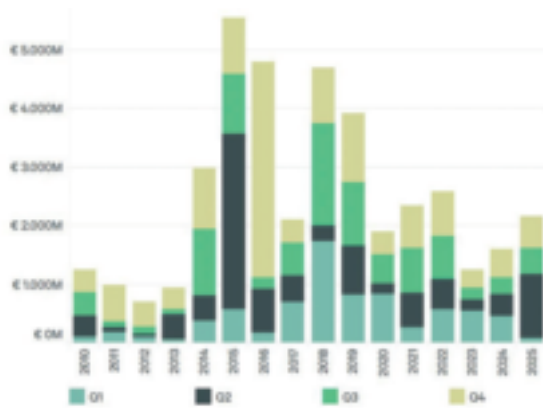
El primer trimestre del año se ha cerrado con diferentes SOCIMIs presentando resultados, cerrando varios movimientos e incorporándose a los mercados cotizados. **Colonial SFL** ha alcanzado desinversiones por valor de 350 millones de euros hasta marzo, el 70% del total del plan de 500 millones anunciado en noviembre, con un fuerte interés del mercado que ha permitido avanzar de manera anticipada al calendario previsto y con precios de venta por encima del valor de tasación, según explican. Desde la publicación de los resultados del ejercicio 2025, Colonial SFL ha ejecutado más de 45 millones de euros en desinversiones de activos no estratégicos, como el edificio de oficinas Tucumán en Madrid por más de 24 millo-

nes de euros, y operaciones residenciales, incluyendo la venta de Pacífico Viviendas en Málaga por más de 20 millones de euros. Por su parte, **All Iron RE I** ha anunciado la firma de una financiación sindicada por importe de 200 millones de euros, con el objetivo de blindar su estructura de capital e impulsar la ejecución de su estrategia de crecimiento. Además, **Líbere Hospitality Group** y **All Iron RE I** han inaugurado en Málaga un inmueble de 23 apartamentos en la calle Correo Viejo, 13, en pleno centro histórico malacitano. El activo es propiedad de All Iron, mientras que la gestión correrá a cargo de Líbere Hospitality. En cuanto a resultados, **Castellana Properties** ha incrementado sus ventas un 4,1% y

ha alcanzado un récord de 92,5 millones de visitas en 2025 en sus espacios comerciales. La compañía ha firmado un total de 254 contratos de alquiler en su cartera ibérica (103 renovaciones y 151 nuevos contratos), alcanzando una superficie comercial de 51.312 metros². Por su parte, **Ktesios** ha registrado en 2025 unos ingresos de 3,5 millones de euros, un ebit de 972.000 euros y un beneficio neto de 333.000 euros, con una ocupación media cercana al 93%, tal y como explican. Durante el ejercicio, la compañía ha ejecutado la adquisición del 100% de **Mistral Patrimonio Inmobiliario**, una operación corporativa que ha permitido a Ktesios superar los 1.000 activos en cartera y alcanzar una presencia en 15 provincias españolas, con un valor bruto de activos que roza los 90 millones de euros, según detallan desde la SOCIMI. Por último, **Aldicer RE SOCIMI** se ha incorporado a **BME Scaleup** al cierre del mes de marzo. La firma, valorada en 8,4 millones de euros, es la cuarta compañía que accede a los mercados de crecimiento de BME en lo que va de año.

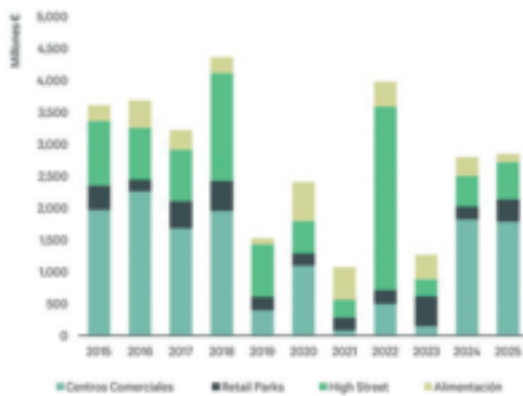
OFICINAS 4º TRIMESTRE 2025

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

RETAIL

Eduardo Ceballos

Presidente de la AECC



El sector atraviesa una etapa de madurez sólida, apoyada en un consumo muy resistente, altas tasas de ocupación y el reposicionamiento de activos. En 2025, las ventas crecieron alrededor del 6% y las afluencias también avanzaron un 2,4%. Aunque el ritmo de crecimiento es menor, refleja un cliente más selectivo y con mayor gasto medio por visita. El canal físico sigue demostrando evolución y capacidad de adaptación. La combinación de oferta comercial, restauración, ocio y servicios convierte a estos activos en destinos de conveniencia y experiencia, no solo de compra. Esa evolución explica que la ocupación se mantenga en niveles muy altos, por encima del 96%. El foco ya no está únicamente en abrir nuevos espacios, sino en reformar, ampliar y adaptar los existentes para responder a nuevos hábitos de consumo. La digitalización, la eficiencia energética y la calidad del entorno se han convertido en factores clave para competir. De cara a los próximos años, el gran reto será combinar rentabilidad y relevancia comercial. Los centros y parques comerciales que mejor funcionarán serán los que sepan ofrecer una experiencia más completa, flexible y conectada con su entorno. En un mercado más exigente, la diferenciación vendrá de la mezcla de usos, la gestión activa y la capacidad de anticiparse al consumidor.

OFICINAS

Gema de la Fuente

Directora nacional de research en Savills



La inversión en oficinas gana peso y confirma la confianza del mercado en el inicio de 2026. El mercado de inversión en oficinas ha comenzado 2026 con un comportamiento claramente positivo. En el primer trimestre del año, el volumen transaccionado alcanzó cerca de 900 millones de euros, situándose en torno al 15 % del total de la inversión inmobiliaria, frente al mínimo del 10 % registrado en 2023. Esta evolución confirma una recuperación gradual pero consistente del interés inversor por los activos de oficinas. La actividad se concentra de nuevo en los dos grandes mercados de usuarios del país. Cataluña lideró la inversión en el trimestre, con alrededor de 470 millones de euros, seguida de la Comunidad de Madrid, que superó los 400 millones, reflejando el atractivo de ambos polos empresariales. Este dinamismo se apoya en unos fundamentos sólidos: buenos niveles de absorción, estabilidad en la ocupación y expectativas favorables de crecimiento del empleo cualificado. El capital nacional mantiene un peso dominante, con un protagonismo destacado de fondos, compañías inmobiliarias e inversores privados. Los buenos resultados de las métricas del mercado de usuarios, las perspectivas de crecimiento de rentas y un peso limitado del teletrabajo refuerzan la confianza en el mercado por parte del capital institucional. En este contexto, las oficinas vuelven a consolidarse como un componente estratégico dentro del inmobiliario español.

OPINIÓN DE EXPERTO VIVIENDA



Cristina Eguilor

Directora de expansión y desarrollo comercial de Grupo ATValor

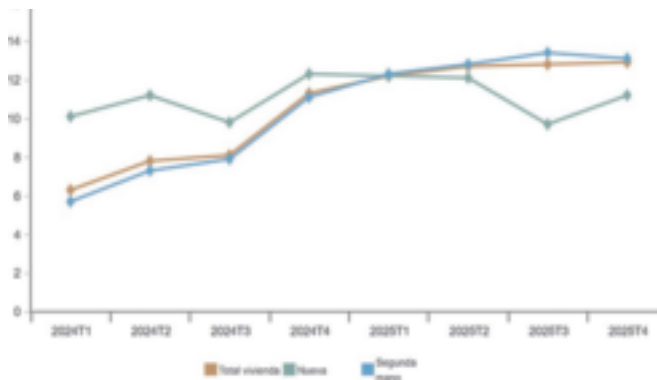
Las previsiones para el primer trimestre confirman lo anticipado meses atrás: demanda residencial a niveles excepcionalmente altos y oferta insuficiente pese al repunte de la actividad promotora. Esto concluye en incremento de precios y presión en el acceso

a la vivienda. Mejores condiciones de financiación y un mercado laboral fuerte no impiden la dificultad de acceso a la vivienda. El alquiler tampoco actúa como alternativa. Importantes incrementos limitan la movilidad residencial y reducen alternativas para los hogares. La actividad inversora se mantiene en niveles elevados, por encima de la media europea. El capital, internacional y nacional, apuesta por el residencial como activo de rentabilidad estable.

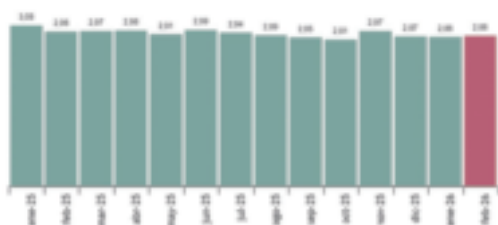
Los retos clave para el sector son: suelo finalista (escasez en áreas metropolitanas); costes de construcción (aumentarán a lo

largo del año); profesionalización e innovación (impulso para la eficiencia del sector); regulación urbanística (simplificar para agilizar los nuevos proyectos); y colaboración público-privada, para ampliar el parque disponible. Como conclusión, el residencial afronta 2026 con un dinamismo notable, con retos que requieren acuerdos entre administraciones y sector privado. La demanda continuará como motor y la oferta como principal cuello de botella. En este contexto, innovación y profesionalización serán claves para alcanzar un mercado más equilibrado y sostenible.

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

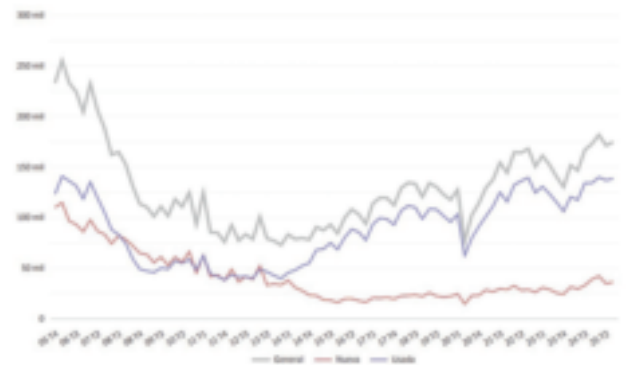


TIPO DE INTERÉS MEDIO PARA VIVIENDAS Datos: INE



COMPRAVENTAS DE VIVIENDA Datos: Registradores de España

Datos: Registradores de España



ÍNDICES DE REFERENCIA HIPOTECARIA Fuente: AHE

Fuente: AHE



BIBLIOTECA INMOBILIARIA Metros²

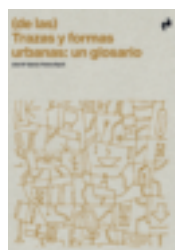


Ladrillo sistema off-site

Autor: Vicente Sarrablo

Edita: Conarquitectura ediciones / Hispalyt

El autor analiza en este libro la técnica industrializada con ladrillo y se plantea cómo incorporar la manufactura *off-site* en sistemas de fachada que siguen teniendo el material cerámico como responsable de la “cara vista”.



Trazas y formas urbanas: un glosario

Autores: José Mª García y Pablo Ripoll

Edita: Ediciones Asimétricas

Este libro, repleto de croquis, esquemas y bocetos del autor, se presenta como un glosario de mirada personal y subjetiva en la intención de contribuir “a nombrar bien las cosas y a entenderlas a través de la mano que piensa y dibuja”.



II Catálogo de Actuaciones en el Patrimonio de las Obras Públicas

Autor y edición: Colegio de Ingenieros de Caminos

El Colegio de Ingenieros de Caminos recoge en el II Catálogo de Actuaciones en el Patrimonio de las Obras Públicas 102 infraestructuras que requieren conservación, rehabilitación y difusión pública. Hace referencia a puentes, acueductos, carreteras o presas, entre otros.



Siete lecciones de Arquitectura

Autor: Alberto Campo Baeza

Edita: Ediciones Asimétricas

Los siete textos en los que se basa la obra presentan los temas clave del pensamiento y la obra del arquitecto Alberto Campo Baeza (belleza, sabiduría, renuncia y universalidad, disfrute intelectual, memoria, tiempo y luz).

Madrid pisa el acelerador

La ciudad calienta motores para el GP de Fórmula 1. La icónica curva La Monumental, con inclinaciones laterales que oscilan entre el 18% y el 25%, ha sido asfaltada con más de 1.800 toneladas de mezcla asfáltica. Mientras, se inaugura F1® Arcade, el primer concepto oficial de hospitality experiencial de Fórmula 1®.



Vista de la curva número 12 del circuito, denominada La Monumental.

Madrid ha revolucionado el motor de la Fórmula 1 y está pisando el acelerador de cara a la próxima celebración del Gran Premio de Fórmula 1, que será del 11 al 13 de septiembre. Mientras tanto, la ciudad calienta motores y va ultimando los detalles para tan esperada prueba cuyo circuito contará con 5,4 kilómetros y 22 curvas. Su curva más icónica, denominada La Monumental, haciendo un guiño a la plaza de toros de las Ventas de Madrid, ya empieza a mostrar su fisonomía definitiva. La curva ha sido asfaltada con más de 1.800 toneladas de mezcla asfáltica, según explica Eiffage Construcción, constructora contratada en UTE por IFEMA MADRID para hacer realidad la Fórmula 1 en Madrid. Otro distintivo más es que el asfalto es ‘made in Madrid’ pues ha salido de la planta de Vicálvaro de Eiffage Construcción, donde se ha obtenido una mezcla que ha permitido incluso rebajar en dos centímetros (de 10 cm a 8 cm) la capa que se ha volcado sobre el trazado de la curva, lo que ha permitido reducir en un 20% el consumo de materiales, y, por tanto, las emisiones de CO₂. Han participado más de 80 personas de forma directa e indirecta, con un equipo de extendido que ha superado los 35 técnicos, apoyados por decenas de camiones y maquinaria especializada. La ejecución se ha llevado a cabo con dos extendedoras de última generación para garantizar la precisión en un trazado tan singular.

La Monumental sobre ruedas

La cuestión no es baladí, ya que La Monumental, correspondiente a la curva 12 del trazado, tendrá una longitud de 547,82 metros y contará con un peralte de enorme exigencia técnica para los pilotos, con inclinaciones laterales que oscilan entre el 18% y el 25% en su punto más extremo. Esta configuración permitirá ver a los monoplazas rodando prácticamente de lado en la parte superior del peralte, una imagen poco habitual incluso en el campeonato del mundo, puesto que sólo hay otro circuito más en el calendario de la F1, el trazado holandés de Zandvoort, que cuenta con curvas

peraltadas, explican. Por su diseño y espectacularidad, La Monumental aspira a convertirse en uno de los grandes iconos del calendario internacional y ser un elemento distintivo del trazado madrileño a partir de su arranque en el calendario de la competición.

El primer hospitality de Fórmula 1®

Mientras tanto, y para seguir con los motores en marcha, Madrid acaba de inaugurar F1® Arcade, el primer concepto oficial de hospitality experiencial de Fórmula 1®. Ubicado en Paseo de la Castellana 103, en uno de los ejes estratégicos de la capital, el nuevo espacio supone la llegada a España de un concepto global que combina simulación de alta tecnología, gastronomía y social gaming en una experiencia inmersiva pensada para disfrutar en grupo, competir y compartir. La inauguración de F1® Arcade se produce en un contexto en el que Madrid refuerza su posicionamiento como destino internacional de referencia, como sede del FORMULA 1 TAG HEUER Gran Premio de España 2026 y como ciudad que vive la Fórmula 1 de forma continua, integrándola en su propuesta de ocio durante todo el año, afirman desde F1® Arcade, que explican que es la primera marca oficial de hospitality experiencial de Fórmula 1® en el mundo. Jonathan Peters, CEO de F1® Arcade, ha destacado que “nuestra llegada a Madrid marca un hito en la expansión internacional de F1® Arcade. Es nuestra primera apertura en Europa continental y lo hacemos en una ciudad que está jugando un papel cada vez más relevante dentro del ecosistema global de la Fórmula 1”.

El acto de inauguración, el 14 de abril, ha contado con la asistencia del concejal delegado de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, Ángel Niño. Durante su intervención, el concejal delegado, ha señalado que “estamos en un momento inmejorable para Madrid. Nos encontramos ante un espacio innovador y ante la primera vez que F1® Arcade sale del mundo anglosajón, y lo hace en Madrid. Este concepto es algo más que F1: es el ocio que busca la ciudad, un espacio en pleno centro que aúna gaming, afición, comunidad y un hospitality inmejorable. Una de las mejores noticias para Madrid”. Junto a ellos, han asistido representantes institucionales y del ámbito empresarial, reflejando el interés que despiertan iniciativas que combinan inversión, innovación y nuevas formas de ocio vinculadas a grandes eventos internacionales.

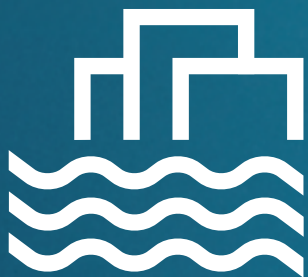
MADRING: el circuito espectáculo

“Madrid es la primera gran capital europea que acogerá un Gran Premio de F1, de ahí que el nombre del circuito gire en torno al de Madrid, en combinación con la palabra “ring”, que es la denominación que reciben muchos circuitos en el mundo de la F1®. Se consigue así un nombre moderno y actual alineado con el nuevo concepto de circuito espectáculo, al estilo de Abu Dhabi, Miami y Las Vegas, donde el evento en sí traspasa los límites de la pista e impregna la ciudad. MADRING es un nombre corto y directo, fácil de recordar y que no necesita traducción”, así lo explican desde MADRING. De ‘Madrining’ al cielo, pasando por ‘La Monumental’.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com



Pablo Juantegui, Ángel Niño, Jonathan Peters y Antonio Lobato, en la inauguración de F1® Arcade.



simed

22º SALÓN INMOBILIARIO
DEL MEDITERRÁNEO

MÁLAGA
12/14
NOV 2026



NUEVOS TIEMPOS, NUEVA VISIÓN

COMPARTE VISIÓN

CONECTA CON LOS LIDERES DEL MERCADO

DESCUBRE LAS CLAVES PARA AFRONTAR JUNTOS LOS RETOS DEL SECTOR

ORGANIZA

málaga



PARTNERS



PARTNERS INSTITUCIONALES



PORTAL INMOBILIARIO



COLABORADORES



COLABORADORES SECTORIALES





En las Mejores Manos

Aquí encontrará respuesta a todas sus necesidades
de Valoración y Tasación.



GRUPOEUROVAL.COM | EUROVAL.COM | GALTIER.ES | INSTA.ES | EUROVALIA.COM