



Nº 371

IX-2026 Año XXXIV
P.V.P.: 7,00 Euros

Metros²

Revista inmobiliaria y de la construcción

El poder de la gestión

Testa Homes evoluciona a plataforma residencial integral que gestiona, transforma y comercializa una cartera propia de 8.600 viviendas

Noelia Rosón,
directora general de
Testa Homes

“Entre 2019 y 2025 hemos destinado 311 millones de euros a la transformación de edificios. Ahora tenemos un programa de inversión de 90 millones de euros”



UNIVERSO PROJECT

El **Project Management** invade el **sector inmobiliario**



Se busca SUELO

La **escasez** y **fortaleza** de la demanda **revalorizan el mercado**

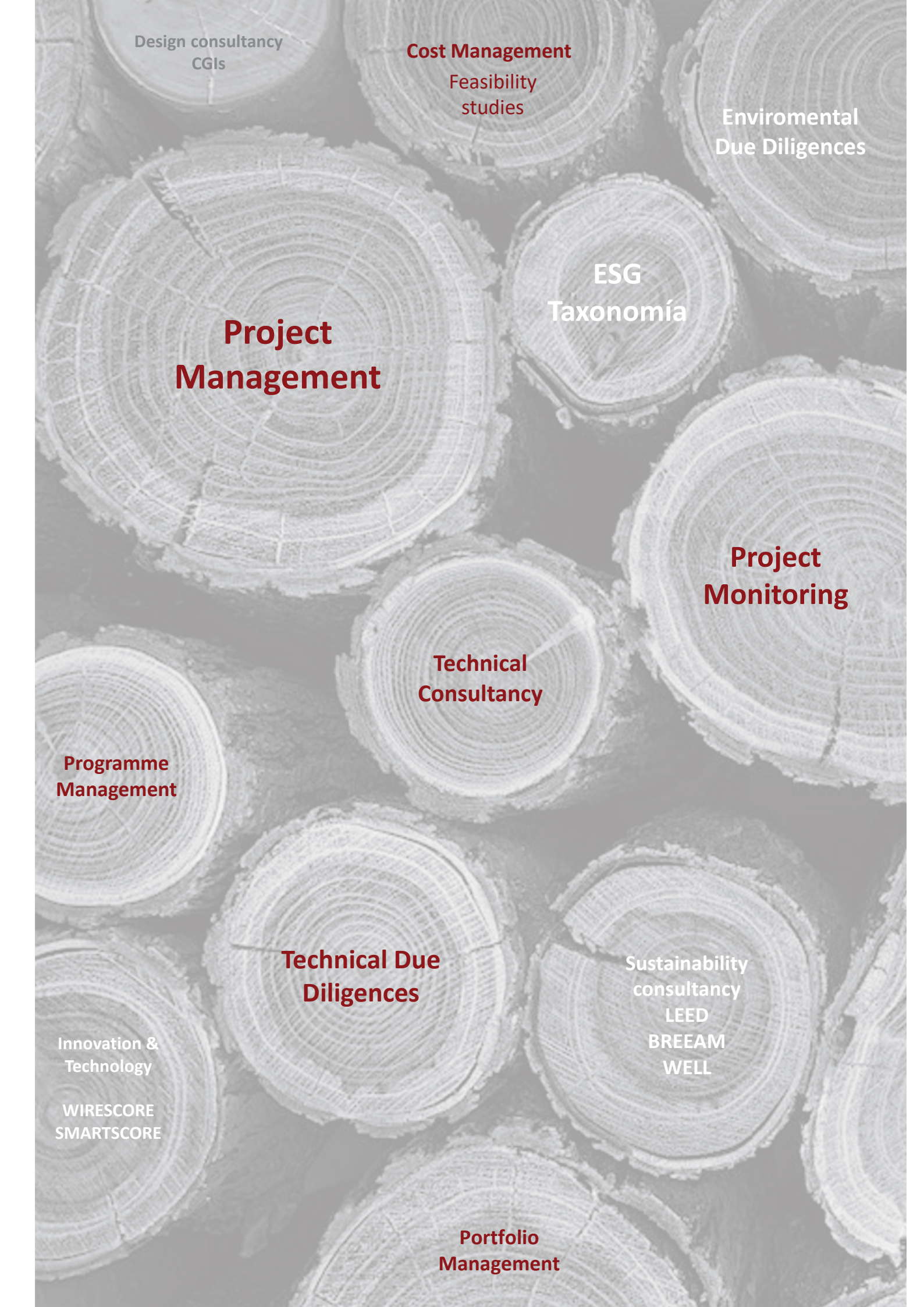
BUM HOTELERO

ESPAÑA como **destino top** para los inversores. El **segmento premium** marca el ritmo

BNEW 2026

La **nueva economía** se cita en **BARCELONA**





Design consultancy
CGIs

Cost Management
Feasibility
studies

Enviromental
Due Diligences

**Project
Management**

**ESG
Taxonomía**

**Project
Monitoring**

**Technical
Consultancy**

**Programme
Management**

**Technical Due
Diligences**

Sustainability
consultancy
LEED
BREEAM
WELL

Innovation &
Technology

WIREScore
SMARTScore

**Portfolio
Management**



una sola empresa
toda la experiencia

HOSPITALITY

DATA CENTERS

RESIDENCIAL

LOGÍSTICA

RETAIL

SENIOR LIVING

EDUCATIONAL

STUDENT LIVING

OFICINAS

HōMU
N · E · X · T



info@homuproject.com

www.homuproject.com

www.homunext.com

+34 91 622 68 90

MADRID | BARCELONA
VALENCIA | MÁLAGA | LISBOA



CREDIT & FINANCE INNOVATION

Presented by  permisso  coлектia



19 DE NOVIEMBRE 2026 | LOOM AZCA EVENTS MADRID

DATA IN MOTION.
POWERING THE FINANCIAL CYCLE.

**El punto de encuentro estratégico del ecosistema del crédito,
donde el dato se convierte en ventaja competitiva.**

**Más de 1.200 asistentes • Contenidos estratégicos • Muestra comercial
Networking exclusivo con los grandes líderes del sector.**



Un espacio diseñado para abordar cómo la IA, el dato, la regulación y los nuevos modelos de pago están transformando el ciclo del crédito.

El punto de encuentro clave para bancos, fintechs, servicers y proveedores tecnológicos orientados a optimizar la originación, el riesgo y la recuperación, y a convertir el dato en una ventaja competitiva real.

Regístrate



cmseventos.com

Sumario

septiembre 2026

nº 371



En Portada

Testa Homes afronta una nueva etapa con Noelia Rosón al frente. Bajo el lema *'gestión que transforma'*, la compañía evoluciona a plataforma residencial integral que gestiona, transforma y comercializa una cartera propia de 8.600 viviendas.

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^a ÁLVAREZ

De cómo el Grupo Rina crece en el sector inmobiliario español.

8 EN PORTADA:

Testa Homes afronta una nueva etapa con Noelia Rosón al frente. Bajo el lema *'gestión que transforma'*, la compañía evoluciona a plataforma residencial integral que gestiona, transforma y comercializa una cartera propia de 8.600 viviendas.

12 SEMANA DE LA ARQUITECTURA

La XXIII Semana Internacional de la Arquitectura se celebra en Madrid del 2 al 13 de octubre de 2026, con Suiza como país invitado. Los edificios que abren sus puertas crecen un 25%, hasta los 75 espacios.

16 INFORME PROJECT MANAGEMENT

El *project management* crece con el sector y anota buenos resultados en 2025 y 2026. Aumenta la demanda de un mayor control de costes y riesgos en el sector.

20 ENTREVISTA

Josep Antoni Grimalt, presidente de AEDIP: *"Se mantiene la tendencia favorable de 2025"*.



22 ENTREVISTA

Elizabeth Molina, secretaria general de Tecniberia: *"2025 demuestra la fortaleza y competitividad de la ingeniería española"*.



37 INFORME SUELO

El precio medio del suelo urbano se ha situado en los 187 euros/metro² en el primer trimestre del año. La limitada oferta en los municipios de más de 50.000 habitantes hace que el valor del suelo alcance hasta los 360 euros/metro².

44 INVERSIÓN

La inversión en *living* supera los 4.500 millones de euros en el primer semestre y aglutina un 37% del total invertido en el inmobiliario español durante este período.

45 MANAGEMENT HOTELERO

El sector hotelero alcanza los 2.460 millones de euros de inversión de enero a junio de este año, récord histórico para un primer semestre. Los turistas viajan más a España y gastan más. Mientras, los hoteles de 4 y 5 estrellas aglutinan el 85% del total invertido.

48 BNEW 2026

Barcelona New Economy Week (BNEW) celebra su séptima edición del 5 al 7 de octubre en el DFactory Barcelona. BNEW renueva contenidos con cinco nuevos verticales.

50 PROPERTY & FACILITY MANAGEMENT SUMMIT

El evento reunirá el 14 de octubre en Madrid a propietarios, inversores, gestores y especialistas para analizar cómo la integración entre estrategia, operación y tecnología transforman la gestión de los activos.

57 JORNADAS

Saint-Gobain ha recibido el premio *REHABILITA 2026* en el VI Foro Inmobiliario de Rehabilitación Verde, Eficiente y Sostenible, organizado por Cesine Formación y Jornadas, en colaboración con la revista Metros².



66 COOPERATIVAS

68 GUÍA RETAIL Y LOGÍSTICA

69 GUÍA VIVIENDA

70 CALLEJÓN

Se han identificado 350 empresas con más de cien años de antigüedad. Cataluña es la comunidad que agrupa el mayor número con un 30%. El sector de industria es el más longevo seguido de construcción, con el 17%.





Project & Construction management
Consultoría en sostenibilidad



Mace Management Services S.A.

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

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

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



De cómo el Grupo Rina crece en el sector inmobiliario español



José María Álvarez · Director de Metros²

AUgo Salerno, presidente ejecutivo del Grupo RINA, la reciente adquisición de GLOVAL le ha supuesto dar un enorme salto cuantitativo y cualitativo en España. Tras varios meses de intensas negociaciones ambas partes han llegado a un acuerdo de venta del cien por cien de la compañía española que hasta la fecha preside y dirige Roberto Rey. La operación empresarial ya es considerada como una de las transacciones más importantes del año en el ámbito inmo-

biliario. Para ello es necesario comprender su trascendencia.

En primer lugar, RINA, una compañía de origen italiano es una de las plataformas más relevantes a nivel europeo. Está presente en algunos sectores de la economía más relevantes como son: la Energía, Marina, Infraestructuras, Movilidad, Certificación, Industria y, por supuesto, el Real Estate. En su accionariado se encuentra el Registro Italiano Navale o el Fondo Italiano d'Investimento SGR, así como un importante elenco de inversores priva-

dos. El grupo tiene anualmente unos ingresos superiores a los mil millones de euros. Cuenta con una plantilla de unos 7.000 profesionales y una red de doscientas oficinas. Además, está presente en setenta países. Faltaba España. Pero, en segundo término, no quería aterrizar de manera suave sino comprando una de las compañías más antiguas y de mayor prestigio dentro del sector inmobiliario español. GLOVAL era el candidato ideal. Por múltiples motivos. La sociedad española tiene una larga trayectoria dentro de lo que son los servicios integrales de valoración y tasación de activos inmobiliarios, ingeniería e industrial, consultoría análisis de datos. Esta última fuente de ingresos considerada como la gran panacea del siglo XXI. Basta mencionar que los centros de datos están inmersos en pleno bum de implantaciones mundiales. Además, la compañía española desde su creación siempre ha ostentado un liderazgo en el ranking de empresas de tasación y valoración, situándose dentro de las tres o cuatro primeras, tal y como aparecen en los últimos treinta años en el ranking publicado por la revista **Metros Cuadraz**. Entre los hechos más relevantes de su larga trayectoria cabe mencionar la integración de varias compañías en el año 2017 que dio lugar a la actual GLOVAL. Y conviene recordar que en su etapa anterior el protagonismo lo cimentó la antigua Valtecnic. Con dos personajes destacados en la historia inmobiliaria española. Estanislao de la Quadra-Salcedo y Antolín Arquillo, dos grandes profesionales en este competitivo sector. En su larga trayectoria la sociedad ha realizado millones de informes de tasación y valoración y lo sigue haciendo. Cuenta con una presencia internacional en países como la vecina Portugal, Grecia, Brasil, Cabo Verde, Angola o Mozambique. Es decir, que parece que las piezas han encajado perfectamente ya que RINA, a través de su filial RINA prime Value Services, se ha hecho con una de las joyas inmobiliarias del país, que ya ha superado los 33 millones de facturación al año. De esta manera el grupo italiano pretende afianzar su posición en el Real Estate mundial, ampliar su ámbito de actuación en más países y potenciar al máximo su amplia gama de servicios. En la actualidad gestiona activos por un valor superior a los 25.000 millones de euros. El hombre fuerte del área inmobiliaria en Europa es Ugo Giordano, CEO de su división inmobiliaria, que tiene entre sus principales objetivos convertir a su compañía en una plataforma europea de referencia en los servicios inmobiliarios de alto valor añadido con una cifra de negocio superior a los doscientos millones de euros anuales. Tanto España como Portugal están viviendo un impactante desarrollo urbanístico e inmobiliario derivado del imparable crecimiento demográfico que ambos países están protagonizando. España va a llegar a los cincuenta millones de habitantes y el país lusitano se acerca a los diez millones de personas. Y suma y sigue porque gran parte de los cien millones de turistas que han visitado la península este año se plantean jubilarse y quedarse a vivir sobre la excelsa piel de toro. Así lo demuestran los más de 15.000 millones de euros que se han invertido en el sur de Europa. El país que ya cuenta con dos enormes estrellas deportivas ahora tiene cinco en los portafolios inversores.

*“RINA
monitoriza y valora
activos inmobiliarios
por un volumen
superior a los
25.000 millones de
euros”*

dos. El grupo tiene anualmente unos ingresos superiores a los mil millones de euros. Cuenta con una plantilla de unos 7.000 profesionales y una red de doscientas oficinas. Además, está presente en setenta países. Faltaba España. Pero, en segundo término, no quería aterrizar de manera suave sino comprando una de las compañías más antiguas y de mayor prestigio dentro del sector inmobiliario español. GLOVAL era el candidato ideal. Por múltiples motivos. La sociedad española tiene una larga trayectoria dentro de lo que son los servicios integrales de valoración y tasación de activos inmobiliarios, ingeniería e industrial, consultoría análisis de datos. Esta última fuente de ingresos considerada como la gran panacea del siglo XXI. Basta mencionar que los centros de datos están inmersos en pleno bum de implantaciones mundiales. Además, la compañía española desde su creación siempre ha ostentado un liderazgo en el ran-

El poder de la gestión

Testa Homes afronta una nueva etapa con Noelia Rosón al frente. Bajo el lema ‘gestión que transforma’, la compañía evoluciona a plataforma residencial integral que gestiona, transforma y comercializa una cartera propia de 8.600 viviendas.



Noelia Rosón, directora general de Testa Homes.

“La nueva etapa de Testa Homes se apoya en la experiencia acumulada como una de las principales plataformas residenciales de alquiler de larga duración en España, pero amplía su radio de acción. La compañía mantiene la gestión profesional y la orientación al cliente como núcleo de su identidad y añade una mayor capacidad para intervenir sobre el producto y acompañarlo durante todo su ciclo de vida”.

A caba de asumir la dirección general de Testa Homes después de haber llevado a cabo desde 2020, como directora de operaciones, buena parte de su transformación. Ahora, **Noelia Rosón**, directora general de Testa Homes, lidera la evolución de la compañía. Su objetivo: consolidarla como plataforma residencial integral, capaz de gestionar, transformar y comercializar una cartera propia de 8.600 viviendas. Resume su hoja de ruta en un concepto: “*gestión que transforma*”, así lo explica en la primera entrevista concedida a **Metros²** tras su nombramiento.

“El mercado residencial ha cambiado. La ubicación, la financiación o el coste de reposición continúan siendo determinantes, pero no explican por sí solos el valor de un activo. En un entorno marcado por la escasez de oferta, la evolución de las necesidades habitacionales y un cliente más exigente, gestionar, transformar y adaptar el producto se ha convertido en un factor diferencial”. Esta es la visión con la que Noelia Rosón asume la dirección general: “el residencial será cada vez menos un negocio de tenencia pasiva y más un negocio de gestión activa. La ventaja competitiva no residirá únicamente en disponer de activos, sino en saber operarlos mejor, transformarlos con criterio y adaptar la estrategia a cada momento del mercado”, afirma. Testa Homes ha pasado de un modelo tradicional del alquiler a plataforma multifamily, y, de ahí, a una compañía que reúne bajo una misma dirección todas las capacidades del ciclo residen-

cial: alquiler, gestión patrimonial, inversión, reposicionamiento y venta individual. “El resultado de esta evolución natural es una organización más sólida, ágil y preparada para gestionar con rigor una cartera concentrada principalmente en la Comunidad de Madrid”, afirma y añade, “nuestro principal atributo es la capacidad de intervención desarrollada sobre ella. Durante años, hemos sintetizado nuestra filosofía en el lema ‘Gestionamos hogares, no activos’. La expresión refleja una manera de entender el negocio residencial: un activo se administra; un hogar se cuida, se mantiene y se acompaña”, matiza Rosón. En este modelo, el reposicionamiento de activos y la inversión desempeñan un papel clave. Así, entre 2019 y 2025 la compañía ha destinado 311 millones de euros a la transformación de viviendas, edificios y zonas comunes. En esta nueva etapa cuentan, además, con un programa de inversión de aproximadamente 90 millones de euros para seguir mejorando y reposicionando sus activos. “La clave no está en invertir más, sino en invertir mejor: con una estrategia definida para cada activo, criterios claros de retorno y una ejecución rigurosa”.

EVOLUCIÓN PARA GENERAR VALOR

La compañía ha evolucionado desde la gestión de una gran cartera de alquiler hacia una plataforma residencial integral. “Acompañar ahora al activo durante todo su ciclo de vida nos permite conocer mejor cada in-

mueble, asignar la inversión con mayor criterio, adaptar la estrategia con agilidad y tomar decisiones conectadas entre sí. No entendemos la operación, la inversión, el cliente y la comercialización como compartimentos separados, sino como partes de un mismo sistema orientado a generar valor sostenible”, explica Rosón y añade que la compañía ocupa una posición diferencial por tres razones: escala, conocimiento operativo y capacidad de ejecución. “Gestionamos una cartera propia de 8.600 viviendas y acumulamos una experiencia muy profunda en la relación con residentes, la operación de edificios completos y la gestión de activos residenciales complejos. Sobre esa base hemos ampliado nuestras capacidades para actuar también sobre la inversión, el producto, el reposicionamiento y la comercialización”, añade. Rosón afirma que su objetivo en esta nueva etapa es convertir esa capacidad de gestión en una verdadera palanca de transformación y creación de valor. “El mercado ha cambiado y exige una forma distinta de entender el negocio. La ventaja competitiva ya no reside únicamente en disponer de buenos activos, sino en saber operarlos mejor, transformarlos con criterio y adaptar la estrategia a cada momento y a cada producto. Ese es el enfoque con el que asumo la dirección general y sobre el que queremos seguir construyendo el futuro de Testa Homes”.

GESTIÓN QUE TRANSFORMA

Noelia Rosón incide en que en esta nueva etapa, bajo el concepto ‘Gestión que transforma’, la compañía conserva la orientación a las personas como su esencia, pero incorpora una misión más amplia. El modelo multifamily sigue siendo una parte esencial de su ADN, “porque nos permitió construir una plataforma capaz de gestionar edificios completos de alquiler con estándares homogéneos de calidad y servicio”, subraya. Ahora, amplían esa capacidad para transformar también física, operativa y comercialmente los activos, elevar su calidad y adaptar la estrategia a cada fase de su ciclo de vida. “La gestión residencial sigue siendo el núcleo de Testa Homes. Lo que evoluciona es nuestra capacidad para actuar sobre el activo y adaptar la estrategia a cada fase de su ciclo de vida”, añade.

TRANSFORMACIÓN COLECTIVA

Preguntada por la transformación vivida por la compañía a nivel operativo, **Noelia Rosón** señala cómo “en seis años, Testa Homes ha construido una organización integrada, especializada y apoyada en tecnología y datos” y añade “la combinación de conocimiento, procesos, tecnología y talento nos ha permitido

gestionar a escala manteniendo el control y la calidad del servicio. Más que de un legado personal, prefiero hablar de una construcción colectiva. Mi aportación ha sido impulsar, junto con el equipo, una organización más integrada, tecnológica y rigurosa. Esa plataforma y, sobre todo, el talento que la sostiene, constituyen el mejor punto de partida para esta nueva etapa". Etapa en la que Testa Homes se presenta como una plataforma residencial integral. ¿Qué implica este modelo? "Una plataforma residencial integral no es una simple suma de capacidades. Es un modelo en el que inversión, operación, producto, tecnología, cliente y comercialización trabajan bajo una misma visión y con objetivos compartidos. Esa integración evita decisiones aisladas y nos permite actuar sobre el conjunto del ciclo de valor. Contamos con equipos especializados, procesos consolidados, tecnología propia, una red de colaboradores integrada y, sobre todo, información acumulada durante años sobre el comportamiento de los activos y las necesidades de los clientes. Eso nos permite pasar del dato a la decisión y de la decisión a la ejecución con rapidez y trazabilidad. Nuestra plataforma transforma conocimiento en ejecución y ejecución en valor. No solo identificamos qué necesita un activo, sino que tenemos la capacidad de diseñar la estrategia, invertir, ejecutar la transformación, operarlo y llevarlo al mercado de forma coherente", explica Rosón.

LA INNOVACIÓN COMO PALANCA

La innovación digital ha sido uno de los principales motores de su transformación. De nuevo Rosón insiste en la importancia de la gestión. "No hablamos de tecnología como un fin, sino de una nueva forma de gestionar: una organización integrada, gobernada por el dato y capaz de tomar mejores decisiones con mayor rapidez y anticipación", matiza. El gran catalizador de ese cambio ha sido Testa-TEC, herramienta con la que han podido unificar sistemas y procesos, integrar a más de 120 colaboradores y obtener una visión completa y trazable de la operación. Sobre esta base están acelerando la automatización e incorporando inteligencia artificial en casos de uso concretos: atención al cliente, análisis documental, mantenimiento, modelos predictivos y apoyo a decisiones comerciales y de inversión. "Aplicaremos la inteligencia artificial con objetivos medibles, datos fiables y supervisión profesional. El verdadero valor no está en incorporar herramientas por tendencia, sino en utilizarlas para resolver mejor problemas reales. La tecnología no sustituye el conocimiento del negocio; lo amplifica. Nos permite convertir experiencia e información en decisiones más rápidas y precisas y trasladar



Noelia Rosón, directora general de Testa Homes.

esa mejora a la eficiencia y a la calidad del servicio", destaca.

TRES LÍNEAS DE ACTIVIDAD

Las principales líneas de actividad sobre las que se apoyará el desarrollo de Testa Homes en los próximos años se articulan en tres grandes líneas: la gestión en alquiler a largo plazo de vivienda protegida; la gestión de inmuebles en alquiler, y la transformación, el reposicionamiento y la venta individual de viviendas. "Mi responsabilidad es convertir nuestra capacidad de gestión en una palanca de transformación y de creación de valor sostenible para la compañía y para quienes confían en nosotros: residentes y compradores", señala Rosón al tiempo que explica su modus operandi. "Analizamos cada activo, definimos el producto adecuado, invertimos de forma selectiva y adaptamos el ritmo y la estrategia comercial a su potencial y a las condiciones del mercado". Rosón hace especial hincapié en que las tres líneas se apoyan en una misma plataforma y se refuerzan entre sí. "El conocimiento que obtenemos gestionando residentes mejora nuestras decisiones de producto; la experiencia operativa orienta la inversión; y la capacidad comercial nos ayuda a interpretar con mayor precisión la demanda. Esa integración es la que hace especialmente sólido nuestro modelo. La compañía evoluciona ahora hacia una auténtica one-stop shop inmobiliaria sobre cartera propia: una plataforma que gestiona la relación con los residentes y la operación de los edificios, define la inversión, transforma el producto y ejecuta su comercialización. No son capacidades independientes, sino un único sistema que alinea inversión, operación, producto, cliente y comercialización".

REPOSICIONAMIENTO DE EDIFICIOS

La estrategia de la compañía adquiere su expresión más visible en los nuevos proyectos de reposicionamiento. Entre ellos destacan

"En seis años, Testa Homes ha construido una organización integrada, especializada y apoyada en tecnología y datos. Esa base permite reunir bajo una misma dirección las capacidades del ciclo residencial: alquiler, gestión patrimonial, inversión, reposicionamiento y venta individual".

193 Castellana SkyPool y Orgaz Prime Living, dos actuaciones diferentes que comparten una misma metodología: "conocimiento profundo del activo, inversión selectiva, definición de producto, creación de una identidad propia y comercialización gradual", explica. 193 Castellana SkyPool reúne más de 300 viviendas junto a Plaza de Castilla, en Madrid, con una ubicación estratégica y un gran potencial. La azotea se convertirá en uno de sus elementos centrales. Por su parte, Orgaz Prime Living agrupa seis promociones y más de 800 viviendas en Conde de Orgaz.

¿Cómo definiría el futuro del negocio residencial? "El futuro del residencial no se decidirá solo en la adquisición o en la construcción. También se decidirá en todo lo que ocurre después: cómo se opera un edificio, cómo se escucha al cliente, cómo se prioriza la inversión y cómo se adapta el producto. Gestionar será transformar, y transformar bien será la principal fuente de valor", concluye.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

"El comprador espera más que una buena vivienda"

Metros²: ¿Cómo ha cambiado el cliente?

Noelia Rosón: El residente y el comprador esperan hoy mucho más que una buena vivienda. La ubicación, la superficie y el precio siguen siendo fundamentales, pero también demandan calidad, funcionalidad, eficiencia y una experiencia coherente durante toda su relación con la compañía. Valoran la transparencia, la sencillez de los procesos, la capacidad de respuesta y la confianza. El cliente no solo elige una vivienda; elige también cómo quiere vivirla y qué relación espera mantener con quien la gestiona o comercializa.

Metros²: ¿Qué tendencias marcarán al sector?

N. R.: El residencial avanzará hacia un modelo mucho más profesionalizado, especializado y flexible. La oferta sigue siendo insuficiente y una parte relevante necesita actualizarse. Al mismo tiempo, el cliente es más exigente y la regulación, la tecnología y la sostenibilidad añaden complejidad a la gestión. Por eso, las compañías necesitarán combinar visión de largo plazo con opcionalidad estratégica.

Grupo Insur gana un 26,5% más

Grupo Insur ha alcanzado en el primer semestre de 2026 una cifra de negocio de 67,5 millones de euros, un 6,8% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. Este incremento se apoya en la actividad de promoción, que crece un 29,4%, la patrimonial (5,1%) y la de gestión y comercialización, con una subida del 29,8%. Así, el beneficio neto ha aumentado un 26,5% en comparación con el mismo periodo del año anterior hasta los 12,1 millones de euros, según explican. Por otro lado, la firma da un nuevo paso en su estrategia de crecimiento en Madrid con la compra de La Sierra Business Area, un complejo de oficinas de última generación situado en Mirasierra. El activo cuenta con una superficie alquilable de 31.124 metros², distribuidos en dos edificios de 13.658 metros² y 17.466 metros². Asimismo, Insur ha adquirido suelo para 233 viviendas en Mazagón (Huelva), reforzando su presencia en la costa andaluza. ■



Francisco Pumar, presidente de Grupo Insur.

Pollen Street Capital adquiere Hipoges

Pollen Street Capital, a través de Fin-solutia, ha anunciado el cierre de la adquisición de Hipoges, tras obtener la aprobación de las autoridades regulatorias en todos los mercados en los que opera la compañía: España, Portugal, Italia y Grecia. Tras el cierre de la operación, anunciada inicialmente el 14 de noviembre de 2025, el grupo combinado contará con más de 2.000 profesionales, aproximadamente 55.000 millones de euros en activos bajo gestión, equipos locales en 11 ciudades y operaciones en España, Portugal, Italia y Grecia, según detallan. La plataforma resultante continuará prestando servicio a las principales entidades financieras e inversores internacionales mediante una propuesta integrada. ■

Luz verde para la Ley LIDER en Madrid

El Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid ha aprobado el Proyecto de Ley de Impulso y Desarrollo Equilibrado en la Región (LIDER), una nueva norma que facilitará la construcción de más viviendas y reducirá la burocracia, disminuyendo los tiempos de la tramitación urbanística de 12 a 4 años, según explican. Entre las principales novedades de LIDER, que está pendiente de aprobación en la Asamblea de Madrid al cierre de esta edición, destaca un nuevo modelo de Planes Estratégicos Municipales, que permitirá a los ayuntamientos aprobar su planificación urbanística en un plazo de entre cuatro y seis años. Además, el planeamiento de desarrollo pasará de siete a cuatro años y, en determinados supuestos, podrá completarse en solo uno mediante ordenanzas urbanísticas, según detallan. ■

‘Nuevo Barrio Campamento’ sigue avanzando

El Gobierno de España ha activado la Elicitación de las obras de urbanización de la actuación residencial Nuevo Barrio Campamento mediante la autorización en Consejo de Ministros de la celebración del contrato por un importe de 114,8 millones de euros, según explican. Casa 47, propietaria de casi el 98 % de los terrenos, licitará el contrato de las obras de urbanización de las fases 1 y 2 del ámbito y las conexiones necesarias. Asimismo, también en la capital, Madrid Nuevo Norte ha constituido la Entidad Urbanística Colaboradora de Coordinación Madrid Nuevo Norte (EUCC), el órgano encargado de coordinar la planificación, gestión y ejecución de las infraestructuras y actuaciones comunes. ■



Fases 1 y 2 del Nuevo Barrio Campamento en Madrid.

Rina cierra la compra de Gloval

Rina, a través de Rina Prime Value Services, ha anunciado el cierre de la operación de adquisición del 100% de Gloval, tal y como confirman ambas compañías. Tras la integración, la plataforma inmobiliaria del Grupo Rina pasa a situarse entre las principales de Europa, con miles de activos valorados conforme a los estándares internacionales de RICS, más de 40.000 valoraciones realizadas para operaciones de financiación y decenas de miles de valoraciones sobre carteras NPL y NPE. En conjunto, el volumen de los activos monitorizados y valorados supera los 25.000 millones de euros, gracias a la integración de las actividades de Rina Prime Value Services, Gloval y Prime Yield (compañía del Grupo Gloval con actividad en Portugal), según detallan desde Rina. ■



Roberto Rey (izq), presidente y CEO de Gloval, y Ugo Giordano (dcha.), CEO de Rina.

La AEV registra un récord en importe tasado

Las 21 sociedades de tasación que forman la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV) han valorado durante el primer trimestre del año cerca de 255.000 tasaciones completas (254.615 informes), una cifra que refleja la estabilización del mercado al resultar prácticamente idéntica a la obtenida en el mismo periodo del año pasado, con una variación a la baja únicamente del 0,1%. En contraposición a esta llanura en el volumen de actividad, el importe total tasado ha experimentado un incremento del 11,4%, alcanzando su máximo histórico de la serie estadística al situarse en los 118.916 millones de euros, según explican. Asimismo, el importe promedio de la vivienda tasada con finalidad hipotecaria en España bate también su récord y alcanza los 292.000 euros, con un incremento del 12,5%. ■

Nueva Valdeluz arranca su andadura

El proyecto promovido conjuntamente por Hercesa y Borma en Yeves, Guadalajara, contempla el desarrollo aproximado de 3.300 viviendas que comenzarán a comercializarse en octubre.



Izqda, Nueva Valdeluz, en Guadalajara. Dcha, Vivienda Hercesa con detalle de salón con cocina abierta.

Nueva Valdeluz se encuentra en una fase de activación efectiva. Tras los trabajos iniciales de planificación, definición del producto y análisis de la demanda, actualmente estamos trabajando en distintas parcelas destinadas tanto a vivienda colectiva como a viviendas unifamiliares. El objetivo es iniciar en otoño la comercialización de las primeras promociones, con una oferta residencial variada que permita responder a las necesidades de diferentes tipos de compradores y familias. Paralelamente, ya está en construcción la nueva oficina comercial de Nueva Valdeluz. Será un espacio moderno, confortable y concebido para acompañar al cliente durante todo el proceso de información y compra. Contará con un equipo comercial completo y permitirá conocer de manera cercana el proyecto, sus diferentes tipologías residenciales y la evolución general del ámbito. Nueva Valdeluz ha dejado, por tanto, de ser únicamente un proyecto en fase de definición para convertirse en una actuación residencial en marcha, con promociones concretas en desarrollo en breve, una estructura comercial propia y una hoja de ruta definida. Así lo explican desde Hercesa. La promotora, junto con Borma, están promoviendo conjuntamente el proyecto Nueva Valdeluz, en Guadalajara. Un programa residencial integral situado en el municipio de Yeves, dentro del Corredor del Henares y del área de influencia de Madrid.

3.300 viviendas en Yeves

El proyecto contempla el desarrollo aproximado de 3.300 viviendas y una inversión global estimada de 825 millones de euros, “lo que lo convierte en una de las principales actuaciones residenciales actualmente plan-

teadas en el entorno de Madrid”, añaden. La actuación se desarrollará mediante diferentes promociones y parcelas, combinando viviendas en altura; chalets y viviendas unifamiliares. Todos ellos con tipologías de distintos tamaños y número de dormitorios. Las promociones previstas incorporarán viviendas de hasta cuatro dormitorios, desde pisos hasta unifamiliares con diferentes superficies exteriores y tamaños de parcela. “Más que una suma de promociones independientes, Nueva Valdeluz se plantea como un programa residencial integral. Este concepto responde a la voluntad de ofrecer una variedad amplia y coordinada de viviendas, acompañada de servicios, naturaleza, espacios públicos y una experiencia comercial común”, explican desde Hercesa y añaden que el proyecto se encuentra en un entorno ya consolidado, “con amplias zonas verdes y servicios como centros educativos, instalaciones deportivas, comercios, restauración y transporte público. Entre sus principales dotaciones se encuentra el CEIP Valdeluz, junto con diferentes equipamientos municipales y deportivos”.

Desarrollo

La promotora incide en que uno de sus principales valores es la conectividad. Nueva Valdeluz se sitúa aproximadamente a ocho minutos de Guadalajara y del Hospital Universitario. A unos 35 minutos de Madrid por carretera, mediante la A-2 y la R-2; y a 25 minutos de Madrid-Atocha mediante la conexión ferroviaria de alta velocidad. “Todo ello permite combinar la tranquilidad, la naturaleza y la calidad de vida de un entorno residencial con la proximidad a Guadalajara

y Madrid”, añaden. Nueva Valdeluz se desarrollará de manera progresiva y ordenada, mediante promociones sucesivas que se irán adaptando a la demanda y a la evolución del mercado. La primera fase de la hoja de ruta se está ejecutando durante 2026 e incluye la definición del programa residencial y de las primeras tipologías; así como el trabajo técnico y urbanístico sobre las primeras parcelas.

También la selección y priorización de promociones de pisos y chalets y la construcción de la nueva oficina comercial. Igualmente, la presentación del proyecto a potenciales compradores a través del Programa STAR, que es el sistema de acceso preferente que Hercesa utiliza para organizar de forma transparente y ordenada la comercialización de promociones con una elevada demanda potencial. Actualmente, la condición de cliente STAR se plantea como requisito para acceder a las primeras viviendas de Nueva Valdeluz.

Planning y comercialización

Respecto a la comercialización, está previsto que se haga en las primeras promociones en otoño. A partir de ellas, se irán activando nuevas parcelas y tipologías durante los siguientes años. De hecho, actualmente ya se trabaja en promociones concretas de vivienda en altura y chalets. En paralelo, se están definiendo sus características arquitectónicas, superficies, distribuciones, espacios exteriores, calidades y servicios asociados. “Se trata de un proyecto de largo recorrido, que se desarrollará por etapas para garantizar un crecimiento equilibrado, coherente con el entorno y con capacidad para responder a las necesidades reales del mercado”, explican.

Por su parte, Hercesa, hace un balance de 2026 positivo, marcado por la consolidación de proyectos residenciales estratégicos, el avance de actuaciones de vivienda asequible y la diversificación hacia otros segmentos, como el logístico, el terciario y las nuevas fórmulas residenciales.

Junto a Nueva Valdeluz, la promotora desarrolla Torres Hercesa, en Guadalajara, con 450 viviendas. En alquiler asequible en Guadalajara, ya están construidas y entregadas 156 viviendas energéticamente eficientes. Además, en Ciudad del Aire, en Alcalá de Henares, Hercesa participa en el desarrollo de un complejo de flex living con 128 apartamentos.

Por otra parte, la compañía impulsa más de 635.000 metros² de suelo logístico en Madrid y Guadalajara. La promotora tiene una trayectoria de más de 50 años con 31.000 viviendas desarrolladas en España y en mercados internacionales.

La arquitectura suiza en Madrid

La XXIII Semana Internacional de la Arquitectura se celebra en Madrid del 2 al 13 de octubre de 2026, con Suiza como país invitado. Los edificios que abren sus puertas crecen un 25%, hasta los 75 espacios.



Presentación de la XXIII Semana Internacional de la Arquitectura.

La arquitectura abre sus puertas para que los ciudadanos puedan disfrutar de su arte. Por vigesimotercer año consecutivo, se celebra en Madrid la Semana Internacional de la Arquitectura. Desde el 2 al 13 de octubre, la ciudad acogerá una nueva edición organizada por la **Fundación Arquitectura COAM**, el **Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid** y el **Ayuntamiento de Madrid**, en colaboración con la **Comunidad de Madrid** y la participación de la **Embajada de Suiza** para España y Andorra. En esta XXIII edición, el país alpino toma el relevo como invitado para dar a conocer la riqueza de su patrimonio arquitectónico. Además, se conmemorará el centenario del nacimiento de **Javier Carvajal Ferrer** y el de **Antonio Lame-la** con sendas exposiciones.

Más de 330 actividades

Durante 12 días, la arquitectura será protagonista de la agenda cultural de la región con más de 330 actividades que incluyen exposiciones; conferencias; conciertos; visitas guiadas; itinerarios urbanos y propuestas para todos los públicos. “Una amplia oferta diseñada para acercar esta disciplina a la ciudadanía y destacar el valor del patrimonio construido de la Comunidad de Madrid”, afirman desde el COAM. A estas actividades se suman otras 40 actividades más, organizadas por una treintena de instituciones que han querido unirse también a la semana grande de la arquitectura. En esta edición, el número de edificios que abrirá sus puertas crece un 25% respecto a 2025, hasta alcanzar los 75 espacios. Entre las incorporaciones de este año figuran por primera vez la Casa de la Monta en Aranjuez, la Biblioteca del Liceo Francés y la sede histórica de Ren-

fe. En cuanto a los itinerarios, se han diseñado 48 paseos urbanos guiados, ocho más que en la anterior edición. Como novedad, este año se podrá conocer la Quinta del Duque del Arco y el Parque Lineal de Palomeras, realizar una ruta entre universidades o descubrir la transformación urbana y arquitectónica del Cerro del Viento (en el distrito de Chamartín). Las visitas a edificios e itinerarios urbanos, guiados por arquitectos de la Fundación Arquitectura COAM, vuelven a ser uno de los grandes atractivos de la Semana Internacional de la Arquitectura de Madrid, pero no el único.

Propuestas expositivas y Suiza

Así, las propuestas expositivas de esta edición se centran en la obra de Antonio Lame-la coincidiendo con el centenario de su nacimiento, con una muestra que repasa su trayectoria y destaca su carácter innovador y su contribución a la arquitectura española. La tradicional exposición urbana estará dedicada a Javier Carvajal Ferrer, ubicada en el Parque de El Retiro, para ensalzar el legado arquitectónico del autor de edificios y proyectos como el Zoo de Madrid o la Torre de Valencia, del que también se celebra el centenario de su nacimiento. Por otra parte, la arquitectura suiza protagoniza dos muestras: CCP15Y|CH Arquitectura suiza contemporánea y SAY26, que reúne 54 obras arquitectónicas recientes de las cuatro regiones lingüísticas de Suiza, y Prix SIA, en la que se exhibe una selección de proyectos contemporáneos suizos reconocidos con el galardón Prix SIA 2024 y 2026, otorgados por la **Sociedad Suiza de Ingenieros y Arquitectos**, que ponen en valor una arquitectura basada en la excelencia, pero también en la



Espacio infinito para Delicias.

colaboración y el trabajo interdisciplinar. Además, desde el COAM destacan que “la inclusión y la accesibilidad cobran especial protagonismo en esta edición, con seis actividades que contarán con interpretación en lengua de signos: la inauguración institucional, tres visitas a edificios, una jornada sobre Gaudí y un taller infantil. A ellas se suman 30 visitas e itinerarios accesibles”.

Conferencias, jornadas y vivienda

Además, el COAM y la Fundación Arquitectura COAM acogerán diferentes encuentros orientados a la difusión y el debate de cuestiones actuales en arquitectura y urbanismo. La agenda de actividades prestará especial atención a la arquitectura suiza, con diferentes acciones desarrolladas en Suiza y propuestas que abordarán su relación con Madrid, favoreciendo el diálogo y el intercambio entre arquitectos, instituciones y profesionales de ambos países. Por otra parte, la vivienda tendrá su espacio en la programación con la jornada “Nuevos modelos residenciales: la vivienda y la mirada internacional”, que se celebrará el jueves 8 de octubre y en la que expertos nacionales e internacionales analizarán las nuevas tendencias residenciales y los modelos de vivienda que responden a los futuros retos urbanos. Por su parte, Madrid2050 organizará el 9 de octubre una sesión centrada en Barcelona y Madrid como destinos metropolitanos, en un contexto marcado por la movilidad global.

El objetivo de la Semana Internacional de la Arquitectura es difundir la arquitectura entre la ciudadanía y poner en valor el patrimonio arquitectónico. Su origen se remonta al año 1997, cuando la **Unión Internacional de Arquitectos (UIA)** instituyó el primer lunes de octubre como el *Día Mundial de la Arquitectura* para hacerlo coincidir con el *Día Mundial del Hábitat*, establecido a su vez por la **Asamblea General de la ONU** 12 años antes.



suiza

XXIII

Semana Internacional de la
ARQUITECTURA

Madrid 2026

Del 2 al 13 de octubre de 2026



semanaarquitecturamadrid.com

La edificación crece un 18%

El fuerte impulso con el que la economía española inició 2026 se ha traducido, en el sector de la edificación, en un crecimiento del 18% registrado entre los meses de enero y junio. De acuerdo con las estadísticas de visado de los Colegios de Arquitectos, en este periodo se han visado 20.987.620 metros². Son casi 3,2 millones más que en los primeros seis meses del año pasado y el mejor dato de la serie desde 2019, cuando se autorizaron 16.958.677 metros². Este crecimiento de la superficie visada se ha producido tanto en obra nueva, como en rehabilitación. Tras un 2024 y un 2025 en los que el número de viviendas visadas para gran rehabilitación en el primer semestre había superado las 30.000, en los primeros seis meses de 2026 esta cifra ha retrocedido ligeramente hasta situarse en 28.411 unidades, que representan una caída del 8% respecto al mismo periodo de 2025. Aunque el número de viviendas visadas para gran rehabilitación cae, la superficie visada con carácter residencial se ha incrementado un 13%, pasando a 3,1 millones de metros². Esta diferencia responde a intervenciones parciales y en zonas comunes destinadas a mejorar la eficiencia energética de los edificios. La superficie visada de carácter no residencial, en el primer semestre ha aumentado un 10,36%. Por primera vez desde 2019, los mejores datos se concentran en el sector de la obra nueva ■

Inditex: 6,8% más de beneficio neto

El beneficio neto de Inditex creció en el primer semestre de 2026 un 6,8%, hasta alcanzar los 2.980 millones de euros. Según datos comunicados por la compañía, las ventas crecieron un 7,6%, hasta alcanzar los 19.755 millones de euros, con una evolución satisfactoria tanto en tienda como online. Las ventas a tipo de cambio constante crecieron un 9,2%. Por su parte, el margen bruto aumentó un 8,3%, hasta los 11.596 millones de euros, y se situó en el 58,7% de las ventas (+40 puntos básicos respecto al 1S2025). Respecto a los gastos operativos crecieron un 8,3%. En el primer semestre, el resultado operativo (EBITDA) se incrementó un 7,8%, hasta 5.513 millones de euros. Se han llevado a cabo actividades de optimización (reformas, reubicaciones, nuevas aperturas y absorciones) en 51 mercados. Al cierre del periodo, Inditex operaba 5.444 tiendas. ■

Finsolutia e Hipoges cierran la compra de Aelca

Finsolutia e Hipoges han alcanzado un acuerdo para adquirir Aelca, compañía de gestión de suelo, obra nueva para promotoras y tenedores. Con esta operación, el Grupo da un nuevo paso en su estrategia de crear la plataforma de referencia en el sector en Europa y refuerza su posicionamiento en actividades con un elevado componente operativo dentro del sector inmobiliario español. La adquisición de Aelca complementa las capacidades existentes dentro del Grupo. Fundada en 2012, Aelca ha entregado más de 8.000 viviendas y administra 1,6 millones de metros² de suelo. Asimismo, a través de Árkura Homes, la compañía prevé entregar más de 4.600 viviendas hasta 2028 a través de más de 90 promociones. En total, Aelca cuenta con una cartera en gestión de más de 11.100 viviendas. Esta adquisición permitirá a Finsolutia e Hipoges incrementar su escala operativa, diversificar su actividad y reforzar su presencia en segmentos inmobiliarios con un alto componente técnico y de ejecución. La operación se produce dentro de la estrategia de crear la plataforma líder en Europa en la gestión de deuda y activos inmobiliarios. Actualmente cuenta con más de 60.000 millones de euros en activos bajo gestión y más de 2.000 empleados en España, Portugal, Italia y Grecia. ■

IBA Capital adquiere MBOne

IBA Capital Partners ha comprado MBOne, edificio de oficinas situado en la avenida de Europa, 19, en Alcobendas (Madrid). La operación refuerza la estrategia de inversión de la gestora en el segmento de oficinas y pone de manifiesto su especialización en este mercado. Construido en 1992 y reformado posteriormente a estándares prime, MBOne cuenta con más de 22.000 metros² de superficie alquilable. El proyecto contempla una inversión en capex para su optimización y su mejora energética, con el objetivo de elevar la calificación energética del inmueble y mejorar su actual certificación LEED Gold a Platinum. ■



Fachada MBOne, en Alcobendas, Madrid.

Málaga, tercera ciudad europea en centros de datos

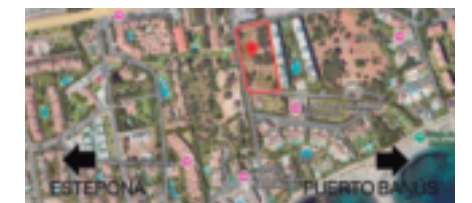
Málaga se sitúa como la tercera ciudad con mayor potencial para el desarrollo futuro de centros de datos en el sur de Europa, según el índice Power and Place de la consultora inmobiliaria internacional Savills, elaborado dentro de su programa de análisis global Impacts. A nivel global, Málaga ocupa la undécima posición en el ranking entre los 54 mercados internacionales analizados. El índice evalúa cada mercado a partir de cuatro grandes pilares: energía; agua y clima; conectividad y entorno económico, y viabilidad de desarrollo. Málaga destaca junto a Oporto y Marsella como uno de los mercados emergentes con mayor capacidad para atraer nuevas inversiones en infraestructuras digitales gracias a sus costes energéticos competitivos, marcos regulatorios favorables y una menor presión sobre los recursos e infraestructuras. Málaga sobresale en dos de las variables más importantes del índice: la disponibilidad de capacidad eléctrica y el coste de la energía. ■



Málaga, destino favorito para data centers.

150 millones en Puerto Banús

ARG Promociones ha formalizado la adquisición de una parcela de más de 12.000 metros² en el entorno de Puerto Banús, Marbella (Málaga), donde desarrollará un nuevo complejo residencial de alta gama con un valor total estimado de 150 millones de euros una vez completado. La parcela se encuentra cerca del Hotel Guadalpín Banús y de Puerto Banús. La adquisición es el fruto del acuerdo alcanzado entre ARG Promociones y la sociedad vinculada al legado de José Banús, fundador de Puerto Banús. ■



Proyecto en Puerto Banús, Marbella.

Construyendo un futuro sostenible

Los inversores e inquilinos necesitan una nueva estrategia integral que incorpore innovación, sostenibilidad y eficiencia operativa para crear proyectos que respondan a las demandas y el talento del mercado actual y futuro.

Somos el socio de referencia en la transformación de espacios, edificios y ciudades, con un valor sostenible a largo plazo, durante todo el ciclo de transformación.



**Escanea el QR
para descubrir más**



El project gana enteros

El project management crece con el sector y anota buenos resultados en 2025 y 2026. Crece la demanda de un mayor control de costes y riesgos en el sector.

La edificación crece casi un 20% en el primer semestre de 2026.



El project management (PM) pisa fuerte. Su presencia en el inmobiliario gana enteros y cada vez los servicios de PM, en sus diferentes vertientes, son más demandados en todos los ámbitos del *real estate*. La creciente presencia del PM en el sector de la construcción e inmobiliario es una realidad como reflejan los buenos resultados de las empresas que se dedican a ello. “Nuestra valoración de la actividad del sector del project management (PM) durante 2025 y el primer semestre de 2026 es claramente positiva. Venimos de varios ejercicios de crecimiento y todo indica que el PM continúa ganando peso y relevancia dentro del sector de la construcción y del inmobiliario. Los últimos datos disponibles del Ranking de Project Management que publica la revista Metros² sitúan la facturación de las principales empresas de project management en España en más de 330 millones de euros en 2024, con unas previsiones empresariales para 2025 que apuntaban a superar los 360 millones de euros. Nuestra percepción es que 2025 ha sido un buen ejercicio para las empresas del sector”, así lo afirma a Metros², el presidente de la Asociación Española de Dirección Integrada de Proyecto (AEDIP), Josep Antoni Grimalt. Actualmente AEDIP está formada por 26 empresas asociadas, que representan a más de 15.000 profesionales a nivel global y superan conjuntamente los 200 millones de euros de volumen de negocio en España.

Buenos resultados empresariales

Datos de ingresos empresariales más que buenos, que también señalan a Metros² desde la Asociación Española de Empresas de Ingeniería, Consultoría y Servicios Tecnológicos, Tecniberia, a través de Elizabeth Molina, su secretaria general. “El sector en su conjunto obtuvo en 2025 un volumen de facturación de 12.300 millones de euros, lo que representó un crecimiento del 6,9% respecto al ejercicio anterior. Por su parte, la facturación de las empresas integradas en Tecniberia ascendió el pasado año a 8.050 millones de euros, lo que supone un incremento del 7% respecto a 2024”. Molina incide en que “el volumen de negocio de las ingenierías asociadas a Tecniberia representó en torno al 65% de la facturación total del sector, un porcentaje similar al registrado en años anteriores, y estas empresas emplean a unos 70.000 profesionales”. ¿Cómo se explica esta buena marcha del sector cuyas perspectivas para este año pa-

san por seguir en esta línea positiva? Al auge y bum del mercado de la construcción y la inversión en residencial, especialmente en los distintos segmentos de *living*, hay que sumarle el fuerte impulso de la rehabilitación, también impulsados a su vez por los fondos *Next Generation* de Europa, y a la necesidad de rehabilitar el parque nacional tanto en el ámbito residencial como en el terciario para mejorar los criterios de sostenibilidad y eficiencia energética, aspectos cada vez más valorados por los inversores. Pero no sólo, la demanda cada vez mayor y más exigente de los inversores para controlar los costes, plazos y riesgos, también pesan en el crecimiento del PM. Vayamos por partes: la edificación.

La edificación crece un 20%

Según los últimos datos del Consejo Superior de Colegios de Arquitectos de España (CSCAE), el sector de la edificación en España ha crecido casi un 20% en la primera mitad del año. El fuerte impulso con el que la economía española inició 2026 se ha traducido, en el sector de la edificación, en un crecimiento del 18% registrado entre los meses de enero y junio. De acuerdo con las estadísticas de visado de los colegios de arquitectos, en este periodo se han visado 20,98 millones de metros². Son casi 3,2 millones más que en los primeros seis meses del año pasado y es el mejor dato de la serie desde 2019, cuando se autorizaron 16,95 millones de metros². Este crecimiento de la superficie visada se ha producido tanto en obra nueva, como en rehabilitación. Destaca que, por primera vez desde 2019, los mejores datos se concentran en el sector de la obra nueva, donde se han visado 72.056 viviendas de nueva planta. Si bien, el número de viviendas autorizadas para gran rehabilitación retrocede un 8% respecto a los primeros seis meses de 2025, situándose en 28.411 unidades, aun así, sigue estando en niveles históricos respecto a 2019. En cuanto a la superficie visada no residencial, en el primer semestre ha aumentado un 10,36%.

Se demanda más control

“Pero, probablemente lo más relevante no sea únicamente que haya más actividad, sino que los proyectos son cada vez más complejos y los inversores y promotores demandan un mayor control sobre sus inversiones”, afirma Grimalt, y añade “mayores exigencias en costes

y plazos; gestión de riesgos; sostenibilidad; digitalización; contratación; procurement; gestión de cambios; commissioning y coordinación de numerosos agentes”.

Retos del PM

En efecto, los retos que tienen por delante los *project managers* están muy vinculados al momento que atraviesa el sector especialmente en la creciente complejidad de los proyectos y la presión sobre costes y plazos; pero también la digitalización, sostenibilidad y la inteligencia artificial, conforman el tablero sobre el que mover las piezas. “A esto se añade un mercado cada vez más competitivo y en proceso de concentración, como demuestran las operaciones corporativas que estamos viendo en los últimos años”, añade el presidente de AEDIP. Desde Tecniberia también señalan retos similares. “La presión sobre los márgenes, la necesidad de avanzar hacia modelos de contratación más evolucionados, el aumento de la competencia internacional y el reto de atraer y fidelizar el talento”, indica su secretaria general. Entretanto, las perspectivas para 2026, a tenor de los resultados y el devenir del mercado en lo que va de año, son positivas. En el tintero siguen quedando la “lucha” para que la colaboración público-privada sea mayor, y para que las administraciones públicas incorporen los servicios de PM con mayor asiduidad en sus concursos. “España tiene por delante importantes necesidades de inversión en infraestructuras, vivienda; defensa; equipamientos públicos; energía y rehabilitación, y la colaboración entre administración y empresa privada puede contribuir a movilizar inversión y, sobre todo, a ejecutar mejor los proyectos. Pero para nosotros la colaboración público-privada no debería entenderse únicamente como una fórmula de financiación. También debería significar incorporar a la inversión pública metodologías, herramientas y capacidades de gestión que están plenamente consolidadas en el sector privado”, incide Grimalt. Otro de los caballos de batalla es “la defensa de la viabilidad económica de nuestros proyectos. No podemos seguir tolerando que los pliegos de contratación pública premien la oferta más barata por encima de la calidad técnica”, concluye Elisabeth Molina. Mientras, el project gana enteros.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

PROJECT MANAGEMENT

DECISIONES QUE CONSTRUYEN EL FUTURO



Del proyecto a la operación.

aspor
ENGINEERING

VER PROYECTOS





ACTIO

PROJECT



Foto: Javier Márquez

Foto: Javier Márquez



Proyectamos futuro.

Una nueva etapa.
El mismo compromiso
impulsando proyectos.



Visita nuestra nueva web

www.actioproject.com

“Se mantiene la tendencia favorable de 2025”

Josep Antoni Grimalt, presidente de AEDIP, representa a más de 15.000 profesionales de 26 empresas asociadas, que superan conjuntamente los 200 millones de euros de volumen de negocio.



Josep Antoni Grimalt, presidente de AEDIP.

“Los indicadores que rodean nuestra actividad continúan siendo positivos, con un importante volumen de proyectos y una demanda creciente de servicios profesionales de gestión”.

Preside la Asociación Española de Dirección Integrada de Proyecto (AEDIP). Josep Antoni Grimalt mantiene unas expectativas positivas, “nuestra valoración de la actividad del sector del project management durante 2025 y el primer semestre de 2026 es claramente positiva”, explica en una entrevista con Metros².

Metros²: ¿Qué valoración pueden hacer de la actividad del project management en 2025 y del primer semestre de 2026?

Josep Antoni Grimalt.: Nuestra valoración de la actividad del sector del project management (PM) durante 2025 y el primer semestre de 2026 es claramente positiva. Venimos de varios ejercicios de crecimiento y todo indica que el PM continúa ganando peso y relevancia dentro del sector de la construcción y del inmobiliario. Los últimos datos disponibles del Ranking de Project Management que publica la revista Metros² sitúan la facturación de las principales empresas de project management en España en más de 330 millones de euros en 2024, con unas previsiones empresariales para 2025 que apuntaban a superar los 360 millones de euros. Nuestra percepción es que 2025 ha sido un buen ejercicio para las empresas del sector. Esta evolución se produce, además, en un contexto favorable de actividad. En 2025 la producción de la construcción aumentó un 3,3%, alcanzando su nivel más alto desde 2009. Pero, probablemente lo más relevante no sea únicamente que haya más actividad, sino que los proyectos son cada vez más complejos y los inversores y promotores demandan un mayor control sobre sus inver-

siones. Tenemos mayores exigencias en costes y plazos; gestión de riesgos; sostenibilidad; digitalización; contratación; procurement; gestión de cambios; commissioning y coordinación de numerosos agentes. A ello se añade la dificultad para encontrar determinados perfiles profesionales cualificados. Todo esto hace que una gestión profesional e independiente del proyecto aporte cada vez más valor. Otro indicador interesante es el creciente proceso de concentración empresarial y el interés inversor que estamos observando en nuestra propia actividad. Durante los últimos años se han producido diferentes operaciones de adquisición, integración y entrada de grandes grupos internacionales y fondos de inversión en compañías vinculadas al PM; cost management; ingeniería y consultoría técnica especializada. Creemos que estos movimientos son significativos porque muestran que el mercado está identificando estos servicios como una actividad estratégica, especializada y con capacidad de crecimiento y generación de valor. Al mismo tiempo, estamos viendo una evolución hacia compañías con mayor escala y hacia una oferta cada vez más integrada de PM; cost management; ingeniería; sostenibilidad, digitalización y consultoría. En cuanto al primer semestre de 2026, todavía no disponemos de datos agregados específicos de facturación del PM que nos permitan ofrecer una cifra rigurosa. Sin embargo, los indicadores que rodean nuestra actividad continúan siendo positivos y nuestra percepción es que se mantiene la tendencia favorable de 2025, con un importante volumen de proyectos y una demanda creciente de servicios profesionales de ges-

tión. En definitiva, estamos ante una disciplina que no sólo está creciendo en volumen, sino también en penetración, profesionalización y relevancia dentro de la cadena de valor de la construcción. Y probablemente su dimensión real sea mayor de lo que reflejan las estadísticas disponibles, precisamente porque existe una importante actividad de PM desarrollada dentro de las propias organizaciones.

Metros²: ¿Qué objetivos se han marcado y que expectativas tienen para 2026?

J. A. G.: Nuestro reto es seguir profesionalizando la actividad, aportar valor a nuestros asociados, demostrar el valor que aporta el PM a los resultados de los proyectos y avanzar en ámbitos donde todavía existe un importante recorrido, especialmente en el sector público. Actualmente AEDIP está formada por 26 empresas asociadas, que representan a más de 15.000 profesionales a nivel global y superan conjuntamente los 200 millones de euros de volumen de negocio en España.

Nuestra intención es continuar creciendo, y poder aumentar nuestro impacto para conseguir los objetivos marcados. Una de las iniciativas en las que estamos trabajando ahora es la elaboración de modelos de contrato estándar para la prestación de servicios de PM y sus diferentes modalidades contractuales. Creemos que es un paso importante en la madurez de nuestra profesión. Queremos disponer de documentos de referencia que ayuden a definir con mayor claridad el alcance de los servicios, las funciones y responsabilidades del project manager, su relación con el resto de agentes, los entregables y las diferentes fórmulas de contratación. El objetivo es aportar mayor seguridad y transparencia tanto a nuestras empresas como a los clientes que contratan estos servicios. Otro de nuestros ejes será la formación. El PM está evolucionando muy rápidamente y tenemos que acompañar a nuestros profesionales en ámbitos como gestión de costes y plazos; riesgos; contratación; sostenibilidad; digitalización; inteligencia artificial y nuevas metodologías de gestión. Queremos potenciar la formación y, al mismo tiempo, aprovechar el enorme conocimiento acumulado dentro de las propias empresas. También vamos a seguir intensificando nuestras relaciones institucionales con las administraciones públicas; universidades; colegios profesionales y asociaciones empresariales. Uno de nuestros grandes objetivos continúa siendo conseguir una mayor presencia del PM en el sector público. En el sector privado nuestra figura está plenamente consolidada en muchos tipos de proyectos, mientras que creemos que la administración todavía tiene un recorrido muy importante. Incorporar una gestión profesional e independiente puede contribuir

a mejorar el control de plazos y costes; anticipar riesgos y, en definitiva, conseguir una utilización más eficiente de los recursos públicos.

Metros²: ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrentan sus asociados?

J. A. G.: Los principales retos de nuestros asociados están muy vinculados al momento que atraviesa el sector: captación y retención de talento, creciente complejidad de los proyectos, presión sobre costes y plazos, digitalización, sostenibilidad y rápida incorporación de la inteligencia artificial. A esto se añade un mercado cada vez más competitivo y en proceso de concentración, como demuestran las operaciones corporativas que estamos viendo en los últimos años.

Por ello, desde AEDIP queremos seguir ofreciendo a nuestros asociados representación institucional; defensa y promoción de la profesión; formación; generación de conocimiento; networking y espacios de colaboración, incorporando además herramientas prácticas como estos nuevos modelos contractuales.

Metros²: ¿Qué segmentos se han mostrado más activos y cuáles están evolucionando mejor dentro del sector inmobiliario?

J. A. G.: Por la experiencia de nuestros asociados podemos decir que la demanda se concentra especialmente en hoteles; living; oficinas; logística; grandes rehabilitaciones y reposicionamientos; infraestructuras y, cada vez más, data centers y activos de elevada complejidad técnica. En cuanto a los servicios, el cliente ya no demanda únicamente un project manager que coordine la ejecución. Existe una creciente demanda de cost management; planificación y control de plazos; design management; procurement; gestión de riesgos; gestión contractual y de cambios; value engineering; coordinación de diseño; BIM y gestión de datos; sostenibilidad y commissioning. De todos ellos, creemos que el cost management está adquiriendo una relevancia especial. En un entorno de costes elevados y proyectos cada vez más complejos, el inversor necesita tener visibilidad económica desde las primeras fases: saber cuánto va a costar realmente su proyecto; cómo evoluciona el presupuesto; qué riesgos tiene y cuál será el coste final previsible. Por eso PM y CM están cada vez más integrados. Y aquí es donde creemos que está evolucionando nuestra profesión. Estamos pasando de gestionar la ejecución de un proyecto a gestionar integralmente la inversión. El project manager entra cada vez antes, participa en la definición de objetivos; viabilidad; diseño; estrategia de contratación y gestión de riesgos, y permanece hasta la puesta en marcha y estabilización del activo.

Metros²: ¿Cómo han cambiado las previsiones del sector con el desarrollo del año? ¿Qué esperan de la colaboración público-privada?

J. A. G.: Las previsiones han ido mejorando a medida que avanzaba el año. Empezamos con cierta prudencia por la incertidumbre económica; los costes de construcción; los tipos de interés y la dificultad para disponer de mano de obra cualificada. Sin embargo, la evolución de la actividad ha sido mejor de lo que inicialmente podíamos prever y los indicadores de inversión, licitación y cartera de proyectos nos permiten ser razonablemente optimistas.

Respecto a la colaboración público-privada, desde AEDIP creemos que tiene un enorme potencial. España tiene por delante importantes necesidades de inversión en infraestructuras, vivienda; defensa; equipamientos públicos; energía y rehabilitación, y la colaboración entre administración y empresa privada puede contribuir a movilizar inversión y, sobre todo, a ejecutar mejor los proyectos. Pero para nosotros la colaboración público-privada no debería entenderse únicamente como una fórmula de financiación. También debería significar incorporar a la inversión pública metodologías, herramientas y capacidades de gestión que están plenamente consolidadas en el sector privado. En este sentido, consideramos que el PM puede desempeñar un papel fundamental. Una dirección integrada e independiente permite definir mejor los objetivos desde las primeras fases y puede ayudar a que la administración sea más eficiente en la gestión de los recursos públicos. Este es precisamente uno de los grandes retos que tenemos como sector. Desde AEDIP queremos seguir trabajando con las administraciones para explicar qué hacemos, qué valor aportamos y cómo nuestra participación puede contribuir a conseguir proyectos públicos mejor gestionados, más transparentes y con menores desviaciones. Por tanto, vemos 2026 con optimismo y creemos que una mayor colaboración público-privada, entendida no sólo desde la financiación sino también desde la gestión profesional de los proyectos, puede abrir una importante oportunidad para nuestro sector y, sobre todo, contribuir a mejorar la eficiencia de la inversión pública.

Metros²: ¿Cuáles son las principales estrategias de innovación?

J. A. G.: La innovación es uno de los grandes retos y, al mismo tiempo, una de las mayores oportunidades para el PM. No se trata únicamente de incorporar nuevas herramientas tecnológicas, sino de mejorar la manera en que planificamos y coordinamos a todos los agentes que participan en un proyecto. Una de las principales líneas de transformación es la



Josep Antoni Grimalt, presidente de AEDIP.

digitalización y la inteligencia artificial. Estamos empezando a ver aplicaciones muy interesantes para automatizar tareas administrativas. La IA no sustituirá al project manager, pero sí creemos que cambiará profundamente su forma de trabajar y aumentará su capacidad de análisis y de toma de decisiones. También estamos viendo una evolución importante hacia metodologías más colaborativas. Conceptos como lean construction; last planner system o las diferentes modalidades de contratación colaborativa permiten integrar antes a los agentes, anticipar problemas y reducir ineficiencias. En proyectos cada vez más complejos, la innovación también consiste en sustituir modelos excesivamente fragmentados por formas de trabajo más integradas. A ello debemos añadir la sostenibilidad y la gestión del ciclo de vida del activo.

Metros²: ¿Cómo avanza el PERTE industrializado?

J. A. G.: El PERTE de Industrialización de la Vivienda es una iniciativa que valoramos muy positivamente, porque aborda algunos de los principales problemas estructurales: productividad; falta de mano de obra; digitalización; sostenibilidad y necesidad de incrementar la producción de vivienda. Hemos seguido de cerca la creación de la Oficina Técnica del PERTE, que debe coordinar financiación, cambios normativos; formación; digitalización; proyectos piloto, y la denominada Ciudad de la Industrialización en Valencia, en la que esperamos se liciten servicios de project management. El siguiente paso debe ser avanzar en los modelos de contratación y en los pliegos. Industrializar no significa únicamente fabricar componentes fuera de la obra; implica cambiar la forma de concebir, contratar y gestionar el proyecto desde sus primeras fases.

“2025 demuestra la fortaleza y competitividad de la ingeniería española”

Elizabeth Molina, secretaria general de Tecniberia, explica a Metros² cómo han llegado al centenar de asociadas cuya facturación representa el 65% del sector, con 8.000 millones de ingresos en 2025.



Elizabeth Molina, secretaria general de Tecniberia.

“Para este ejercicio esperamos que el sector de la ingeniería continúe creciendo en su actividad. La ingeniería es un pilar esencial para el desarrollo económico, la competitividad y la sostenibilidad de un país. Está presente en las infraestructuras que utilizamos cada día, en la transición energética, en la digitalización y en la proyección internacional de España”.

Elizabeth Molina, secretaria general de la Asociación Española de Empresas de Ingeniería, Consultoría y Servicios Tecnológicos, Tecniberia, está más que satisfecha. Los ingresos de sus 100 empresas asociadas, que sitúa en el 65% del total de la facturación del sector, han ascendido en 2025 a 8.000 millones de euros, tal y como explica en una entrevista con Metros².

Metros²: ¿Qué valoración hace de la actividad del sector de la ingeniería en 2025 y del primer semestre de 2026?

Elizabeth Molina.: La valoración que hacemos desde Tecniberia, la Asociación Española de Empresas de Ingeniería, Consultoría y Servicios Tecnológicos, de la evolución del sector no puede ser más que positiva. El sector en su conjunto obtuvo en 2025 un volumen de facturación de 12.300 millones de euros, lo que representó un crecimiento del 6,9% respecto al ejercicio anterior. Por su parte, la facturación de las empresas integradas en Tecniberia ascendió el pasado año a 8.050 millones de euros, lo que supone un incremento del 7% respecto a 2024, un crecimiento similar al que registró el conjun-

to del sector. Por tanto, el volumen de negocio de las ingenierías asociadas a Tecniberia representó en torno al 65% de la facturación total del sector, un porcentaje similar al registrado en años anteriores, y estas empresas emplean a unos 70.000 profesionales. Nos sentimos especialmente orgullosos de la potente presencia internacional de nuestras empresas, con actividad en los cinco continentes, lo que refleja que el talento, la experiencia y la capacidad de la ingeniería española son ampliamente reconocidos en el mundo. Aproximadamente el 70% del negocio de nuestras compañías se genera en el exterior, que continúa siendo, además, el principal aportador de beneficios. No obstante, para seguir avanzando con éxito en los mercados internacionales, resulta fundamental contar con el respaldo y la complicidad de nuestras administraciones públicas, así como con una diplomacia comercial más reforzada y activa que contribuya a abrir puertas y facilitar la presencia de nuestras empresas en el exterior. Por otro lado, estamos satisfechos con la evolución positiva en el número de empresas asociadas a Tecniberia. En las últimas semanas hemos alcanza-

do el centenar de miembros, una cifra redonda que muestra la fortaleza de la Asociación como voz de la ingeniería y que refuerza nuestra labor de representación institucional. También nos sentimos orgullosos de que entre nuestras asociadas haya empresas de todos los tamaños y de muy variadas disciplinas dentro de la consultoría de ingeniería. Los resultados de 2025 demuestran la fortaleza y competitividad de la ingeniería española, capaz de mantener un sólido liderazgo internacional mientras refuerza su actividad en el mercado nacional. El incremento de la licitación pública constituye una oportunidad para seguir impulsando un sector estratégico para la transformación de nuestra economía, aunque será fundamental garantizar la continuidad de las inversiones y apostar por una contratación basada en la calidad, la innovación y el talento.

Metros²: ¿Qué objetivos se han marcado para 2026 y qué expectativas tienen?

E. M.: Para este ejercicio esperamos que el sector de la ingeniería continúe creciendo en su actividad y haciendo frente de la mejor manera a los grandes retos que afrontamos. La ingeniería es un pilar esencial para el desarrollo económico, la competitividad y la sostenibilidad de un país. Está presente en las infraestructuras que utilizamos cada día, en la transición energética, en la digitalización y en la proyección internacional de España.

Desde la Asociación estamos trabajando para acompañar al sector, y de manera especial a nuestras empresas, ante los grandes retos que afrontamos: la presión sobre los márgenes, la necesidad de avanzar hacia modelos de contratación más evolucionados, el aumento de la competencia internacional y el reto de atraer y fidelizar el talento. Son cuestiones que no podemos dejar de lado y requieren respuestas y actuaciones decididas. Junto a nuestros principios de defensa de los intereses de nuestras empresas y el impulso al desarrollo de la ingeniería, y coincidiendo con el cambio en la presidencia de Tecniberia, la Asociación se ha marcado cinco ejes de actuación:

- La defensa de la viabilidad económica de nuestros proyectos. No podemos seguir tolerando que los pliegos de contratación pública premien la oferta más barata por encima de la calidad técnica.
- Situar a Tecniberia más cerca de los centros de decisión económica, regulatoria e institucional de nuestro país.
- Atraer y mantener a los mejores profesionales. Para ilusionar a las nuevas generaciones y retener el talento STEM, necesitamos empresas rentables.

- Fortalecer el valor de Tecniberia como espacio de colaboración, representación y generación de conocimiento para todo el sector.

- Aprovechar la Inteligencia Artificial para crear más valor. La IA no va a sustituir a la ingeniería, pero sí va a transformar la forma en que diseñamos, planificamos, analizamos y gestionamos proyectos.

Metros²: ¿Qué mercados son los que protagonizarán una mayor presencia de las ingenierías? ¿En qué zonas geográficas?

E. M.: Está previsto que la demanda de la ingeniería siga creciendo, especialmente en aquellos mercados que están acometiendo grandes programas de inversión en infraestructuras. En este sentido, Asia y particularmente países como India, aparecen como uno de los grandes focos de oportunidad, tanto por el volumen de inversión previsto como por la magnitud de su transformación en ámbitos como el transporte, la energía, el agua y la conectividad digital.

Junto a Asia, vemos también un importante potencial en Oriente Medio y África, donde existe una elevada necesidad de nuevas infraestructuras y grandes proyectos de desarrollo. El panorama europeo cobra un interés crítico con los planes estratégicos de reconstrucción de infraestructura en Ucrania y el desarrollo logístico de los corredores bálticos, esenciales para la nueva arquitectura de conectividad y resiliencia geopolítica del continente.

Las oportunidades son cada vez más globales y para nuestras ingenierías, el reto y la oportunidad están en mantener una presencia internacional diversificada, aprovechando nuestra experiencia y reforzando nuestra posición en aquellos mercados que están experimentando un mayor crecimiento de inversión. Asimismo, las oportunidades exigen un salto cualitativo: el reto ya no es solo mantener esa presencia internacional diversificada, sino estructurar proyectos con alta viabilidad financiera y priorizar la selección basada en calificaciones de capacidad profesional (QBS) para garantizar el éxito a largo plazo.

Metros²: ¿Cómo han cambiado las previsiones del sector con el desarrollo del año? ¿Qué esperan de la colaboración público-privada?

E. M.: Desde el sector de la ingeniería y, especialmente desde Tecniberia, siempre hemos defendido la necesidad de establecer vínculos de colaboración con la administración pública, pero vínculos basados en la confianza mutua, el equilibrio de riesgos y la excelencia técnica. En ese sentido, veni-



Elizabeth Molina, secretaria general Tecniberia.

mos reclamando algunas cuestiones básicas como un equilibrio de mercado frente a los medios propios en términos de concurrencia y transparencia y el uso eficiente del tejido empresarial privado; la contratación pública basada en el valor intelectual de la ingeniería primando la calidad técnica sobre el precio; o la indexación y revisión de costes reales en las licitaciones. La participación en proyectos estratégicos y la cooperación con las administraciones permiten agilizar la ejecución de iniciativas, facilitar la innovación y garantizar la sostenibilidad de los proyectos. El fortalecimiento de esta colaboración se percibe como esencial para afron-

“La facturación de las empresas integradas en Tecniberia ascendió el pasado año a 8.050 millones de euros, lo que supone un incremento del 7% respecto a 2024, un crecimiento similar al que registró el conjunto del sector. Por tanto, el volumen de negocio de las ingenierías asociadas a Tecniberia representó en torno al 65% de la facturación total del sector”.

tar los retos regulatorios, mejorar la competitividad global y responder de forma eficaz a las demandas sociales y económicas del mercado. En Tecniberia nos gusta decir que queremos que la administración pública nos perciba como aliados, ya que la necesitamos para consolidar y progresar empresarialmente, pero para esto necesitamos una política presupuestaria sostenible y responsable que ponga el foco en la eficiencia del gasto público, contar con un marco regulatorio favorable que permita la inversión, y estabilidad y simplicidad de los instrumentos de apoyo a la innovación.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

Acuerdo entre Tecniberia y la RAI

Tecniberia y la Real Academia de Ingeniería (RAI) han renovado su convenio de colaboración para desarrollar y ejecutar el proyecto ‘Mujer e Ingeniería’ (M&I). Este proyecto, en el que la RAI lleva trabajando desde 2016, es una iniciativa creada para impulsar y fomentar las vocaciones STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas) entre niñas y adolescentes con el objetivo de lograr una mayor presencia y visibilidad femenina en carreras técnicas y, por tanto, en las distintas especialidades profesionales relacionadas con la ingeniería, así como reducir la brecha de género en el sector. El convenio ha sido firmado en la sede de la RAI por Rosalía Gil-Albarellos, presidenta de Tecniberia, y por el presidente de la Real Academia de Ingeniería, Jaime Domínguez. Las dos instituciones diseñarán y llevarán a cabo un programa de actuaciones. Según los datos del Observatorio de la Ingeniería de España 2022 -último publicado-, de los 750.000 profesionales de la ingeniería, solo el 20% son mujeres. La especialidad donde hay menos mujeres es la ingeniería de Telecomunicación, seguido de la ingeniería Informática y la ingeniería Industrial. Las que tienen mayor proporción de ingenieras son la Agrícola y Caminos.

Enrique Font, nuevo vicepresidente de Tecniberia

La Junta Directiva de Tecniberia ha elegido a Enric Font Piqué, market leader Spain y latam del Grupo Quadrante, como nuevo vicepresidente de la patronal de las empresas privadas de ingeniería. Miembro de la Junta Directiva de Tecniberia por el área de Industria y Energía, Enrique Font cuenta con una amplia trayectoria profesional en el sector de la ingeniería. Asume la vicepresidencia de la asociación con el foco puesto en el reforzamiento de la viabilidad económica y la rentabilidad de las empresas asociadas, el impulso a la digitalización y la sostenibilidad del sector y la consolidación del peso institucional de la ingeniería ante las administraciones y los grandes operadores del sector.



Enrique Font Piqué, nuevo vicepresidente de Tecniberia.



IDOM, décadas gestionando proyectos complejos



Equipo project management de IDOM. En el centro, Iker Osorio, project management director.

IDOM combina experiencia internacional, gestión integral y soluciones digitales para desarrollar proyectos singulares en diversos sectores como corporativo; deportivo; eventos; industrial; salud; transporte y ciudad. La culminación de la cruz de la Torre de Jesucristo de la Sagrada Familia; la nueva sede del BEI, en Luxemburgo, y varias actuaciones hospitalarias, son algunos de los más destacados.

Desde el área de project management de IDOM estamos gestionando proyectos de alta complejidad en sectores diversos tales como corporativo; deportivo; eventos; industrial; salud; transporte y ciudad, tanto a nivel nacional como internacional, en mercados difíciles y con clientes exigentes”. Así lo explican desde IDOM, una compañía global con una dilatada trayectoria internacional. Cuentan con más de 5.000 profesionales, presencia en más de 45 oficinas y proyectos desarrollados en más de 125 países. Además, disponen de implantación en mercados estratégicos como Europa; Latinoamérica; Norteamérica y Oriente Medio. “En el último año destacaríamos algunos proyectos por su singularidad como la culminación de la cruz de la Torre de Jesucristo de la Sagrada Familia, en el que, en colaboración con nuestro cliente, hemos logrado cumplir la fecha de inauguración exitosamente coincidiendo con el 100 aniversario de la muerte de Gaudí, en Barcelona. También el Museo Guggenheim Bilbao, uno de los mejores ejemplos de cómo el éxito en la gestión de un proyecto puede convertirse en una relación de confianza a largo plazo. Tras liderar la gestión del proyecto desde la fase de diseño hasta la finalización de su construcción, seguimos acompañando al museo en distintas actuaciones estratégicas más de tres décadas después”, comentan. Desde IDOM, también destacan su participación como PM, para la inmobiliaria Colonial, en el edificio de la antigua sede de IBM con una superficie aproximada de 80.000 metros² (superficie bruta), en Madrid; la nueva sede del Banco Europeo de Inversiones (BEI) en Luxemburgo (actualmente en fase final de construcción e inicio de puesta en marcha), que albergará al menos 1.500 espacios de trabajo corporativos con una superficie aproximada de 63.500 metros² (superficie bruta) y certificación BREEAM Excelente. A nivel hospitalario, destacan los centros de protonterapia en el hospital La Paz, en Madrid; el hospital de Donostia y el hospital Marqués de Valdecilla, en Santander. IDOM tiene una fuerte presencia internacional. En este ámbito destacan un estadio en Riad, con una capacidad aproximada de 26.000 espectadores, y la línea 2 de metro de la ciudad, con cinco estaciones y ocho km de vías; la ampliación de las instalaciones de preautorización de Aduanas y Protección Fronteriza de EE.UU. (CBP) en el Aeropuerto de Dublín, en Irlanda; la ampliación y remodelación del centro comercial Mall Plaza (56.000 metros²), en Lima (Perú) y el proyecto de la zona deportiva Universidad de Monterrey, en México. “Desarrollamos diversos servicios desde la fase de concepción de los proyectos

hasta la entrega final y servicio post venta. Los servicios desarrollados incluyen advisory en fase de concepción del proyecto; design management de diseños realizados por terceros; control de costes, plazos y riesgos; gestión de la construcción (coordinación de subcontratistas; certificaciones de obra; aclaraciones de diseño; cambios de obra; mejoras de diseño; constructibilidad de obra; calidad de obra); gestión de reclamaciones, contratos y stakeholders (grupos de interés); gestión de puesta en marcha de activos, siendo capaces de brindar los servicios de manera individual o de una manera integral, en función de las necesidades de nuestros clientes”, afirman desde IDOM.

Balance y estrategia

Actualmente, el sector corporativo concentra una parte muy relevante de la actividad de IDOM y sigue siendo uno de los principales motores de crecimiento, impulsado por la transformación de los espacios de trabajo, la sostenibilidad y la digitalización de los edificios. “Al mismo tiempo, queremos reforzar especialmente nuestra presencia en los sectores deportivo y de eventos, donde contamos con una sólida experiencia en proyectos singulares de gran visibilidad y complejidad técnica. En cuanto a las mayores oportunidades de crecimiento, observamos un gran dinamismo en sectores como el industrial; salud; transporte y ciudad, impulsados por la transición energética, la modernización de infraestructuras y la digitalización de la economía. Asimismo, vemos un importante recorrido en los segmentos inmobiliarios del ámbito living, como las residencias de estudiantes (PBSA); el coliving; el senior living y el build-to-rent, que están atrayendo un creciente interés por parte de inversores y operadores”. Desde IDOM aprecian que más allá de los sectores, la tendencia común es la demanda de modelos de gestión cada vez más integrados. “Los clientes buscan socios con experiencia internacional capaces de combinar project management; design management; contract management y construction management, apoyados en entornos BIM y sistemas de reporting en tiempo real que permitan tomar decisiones más rápidas y mejor fundamentadas. Esta visión integral de la gestión forma parte del ADN de IDOM y es un enfoque que llevamos aplicando con éxito en proyectos complejos desde hace décadas”, afirman.

IDOM hace un balance de 2025 y del primer semestre del 2026 positivo, en el que han alcanzado las metas en volumen de actividad



De izqda a dcha: la Sagrada Familia, en Barcelona; nueva sede del BEI, en Luxemburgo y edificio de prontoterapia, en el hospital madrileño de La Paz.

que se habían marcado en su estrategia, lo que ha supuesto además un crecimiento en resultado respecto al año anterior, explican. “Somos optimistas ya que observamos que los clientes cada vez están demandando más servicios de PM y tenemos un volumen importante de ofertas en curso y nuevos contratos que se están lanzando, como es el caso del contrato marco de servicios de PM de las sedes del BBVA en Madrid y oficinas internacionales firmado recientemente”, afirman.

Hoja de ruta para 2026 y perspectivas

Sobre su hoja de ruta para este año, desde IDOM explican que se centra en seguir consolidando el crecimiento de los servicios de PM, reforzando su presencia multinacional y avanzando en ámbitos clave como la digitalización; la innovación; la sostenibilidad y “la mejora continua de nuestros procesos de gestión. Durante este año estamos impulsando acciones orientadas a aportar mayor valor a nuestros clientes, especialmente en proyectos complejos y con altas exigencias en términos de costes; plazos; riesgos; calidad y coordinación de agentes. En este contexto, la tecnología y la transformación digital están adquiriendo un papel cada vez más relevante, al permitirnos ofrecer una gestión más anticipativa, transparente y basada en datos. De cara al cierre del año, nuestras perspectivas son positivas. Prevemos mantener una evolución favorable del volumen de actividad, apoyada en proyectos de alto valor añadido y en una relación muy cercana con nuestros clientes. Nuestro objetivo es seguir acompañándolos con agilidad, rigor y visión global, aportando soluciones eficaces ante los retos que plantea un entorno cada vez más complejo y cambiante”, afirman y explican que su estrategia no pasa tanto por crear nuevas áreas de actividad como por reforzar y ampliar sus capacidades en aquellas áreas donde ven una demanda creciente por parte de los clientes. “El control de costes, plazos, riesgos y calidad sigue siendo el núcleo de nuestra actividad, pero la complejidad de los proyectos está impulsando una transformación del project management. En este sentido observamos que los clientes cada vez nos demandan más capacidad, no solo para gestionar los costes, plazos y riesgos, sino para gestionar de forma integrada el diseño, la construcción y los contratos”, matizan. En España, los servicios que más les demandan siguen siendo los asociados al PM tradicional, especialmente el control de costes, plazos y riesgos. “Sin embargo, en los últimos años estamos observando una evolución clara hacia modelos de gestión más integrados, donde disciplinas como el design management; el construction management y el contract management adquieren cada vez mayor relevancia debido a la creciente complejidad técnica, contractual y organizativa de los proyectos”, explican.

En cuanto a los proyectos en los que participan, su actividad abarca

un amplio espectro de sectores, entre los que destacan los edificios corporativos; el ámbito residencial y living (residencias de estudiantes, coliving o senior living); salud; transporte; industria y equipamientos deportivos y culturales.

Sectores de actividad y crecimiento internacional

“Además, los clientes demandan cada vez más herramientas que les permitan disponer de información fiable y actualizada para la toma de decisiones. Por ello, la gestión apoyada en entornos BIM, captura de datos en tiempo real y sistemas avanzados de reporting se está convirtiendo en un elemento cada vez más valorado en los proyectos”, añaden. Respecto al crecimiento que contemplan, seguirá teniendo una clara vocación internacional. “Nuestra prioridad es consolidar y ampliar nuestra actividad en aquellos mercados donde ya contamos con una presencia sólida donde identificamos una demanda creciente de servicios de PM. Europa y LATAM continuarán siendo regiones estratégicas para nosotros, pero también observamos un gran potencial en Oriente Medio y en determinados países de América donde la profesionalización de la gestión de proyectos está adquiriendo un papel cada vez más relevante”, añaden. Respecto al futuro y sus vías de crecimiento, lo tienen claro. “Nuestro objetivo es ofrecer un servicio que el cliente valore por su calidad profesional, excelencia en la gestión holística de los campos de PM, cercanía, experiencia internacional y alto grado de soluciones digitales para la prestación de los servicios. La prioridad hoy sigue siendo el crecimiento orgánico, apoyado en nuestro talento, nuestra presencia internacional y la confianza de nuestros clientes”, concluyen.

www.idom.com



Edificio sede del BBVA, en Madrid.

“Prevedemos cerrar 2026 con una facturación neta de 47,5 millones de euros”

Tras completar la integración con Turner & Townsend, su director, Alberto de Frutos, explica la hoja de ruta, los retos y sus proyectos.



Alberto de Frutos, director de Turner & Townsend.

“La integración nos permite ampliar nuestra oferta con servicios especializados como cost management; project controls; project monitoring; digital services, o asesoramiento avanzado en gestión de programas”.

Tras consolidar la integración con Turner & Townsend (hasta ahora CBRE Project Management), Alberto de Frutos director de la firma, explica su estrategia, los cambios y desgrena sus principales proyectos.

Metros²: Balance de lo que va de año 2026 y perspectivas para terminar el mismo.

Alberto de Frutos: La integración con Turner & Townsend, marca global de referencia en servicios técnicos especializados, ha sido el gran hito de nuestro negocio en lo que llevamos de 2026. Esta unión nos permite trabajar como una plataforma global, combinando la solidez y la cercanía de nuestro equipo en España con la especialización, la capacidad técnica y el alcance global de Turner & Townsend. Un posicionamiento que refuerza nuestra propuesta de valor y nos permite responder a proyectos cada vez más complejos y exigentes. En el plano de negocio, la integración consolida nuestro liderazgo en el mercado de project management en España, con un equipo de 425 personas, y ha acelerado el crecimiento financiero. Prevedemos cerrar 2026 con una facturación neta de 47,5 millones de euros, un 12,5% por encima del año anterior.

Metros²: Principales proyectos en los que están participando y servicios que prestan.

A. d. F.: Ahora mismo tenemos en marcha proyectos de gran escala y notable interés

estratégico. Es el caso del nuevo campus cultural de CaixaForum en Málaga, cuyas obras arrancaron en abril; o del Campus Sanofi Barcelona, donde nuestros equipos tienen un papel determinante en la gestión y adecuación de la nueva sede. En el ámbito residencial y hotelero de alta gama seguimos avanzando en The N Residences Ibiza, con finalización estimada entre finales de este año y comienzos de 2027, y la nueva sede de Siemens en Madrid sigue su curso, con las obras ya iniciadas. A ello se suman iniciativas ligadas a la infraestructura digital, como el campus de centros de datos de Apto en Madrid, y desarrollos logísticos e industriales como Hines Alvear Los Ahijones o los distintos proyectos que ejecutamos para Costco. En cuanto a los servicios, la base sigue siendo el project management integral, aunque cada vez se acompaña con más frecuencia de disciplinas especializadas como cost management, project controls o servicios digitales. Entre los hitos recientes destacaría la inauguración del Hotel Don Carlos en Marbella, culminación de un ambicioso proyecto de renovación, y la entrega de varios hoteles de Hospes en Valencia, Granada y Córdoba, donde hemos acompañado procesos de rehabilitación y reposicionamiento de activos premium. Asimismo, acabamos también de inaugurar el Hotel Thompson en Sevilla, una muestra más de la confianza de nuestros clientes que repiten, tras la ejecu-

ción del hotel Thompson en Madrid hace un par de años.

Metros²: ¿Cuáles son los servicios que más les están demandando?

A. d. F.: El servicio más demandado sigue siendo el project management integral, que continúa siendo el núcleo de nuestra actividad y uno de los principales pilares de nuestra propuesta de valor. No obstante, estamos observando un crecimiento muy significativo en la demanda de servicios especializados. Entre ellos destaca especialmente el cost management, impulsado por clientes con perfil inversor que necesitan un mayor control económico, previsibilidad y capacidad de gestión del riesgo en sus inversiones. La integración con Turner & Townsend nos permite reforzar y ampliar de forma notable estas capacidades, incorporando disciplinas altamente especializadas como project controls; project monitoring o servicios digitales, áreas que cuentan con una amplia trayectoria internacional dentro del grupo y que están teniendo una creciente aceptación en el mercado español. Estamos percibiendo un renovado interés por modelos de construction management, con construcción por paquetes en lugar de un contratista único. Esta modalidad, en la que contamos con mucha experiencia en España, está creciendo nuevamente especialmente en proyectos complejos donde los clientes buscan una mayor flexibilidad, control y participación directa en la gestión de la construcción.

Metros²: ¿Qué peso tiene el PM en la compañía?

A. d. F.: Nosotros somos una empresa especializada de project management, y por tanto diría que el 100% de nuestra actividad se centra en PM. Dentro de nuestros servicios, incorporamos lo que podemos considerar diferentes fórmulas contractuales, dentro de nuestro servicio principal de PM. Así, proporcionamos también otros servicios especializados como due diligence, cost management u obras, en aquellos proyectos de fit-out en los que actuamos como contratista principal. De forma estricta, y sin contar las otras fórmulas contractuales citadas, nuestros servicios de PM suponen un 65% de nuestra facturación total.

Metros²: ¿A qué se debe el cambio de denominación de CBRE Bovis, qué cambios hay y qué implican? ¿Van a comprar más compañías para seguir creciendo?

A. d. F.: El cambio de denominación es el resultado natural de nuestra integración operativa con Turner & Townsend, la marca global especializada en servicios técnicos,



Render del Proyecto The N Residences, en Ibiza.



Hotel Don Carlos, en Marbella (Málaga).

gestión de programas, proyectos y costes dentro del Grupo CBRE. La adopción de esta identidad refleja una realidad mucho más amplia que un cambio de nombre. Supone integrarnos plenamente en una organización presente en decenas de países, con más de 22.000 empleados y reconocida internacionalmente por su experiencia en sectores altamente especializados. Gracias a ello, nuestros clientes en España pueden acceder a metodologías, conocimiento sectorial, herramientas y capacidades globales que antes no estaban disponibles de forma tan directa. Se trata, por tanto, de una evolución estratégica que fortalece nuestra propuesta de valor y amplía significativamente las soluciones que podemos ofrecer. En cuanto al crecimiento, actualmente nuestro foco está puesto en maximizar el potencial de esta integración y continuar desarrollando nuestras capacidades especializadas en el mercado español. En estos momentos no contemplamos nuevas adquisiciones como vía de crecimiento, aunque en nuestro sector, siempre hay que estar atento a nuevas oportunidades que puedan surgir, tanto locales como a nivel global. En todo caso, sería para fortalecer algún área o sector menos desarrollado internamente, y que sea parte de nuestro plan estratégico.

Metros²: ¿Van a crear alguna nueva área?

A. d. F.: Más que crear nuevas áreas desde cero, lo que estamos haciendo es incorporar y desarrollar en España capacidades que ya forman parte del ADN de Turner & Townsend a nivel internacional. La integración nos permite ampliar nuestra oferta con servicios especializados como cost management; project controls; project monitoring; digital services, o asesoramiento avanzado en gestión de programas, disciplinas que cuentan con una sólida implantación y reconocimiento en otros mercados internacionales. Esto representa una gran oportunidad tanto para nuestros clientes como para nuestros

profesionales, ya que nos permite ofrecer un acompañamiento mucho más completo en todas las fases del ciclo de vida de los proyectos, aportando un nivel de especialización diferencial que responde a la creciente sofisticación del mercado.

Metros²: Expansión geográfica e internacional y qué peso tiene en la compañía.

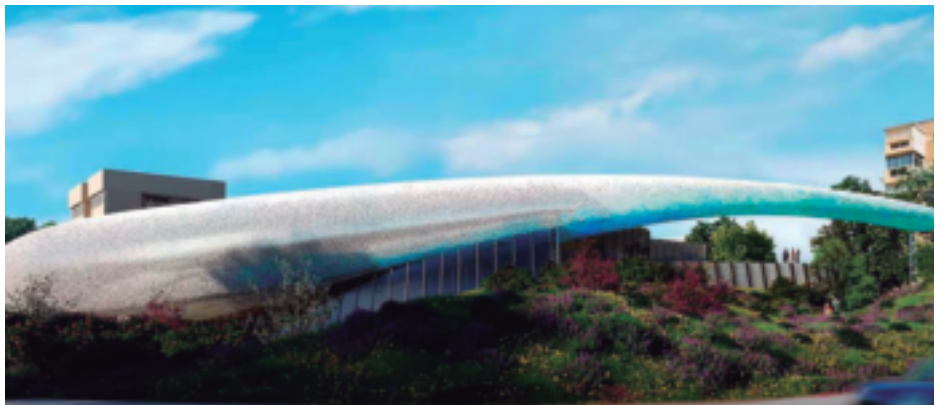
A. d. F.: La dimensión internacional es hoy uno de nuestros principales elementos diferenciales. Gracias a la integración con Turner & Townsend, formamos parte de una organización global con presencia en más de 64 países y más de 22.000 profesionales especializados en la gestión de proyectos, programas y costes. Esta red internacional nos permite acceder al conocimiento acumulado en algunos de los proyectos más complejos y relevantes del mundo, trasladando ese aprendizaje al mercado español y poniendo a disposición de nuestros clientes metodologías, herramientas y experiencias contrastadas a nivel global. Además, cada vez trabajamos más en proyectos para clientes internacionales que buscan una ejecución homogénea en distintos mercados, algo para lo que la plataforma global de Turner & Townsend resulta especialmente valiosa. Para nuestra actividad en España, contar con el respaldo de una organización de esta dimensión supone una ventaja competitiva

clara. Nos permite combinar la cercanía y el conocimiento local con el acceso a especialistas internacionales en sectores tan diversos como data centers; life sciences; infraestructuras; energía; industria; healthcare; hospitality o aviation, entre otros.

Metros²: ¿Qué radiografía puede hacernos del sector?

A. d. F.: El mercado del project management atraviesa un momento muy dinámico y con perspectivas positivas, impulsado por la creciente complejidad de los proyectos, la necesidad de controlar costes y riesgos, los objetivos de sostenibilidad y la incorporación de nuevas tecnologías. Desde Turner & Townsend estamos presentes en prácticamente todos los grandes sectores de actividad, incluyendo oficinas; hoteles; retail; residencial y living; healthcare; life sciences; industrial y logística; data centers; energía; infraestructuras; sector aeroportuario y marítimo, entre otros. La especialización es cada vez más importante. Los clientes demandan equipos capaces de comprender en profundidad las particularidades de cada sector y aportar soluciones adaptadas a sus necesidades específicas. Por ello contamos con project managers especializados y con experiencia consolidada en cada una de estas industrias.

Soledad García Garrido | sgarciag@metros2.com



Render del proyecto CaixaForum, en Málaga.

“Crecer siguiendo al mercado: de HōMUproject a Theop Iberia”

Blanca Pérez-Angulo, managing director de Theop Iberia, explica la nueva etapa iniciada en junio de 2026, con la entrada de Theop en el accionariado de HōMUproject y la integración con Albion Management.

Un año más, el ejercicio en curso se perfila como el mejor desde los inicios de HōMUproject. Sin embargo, en esta ocasión, el balance positivo no responde únicamente a la evolución de las cifras de negocio, sino también a un año de crecimiento especialmente relevante desde el punto de vista estratégico”, así lo explica Blanca Pérez-Angulo Martínez, managing director de Theop Iberia, y muestra las cifras que refrendan su afirmación. Al cierre del primer semestre de 2026, las previsiones de HōMUproject apuntan a un crecimiento anual superior al 50% respecto a 2025. A ello se suma una cartera ya contratada para 2027 que supera en un 80% la que, en estas mismas fechas del año pasado, tenían comprometida para el ejercicio actual. La propuesta de servicios de la compañía abarca de forma integral las principales áreas de gestión y consultoría técnica inmobiliaria: *project management (PM)*; *portfolio management*; *project monitoring*; gestión técnica de carteras inmobiliarias; *technical & environmental due diligence*; consultoría técnica y consultoría en sostenibilidad y bienestar, incluyendo ESG y taxonomía. “Dentro de esta oferta diversificada, el PM continúa siendo nuestra principal fuente de ingresos, representando aproximadamente el 85% de la facturación, seguido de los servicios de *technical due diligence*, con cerca de un 10%. Desde el punto de vista geográfico, seguimos consolidando nuestra presencia en la Península Ibérica. Madrid, donde se encuentra nuestra sede principal, concentra aproximadamente el 45% de nuestro volumen de negocio, mientras reforzamos nuestra posición en Barcelona y continuamos creciendo de manera sostenida en Lisboa. Paralelamente, mantenemos equipos locales en aquellas ubicaciones donde la demanda del mercado y las necesidades de nuestros clientes requieren una presencia más próxima, destacando especialmente nuestros equipos en Málaga y en el norte de España, en el área de Vitoria”, explica la directora.

La nueva etapa

En el ámbito de la consultoría técnica, su actividad trasciende el mercado ibérico. “Desarrollamos *technical due diligence* a escala internacional y servicios de consultoría de costes a nivel europeo, de manera que actualmente alrededor del 10% de nuestros ingresos

procede de proyectos internacionales. Estas cifras presentan, además, un importante potencial de crecimiento como consecuencia de la nueva etapa iniciada a finales de junio de 2026, con la entrada de Theop en el accionariado de HōMUproject y la integración con Albion Management. Como resultado de esta operación, reforzamos nuestra posición en el mercado bajo la identidad de Theop Iberia, combinando capacidades, equipos, experiencia y presencia geográfica. Theop, Albion y HōMUproject compartimos una misma concepción del negocio y, sobre todo, unos valores comunes. Las tres compañías tenemos como denominador común una actividad centrada exclusivamente en la gestión y consultoría, circunstancia que nos permite mantener una plena independencia respecto a otros agentes del sector inmobiliario, lo que constituye un elemento diferencial: nos permite afrontar cada proyecto desde la objetividad, evitando posibles conflictos de interés y alineándonos exclusivamente con los objetivos de nuestros clientes”, explica.

Especialización sectorial

A lo largo de su trayectoria la compañía ha gestionado proyectos en, prácticamente, todos los segmentos del inmobiliario, según explican. “Actualmente destaca especialmente nuestro posicionamiento en sectores como *data centers*; *hospitality*; *living* —incluyendo *senior living*, *coliving* y residencias de estudiantes— y residencial. Nuestra experiencia histórica nos proporciona, asimismo, un conocimiento muy amplio de los sectores de oficinas y logística. Sin embargo, en línea con la evolución actual de la demanda, estos segmentos tienen hoy un peso menor dentro de nuestra actividad. Nuestro valor diferencial parte de una realidad sencilla: contamos con equipos con un elevado nivel de experiencia, tanto en conocimiento técnico como en capacidad de gestión estratégica. Esta combinación nos permite ofrecer un servicio que aspira a integrarse en la estructura del cliente de una forma más próxima a la de su propio departamento técnico que a la de un consultor externo”, afirma la directiva, que explica cómo esa capacidad de adaptación y especialización se refleja en una cartera de proyectos desarrollada para algunos de los principales inversores, operadores y compañías.



Blanca Pérez-Angulo Martínez,
managing director de Theop Iberia.

Así, en *data centers*, cuentan con proyectos para Merlin Properties, en ARASUR y Getafe; Global Switch, en MAD2; Digital Realty, en MAD4 —incluyendo los edificios 1, 2 y 3 y diferentes proyectos de Fit Out—; y NxN, en sus desarrollos en Valencia y Madrid. En el ámbito residencial destaca su participación junto a Terralpa en el proyecto de Paseo de Recoletos, 14, en Madrid.

Principales proyectos

Por su parte, en el sector *retail* han trabajado en proyectos de transformación y mejora de activos consolidados, entre ellos la reforma de las áreas exteriores de Parquesur para Unibail-Rodamco-Westfield y la reforma de Plenilunio para Klépierre. Respecto a su actividad en el segmento *living*, ésta incluye proyectos para GMP en Vallecas. En desarrollos de *healthcare*, para Cofinimmo en Mallorca, Córdoba y Ourense; así como el proyecto de *senior living* CANDO, en La Moraleja (Madrid), para JV20. En el sector *hospitality* cuentan con experiencia en proyectos hoteleros para diferentes inversores y operadores, entre ellos Sofitel Lisboa, Ibis Styles Valdebebas e Ibis Styles Benidorm para Extendam, así como Sofitel Porto y Mama Shelter, para Propreal. A ello se suman proyectos vinculados al alojamiento flexible y de estudiantes, como la residencia Camplus Barcelona 22@ para DeA Capital, y actuaciones para easyHotel en Barcelona y Valencia. Respecto a los activos docentes incluye proyectos para instituciones educativas de ámbito internacional, como la Escuela de Negocios ESSCA, en Málaga y la Escuela de Negocios de IES Abroad, en Barcelona. Respecto a su hoja de ruta, “nuestro plan es no tener un plan rígido, sino ser capaces de adaptarnos continuamente a los planes del mercado. Hemos situado siempre el negocio de nuestros clientes en el centro de nuestras decisiones. Nos preocupamos por comprender sus necesidades y objetivos antes que por imponer una estrategia de crecimiento propia. Y, como consecuencia, nuestro negocio crece”, concluye.

DONCARLOS

■

Bovis from
CBRE es
ahora
Turner and
Townsend.

La experiencia que ya
conoces en España,
ahora impulsada por
la marca global líder
en Project y Cost
Management.

Mace impulsa el alojamiento universitario

La nueva residencia de estudiantes de Vía Hispanidad 18, en la que Mace actúa como project manager, refuerza el alojamiento universitario en Zaragoza.



Perspectivas de la residencia de estudiantes de Vía Hispanidad, en Zaragoza.

La puesta en marcha de la nueva residencia de estudiantes de Vía Hispanidad 18, en Zaragoza, promovida por CETIM, diseñada por TASH & Partners, construida por EIGO Construcciones, operada por Odalys Campus y con Mace como project manager, “se ha consolidado como un nuevo referente para el alojamiento estudiantil en Zaragoza”. Así lo afirman desde Mace. El edificio cuenta con aproximadamente 5.100 metros² de superficie construida y alrededor de 180 habitaciones, reforzando la oferta residencial para estudiantes en una de las zonas con mayor concentración de equipamientos universitarios de la ciudad, inciden. “El proyecto representa mucho más que la incorporación de un nuevo activo al mercado de student housing, pues ha sabido transformar una parcela compleja en un edificio moderno, eficiente, concebido bajo los estándares de sostenibilidad Breeam con certificación nivel Muy Bueno, y plenamente integrado en su entorno urbano, gracias al esfuerzo coordinado de todos los agentes implicados”, añaden.

Desafíos técnicos y logísticos

Mace explica cómo desde sus fases iniciales, el desarrollo presentaba una serie de condicionantes que exigían una planificación rigurosa y una intensa coordinación entre todos los participantes. La parcela, situada en una posición estratégica junto al conjunto residencial Seminario y en la confluencia de Vía Hispanidad con la calle Ángela López Jiménez, se caracteriza por su configuración en esquina y por la presencia de edificaciones existentes en contacto con dos de sus límites. Además, la construcción debía ejecutarse sobre varias plantas de aparcamien-

to subterráneo preexistentes, circunstancia que condicionó tanto el diseño estructural como la metodología constructiva.

A estos retos se añadió la complejidad de desarrollar la obra en un entorno urbano consolidado, con espacios muy limitados para carga, descarga y acopio de materiales. “La logística de construcción requirió un seguimiento permanente y una coordinación continua para garantizar la seguridad, la continuidad de los trabajos y la convivencia con el entorno residencial existente. En este sentido, la sensibilidad de EIGO con el vecindario y la rápida reacción ante cualquier eventualidad permitieron compatibilizar la convivencia minimizando el impacto. La gestión de estos desafíos puso de manifiesto la importancia de un enfoque colaborativo, donde promotor, arquitectos, constructora, operador y project manager trabajaron con objetivos compartidos y una comunicación constante”, añaden. El proyecto diseñado por TASH & Partners plantea un edificio esbelto y reconocible, alineado con Vía Hispanidad, cuya volumetría responde directamente al programa residencial y de servicios requerido. “La propuesta combina fachadas principales abiertas con testeros más sólidos, generando una imagen contemporánea y sobria que se integra de forma natural en el entorno urbano”, matizan. La residencia culmina además el desarrollo del conjunto residencial Seminario, aportando un uso complementario que contribuye a dinamizar la actividad de la zona y a atender una demanda creciente de alojamiento para estudiantes nacionales e internacionales. Por su ubicación, “la residencia disfruta de una excelente conexión con la Universidad de Zaragoza, el Hospital Universitario Miguel Servet, ESIC y otros centros educativos de re-

ferencia, consolidándose como un producto especialmente atractivo para la comunidad universitaria”, afirman desde Mace.

Gestión integrada

“La ejecución de proyectos de estas características demuestra que el éxito no depende únicamente de la calidad del diseño o de la construcción, sino también de la capacidad de todos los participantes para trabajar de forma coordinada. La colaboración entre promotor, diseñadores, constructores, operadores y gestores de proyecto permite convertir Vía Hispanidad 18, un emplazamiento complejo, en una oportunidad de creación de valor”, afirman y explican que como project manager, Mace ha acompañado el desarrollo desde una posición integradora, facilitando la toma de decisiones, gestionando riesgos y promoviendo la colaboración entre los diferentes equipos para alcanzar los objetivos de coste, plazo y calidad definidos por la propiedad. “El resultado es un edificio que cumple con las expectativas del promotor, responde a los estándares operativos establecidos por Odalys y aporta un activo de gran calidad al mercado inmobiliario de Zaragoza”, añaden. Para Adrià Saigí, project manager de Mace en el proyecto, “la residencia de Vía Hispanidad ha supuesto un gran reto. La complejidad técnica del emplazamiento y las limitaciones logísticas exigieron trabajar con un alto nivel de coordinación y capacidad de adaptación durante todo el proceso. Gracias al compromiso y profesionalidad de todos los equipos implicados, hemos conseguido entregar un edificio del que todos podemos sentirnos orgullosos. El resultado final aporta a Zaragoza un edificio de alta calidad, diseñado para responder a las necesidades actuales del alojamiento estudiantil y llamado a convertirse en un referente dentro del mercado de student housing de la ciudad”, concluye.



Residencia de estudiantes Vía Hispanidad.

“Hemos incrementado la contratación por encima del 25%”

Eva Cuesta, directora general de Acerta, hace balance del primer semestre del año y avanza su estrategia y principales proyectos.



Eva Cuesta, directora general de Acerta.

Con un balance positivo del primer semestre del año, **Eva Cuesta**, directora general de **Acerta**, afronta el año con optimismo y con importantes proyectos.

Metros²: ¿Cuál es su balance de lo que va de año 2026 y qué perspectivas tiene para terminar el mismo?

Eva Cuesta.: El año comenzó con bastantes incertidumbres debido al contexto geopolítico, pero finalmente el balance de este primer semestre ha sido francamente muy positivo donde hemos conseguido incrementar la facturación respecto al mismo semestre del pasado año, pero lo que es más importante, la contratación se ha incrementado por encima del 25%.

A estas fechas, las perspectivas para finalizar el año son claramente favorables porque estamos percibiendo que el sector cada vez valora mejor la contratación de los servicios, experiencia, talento y cercanía de nuestros equipos para afrontar proyectos cada vez más complejos y especializados.

Metros²: Principales proyectos en los que están participando y cuáles son los servicios que están prestando. ¿Cuáles son los servicios que más les están demandando?

E. C.: Los servicios de project management se basan en la minimización de riesgos y la proactividad para adelantarnos a los futuros y potenciales problemas, esto conlleva que la figura del project sea clave para la toma de decisiones y aportar visión estratégica al cliente y por tanto que se entienda como un servicio integral que se incorpora a los proyectos desde los primeros estudios de viabilidad.

Pero los diferentes sectores y la tipología de clientes requieren cada vez más un alto gra-

do de especialización por lo que aquellos que tienen un perfil financiero o inversor requieren cada vez más servicios especializados de cost management, así como la monitorización y seguimiento de sus proyectos para reportar a los inversores finales. Finalmente, yo diría que los clientes buscan un socio técnico de confianza que les permita optimizar los proyectos y garantizar el resultado a sus inversores.

La diversificación de sectores sigue siendo clave para la compañía, tanto en España como en el resto de los países. El “living” en todas sus variables tales como built to sell; built to rent; flex living; coliving; residencias de estudiantes etc... siempre ha sido el sector más reconocido donde aportamos una larga experiencia, pero los sectores de oficinas; retail (especialmente reposicionamiento); logístico y hotelero tienen un peso relevante en nuestra facturación y estamos trabajando en proyectos de entidad con casi todos los promotores, fondos e inversores del sector.

En España acabamos de finalizar un importante complejo logístico para Aldi donde hemos estado inmersos durante los últimos cuatro años debido a que su desarrollo ha tenido que convivir con su actividad de almacenamiento y operativa diaria

También trabajamos con clientes como Generali; Iberia; Mutua Madrileña; Danone, etc. en su porfolio de oficinas. Estamos desarrollando varios complejos turísticos, pero destacaría actualmente la vivienda asequible, la cual nos está permitiendo cerrar importantes acuerdos marcos con grandes fondos de inversión para llevar a cabo una asesoría estratégica y servicio integral para el desarrollo de un número importante de promociones enfocadas a estos requerimientos.

Si hablamos de otros países del grupo, tam-

bién están creciendo en su diversificación de sectores, por ejemplo, en Colombia están finalizando importantes proyectos de retail tales como el centro comercial Unico, en Bucaramanga y a su vez México acaba de cerrar un acuerdo de crecimiento de la cadena de supermercados Walmart para todo el territorio.

Metros²: ¿Van a crear alguna nueva área?

E. C.: Consideramos que ese objetivo clave de convertirnos en ese socio técnico para los clientes del que hablábamos antes, uno de los grandes retos en los que estamos trabajando, de la mano de nuestros clientes, es ver cómo podemos ayudar e implementar procesos de industrialización en la construcción desde el inicio de los diseños que permitan incorporar soluciones ya testadas mejorando capacitación, coste y plazo en el producto final.

Metros²: Qué expansión geográfica e internacional contemplan.

E. C.: La compañía siempre tiene objetivos de crecimiento, bien orgánica o inorgánicamente y seguimos trabajando en esa línea en todos los países donde estamos implantados. Esto nos permitiría un reposicionamiento en el mercado que consideramos indispensable para poder aportar a nuestros clientes la mayor diversidad de servicios y la especialización y alcance que nos demandan para poder atender nuevos proyectos que cada vez tienen mayor complejidad y requieren un mayor conocimiento global.

Metros²: Qué radiografía puede hacernos del sector.

E. C.: No podemos hablar del project management si no se entiende dentro del sector inmobiliario al que pertenece y, por lo tanto, participando de los mismos problemas y retos de un mercado en pleno proceso de transformación, tratando de gestionar los inconvenientes derivados de la falta de personal con experiencia suficiente para grandes proyectos, en un entorno marcado por la aceleración tecnológica, dentro de una gran incertidumbre global y con la redefinición, por parte del cliente, de su propio producto y la expectativa del servicio.

No podemos olvidar que este sector es muy sensible a las incertidumbres del contexto geopolítico mundial ya que dependemos de la atracción de capital extranjero y puede conllevar también nuevos encarecimientos de los costes de construcción etc...

Por tanto, ya no debe bastar con cumplir plazos y presupuestos. Los project manager debemos generar valor, ser eficientes, satisfacer los estándares globales de calidad y sostenibilidad del cliente, aportando visión estratégica y, en este contexto, estamos redefiniendo nuestro rol del project manager.

“La gestión del activo entra en el proyecto antes de comenzar la construcción”

Desde la ingeniería ASPOR Engineering reflexionan sobre la importancia del project management desde el diseño inicial.



El project management debe considerar desde las primeras fases cómo funcionará.

Durante décadas, el éxito de un proyecto inmobiliario se ha medido mediante tres variables: plazo, coste y calidad. Entregar un inmueble en la fecha prevista, dentro del presupuesto y conforme a las especificaciones técnicas continúa siendo esencial. Sin embargo, estos criterios no bastan para determinar si ha sido verdaderamente exitoso. Un edificio puede entregarse sin desviaciones relevantes y presentar después ineficiencias: instalaciones difíciles de mantener, equipos poco accesibles, consumos superiores a los previstos, documentación incompleta o espacios con escasa capacidad de adaptación. La entrega de la obra no representa el final del proyecto, sino el inicio de la etapa más extensa de la vida del activo. Por ello, el project management debe considerar desde las primeras fases cómo funcionará, se mantendrá y evolucionará el inmueble durante las próximas décadas”. Así lo expresan desde ASPOR Engineering, una ingeniería de edificación especializada en el diseño, desarrollo y gestión técnica de inmuebles industriales, logísticos y terciarios, con una visión integral orientada al funcionamiento y al valor del activo a lo largo de todo su ciclo de vida.

El futuro se decide en el proyecto

La compañía afirma que muchas decisiones que condicionan el comportamiento de un edificio se toman cuando todavía se encuentra sobre el plano. La distribución de las instalaciones; la selección de equipos; los accesos para mantenimiento; los materiales o la flexibilidad de los espacios influyen directamente en los costes operativos; la continuidad de la actividad y la vida útil del inmueble. “Uno de los principales retos sigue siendo la separación entre quienes diseñan

y construyen el inmueble y quienes deberán utilizarlo y mantenerlo. Con frecuencia, el responsable de mantenimiento, el facility manager o el futuro usuario intervienen cuando buena parte de las decisiones ya están tomadas. Desde la experiencia de ASPOR Engineering en proyectos, dirección de obra y gestión de activos, esta visión transversal resulta esencial para evitar esa desconexión entre proyecto y operación”, explican.

Integrar su conocimiento desde las fases iniciales permite anticipar problemas difíciles de detectar mediante una revisión exclusivamente técnica. Una solución puede cumplir la normativa y ser constructivamente correcta, pero resultar poco práctica durante su funcionamiento cotidiano. Para la compañía, la revisión de la mantenibilidad, el análisis de riesgos operativos, la validación de accesos y recorridos o la planificación de las pruebas facilitan una puesta en marcha más ordenada, explican.

“No se trata de añadir complejidad, sino de trasladar conocimiento a las fases en las que todavía es posible actuar con mayor facilidad y menor coste. Son especialmente relevantes en los activos industriales y logísticos, donde una incidencia en una instalación crítica puede afectar a la producción, interrumpir la cadena de suministro o comprometer la actividad”, y añade, “en este contexto, el project management no debería limitarse a coordinar agentes y controlar el presupuesto o el calendario. También debe conectar las decisiones adoptadas durante el diseño y la construcción con las necesidades de la futura explotación. Esto implica analizar no solo cuánto cuesta ejecutar una solución, sino cuánto costará mantenerla, qué riesgos puede generar y si permitirá responder a futuras transformaciones del negocio”.

La digitalización ofrece nuevas posibilidades para mantener la continuidad entre proyecto y operación.

Del modelo digital al dato útil

BIM, los sistemas de monitorización, las plataformas de gestión o los gemelos digitales pueden mejorar el acceso a la información y facilitar la toma de decisiones. “Sin embargo, la tecnología no aporta valor por sí sola. Un modelo con muchos datos resultará poco útil si la información no está actualizada, estructurada o vinculada a las necesidades del operador. La pregunta no debería ser cuánta información puede entregarse, sino cuál será necesaria para gestionar el inmueble. Inventarios de equipos, documentación técnica, garantías, planes de mantenimiento y parámetros de funcionamiento deben definirse con un propósito claro. Cuando esta necesidad se plantea desde el inicio, el proyecto genera una base de conocimiento útil para toda la vida del activo. De lo contrario, la documentación se dispersa y obliga a reconstruirla cuando el edificio ya está funcionando”, afirman.

Una visión más completa

Para ASPOR Engineering, el project management debe continuar garantizando plazo, coste, calidad y seguridad. Pero su aportación puede ser mayor si incorpora criterios como mantenibilidad; eficiencia energética; adaptabilidad; continuidad operativa y coste del ciclo de vida. “Esta evolución exige una visión transversal que conecte inversión, ingeniería, construcción, tecnología y operación. También requiere comprender que algunas decisiones aparentemente económicas durante la ejecución pueden generar mayores costes o riesgos durante la explotación”, afirman. Desde la ingeniería inciden en que “el verdadero éxito de un proyecto no consiste únicamente en entregar correctamente un inmueble, sino en conseguir que funcione según lo previsto, pueda mantenerse eficientemente y conserve su utilidad y valor ante los cambios futuros. Porque las decisiones adoptadas hoy determinarán durante décadas el comportamiento del activo de mañana”.



El PM debe conectar las decisiones adoptadas durante el diseño.



“En 2026 creceremos más del 15% en facturación”



José Luis Miró, socio - presidente y fundador de Almar Consulting.

José Luis Miró, socio - presidente y fundador de Almar Consulting, explica la hoja de ruta de la compañía.

José Luis Miró, socio - presidente y fundador de Almar Consulting analiza el presente y futuro de la compañía y el sector.

Metros²: ¿Qué balance hace de lo que va de año 2026 y qué perspectivas tiene para terminar el mismo?

José Luis Miró.: El balance del primer semestre es positivo. Entre enero y junio, la contratación de Almar ha superado los 12,2 millones de euros y prevemos mantener un ritmo semejante durante la segunda mitad del ejercicio. Esperamos cerrar 2026 con un crecimiento de facturación superior al 15%. Destaca especialmente la composición del crecimiento: aumentamos nuestra presencia en proyectos complejos y participamos antes en las decisiones del cliente. Este avance se enmarca en el Plan Escala 2026-2028 que busca una organización más sólida, especializada y escalable.

Metros²: Principales proyectos en los que están participando y cuáles son los servicios que están prestando.

J. L. M.: Nuestra cartera refleja la transformación del mercado: proyectos especializados, activos operativos y rehabilitaciones o reposicionamientos de edificios existentes, considerando su futura explotación. Entre los proyectos más representativos figuran el project management de ThePower University en Expo Zaragoza y del Madrid Culinary Campus; el construction management de la rehabilitación del campus de la Universidad Pontificia Comillas en Madrid; el proyecto y dirección facultativa de un hotel de cuatro estrellas en Jerez de los Caballeros; y el project management de las reformas de los hoteles Meliá Sarrià y Palladium, en Barcelona. En retail desarrollamos el project management de Alerce Park Colmenar, promovido por Alerce Real Estate. También participamos en proyectos hoteleros, residenciales, educativos, sanitarios y deportivos en varios mercados.

Metros²: ¿Cuáles son los servicios que más les están demandando?

J. L. M.: La principal demanda es el control integral desde las primeras fases. El cliente quiere saber pronto si la inversión es viable, su coste real, el plazo de ejecución y los riesgos que pueden alterar el resultado. Por ello crecen la definición estratégica; el análisis de viabilidad; el control de costes; la planificación; la coordinación del diseño; la contratación y la gestión de riesgos. También aumenta la preconstrucción, pues muchas desviaciones nacen de decisiones poco estudiadas antes de la obra. El project management evoluciona desde supervisar la ejecución hacia proteger la inversión: menos explicar lo ocurrido y más anticipar lo que puede suceder para decidir a tiempo.

Metros²: ¿Van a crear alguna nueva área?

J. L. M.: Evolucionamos hacia servicios que resuelvan problemas concretos e integren especialidades. El mercado no necesita necesariamente más disciplinas aisladas, sino una mayor capacidad para coordinarlas e integrarlas. En esa línea, hemos reforzado retail con Isabel Robles y project management con Ines Koschel, y creado direcciones diferenciadas de Arquitectura e Ingeniería, lideradas por Guillermo Kepa Bernalola y Ricardo Rodríguez. La siguiente evolución se vincula a la gestión de activos durante su ciclo de vida, desde la due diligence y el diseño hasta la entrega y optimización. También desarrollamos rehabilitación, eficiencia energética y facility management para modernizar el parque inmobiliario.

Metros²: ¿Cuál es la hoja de ruta? ¿Contemplan la absorción o compra de más compañías como vía de crecimiento?

J. L. M.: El Plan Escala 2026-2028 prepara a Almar para una nueva etapa reforzando gobierno corporativo; coordinación; captación de talento sénior; recurrencia comercial y especialización en sectores con demanda estructural. La prioridad es el crecimiento orgánico, apoyado en nuestras capacidades, clientes e integración de servicios. No obstante, contemplamos operaciones corporativas si aportan una posición geográfica relevante, un equipo de alto nivel, una capacidad técnica diferencial o acceso a nuevos clientes y sectores.

Metros²: Expansión geográfica e internacional y qué peso tiene.

J. L. M.: Nuestra actividad se concentra en España y Portugal. Contamos con una red de oficinas que nos permite trabajar con proximidad y estamos reforzando especialmente nuestra presencia en el norte de España, con foco en Asturias, Cantabria y País Vasco. Internacionalmente seguimos una estrategia selectiva: entrar donde podamos acompañar a clientes, construir equipos solventes y generar actividad recurrente. Tras consolidar Portugal, desarrollamos proyectos y alianzas en Italia, Grecia y Andorra, e impulsamos República Dominicana por su inversión hotelera y los proyectos de nuestros clientes. La internacionalización aún es minoritaria en la cifra de negocio, pero tiene un peso estratégico creciente.

Metros²: ¿Qué radiografía puede hacernos del sector?

J. L. M.: El mercado combina actividad y complejidad. Hay demanda en living; hospitality; logística; educación; salud; data centers; determinados segmentos de oficinas y retail, pero la ejecución afronta oferta limitada; plazos; escasez de perfiles técnicos y presión sobre costes y calendarios. El problema no es la falta de oportunidades, sino convertirlas en proyectos viables y ejecutables.

“El PM impulsa la transformación del sector hotelero en el sur de Europa”

Tribuna de opinión de Paula Albaladejo, directora de Project & Development Services para el Clúster Sur de Europa de JLL.



Paula Albaladejo, directora de Project & Development Services para el Clúster Sur de Europa de JLL.

El sur de Europa nunca había atraído tanto capital hotelero. Pero en un mercado donde todos compiten por los mismos activos premium, el retorno ya no lo decide la operación de compra, sino cómo se gestiona cada euro invertido después de ella.

Y el Sur de Europa concentra buena parte de esta actividad, impulsados por el turismo de ocio y por un interés creciente en proyectos de reposicionamiento y modernización. España cerró el primer semestre de 2026 con 1.400 millones invertidos y la península ibérica se consolida como uno de los mercados los más atractivos de Europa para el capital hotelero. Pero el dato más revelador no es

“El sur de Europa nunca había atraído tanto capital hotelero. Pero en un mercado donde todos compiten por los mismos activos premium, el retorno ya no lo decide la operación de compra, sino cómo se gestiona cada euro invertido después de ella”.

“España cerró el primer semestre de 2026 con 1.400 millones invertidos y la península ibérica se consolida como uno de los mercados los más atractivos de Europa para el capital hotelero”.

cuánto entra, sino hacia dónde se dirige: la inversión se concentra de forma abrumadora en activos de alta gama, hoteles de lujo y upper-upscale, con propuestas de marca y experiencia diferenciadas, respaldados por un crecimiento de ADR sostenido y por encima de la media europea.

Este contexto de crecimiento no está exento de riesgos. En primer lugar, la volatilidad de costes de construcción. El actual ciclo inversor coincide con una fase de encarecimiento sostenido de la construcción, materiales, mano de obra y plazos de ejecución, que ha roto la estabilidad presupuestaria de ciclos anteriores. Cada presupuesto de reposicionamiento se convierte así en una estimación con fecha de caducidad, lo que exige un control mucho más riguroso sobre planificación y ejecución del que exigían otros momentos del mercado.

Por otro lado, el perfil del inversor también ha cambiado. El capital institucional; fondos; aseguradoras; family offices con mandatos sofisticados, concentra hoy buena parte del volumen y tienen exigencias de retorno, de reporting y ESG muy superiores a las de ciclos anteriores. Así, cualquier intervención debe demostrar su contribución a los compromisos de sostenibilidad del inversor y del operador.

Además, a diferencia de otras tipologías de activos, el hotelero se deteriora a un ritmo estructuralmente más rápido, consecuencia de su intensidad de uso operativo, rotación diaria de huéspedes, funcionamiento continuo de instalaciones, exposición constante de acabados. Reposicionar sin entender esa dinámica es construir sobre una base que caduca antes de lo previsto. Por tanto, la eficiencia energética ha dejado de ser una opción para convertirse en un requisito estructural, tanto por presión regulatoria como por su impacto directo en el valor del activo.

El valor del project management especializado está, precisamente, en gestionar estos tres riesgos como uno solo. Un servicio de PM experto en el sector hotelero no interviene únicamente en la fase de obra: aporta una visión de 360º sobre todo el ciclo de vida del activo, desde la decisión de inversión hasta la salida. Esa visión es la que permite decidir con precisión dónde y cómo se invierte cada euro de capex, priorizando intervenciones que realmente extienden la vida útil del activo, protegen su eficiencia energética y sostienen su competitividad frente a un mercado cada vez más exigente.

La diferencia no se mide solo en la ejecución del proyecto a corto plazo, sino en el valor que ese capex sostiene a largo plazo: un activo bien gestionado durante su vida útil llega a una futura desinversión en mejores condiciones de rentabilidad, de cumplimiento ESG y de atractivo para el siguiente comprador. Gestionar el riesgo de forma eficiente durante el proceso no es el objetivo final, es el camino más corto para maximizar el éxito de la inversión.

“El activo hotelero se deteriora a un ritmo estructuralmente más rápido, consecuencia de su intensidad de uso operativo, rotación diaria de huéspedes, funcionamiento continuo de instalaciones, exposición constante de acabados. Reposicionar sin entender esa dinámica es construir sobre una base que caduca antes de lo previsto”.

“Un servicio de PM experto en el sector hotelero no interviene únicamente en la fase de obra: aporta una visión de 360º sobre todo el ciclo de vida del activo, desde la decisión de inversión hasta la salida”.



“El valor de un equipo técnico: anticiparse para generar rentabilidad”



Laura de la Fuente, directora de Operaciones de aLL Global Project.

Laura de la Fuente, directora de Operaciones de aLL Global Project Management explica las claves de su firma.

El sector inmobiliario y de la construcción afronta proyectos cada vez más complejos, con mayores exigencias en materia de costes, plazos, calidad y sostenibilidad. En este contexto, una gestión técnica rigurosa y, sobre todo, la capacidad de anticiparse se ha convertido en factores determinantes para garantizar el éxito y la rentabilidad de cualquier proyecto. Desde mi posición como directora de Operaciones de aLL Global Project Management, tengo una visión transversal de los proyectos que desarrollamos y del trabajo de los profesionales que los hacen posibles. Y si algo tenemos claro después de más de veinte años de trayectoria es que el principal valor de una compañía como la nuestra reside en su equipo técnico. Arquitectos, arquitectos técnicos, ingenieros y profesionales especializados trabajan de manera coordinada desde nuestras distintas delegaciones, aportando conocimiento, experiencia y diferentes perspectivas a cada proyecto. Esta estructura multidisciplinar nos permite acompañar al cliente durante las distintas fases y, especialmente, detectar riesgos y oportunidades antes de que puedan tener un impacto significativo”, así de claro lo tiene **Laura de la Fuente**, directora de Operaciones de aLL Global Project Management.

La importancia de la decisión técnica

La directiva explica que la rentabilidad comienza con una buena decisión técnica. “Desde Operaciones entendemos que la rentabilidad de un proyecto no puede analizarse únicamente desde una perspectiva económica. Existe también una rentabilidad técnica, directamente relacionada con la capacidad de tomar las decisiones adecuadas en el momento adecuado. Una solución técnica bien planteada, una planificación realista, una correcta coordinación entre los distintos agentes o la detección anticipada de una desviación pueden evitar sobrecostes, retrasos y modificaciones posteriores. Por eso, nuestro trabajo no con-

siste únicamente en controlar lo que ocurre durante el desarrollo de un proyecto. Nuestro verdadero valor está en anticiparnos. Para conseguirlo es fundamental contar con profesionales capaces de comprender el proyecto en su conjunto. Perfiles que combinen conocimiento técnico con capacidad de gestión, comunicación y toma de decisiones, entendiendo cómo cada actuación puede afectar al coste, al plazo, a la calidad y al resultado final del activo”, explica.

Crece manteniendo una misma forma de trabajar

Actualmente **aLL Global Project Management** se encuentra en una etapa de crecimiento y consolidación, según explica su directora. Su presencia a través de las delegaciones de Madrid; Barcelona; Alicante; Málaga; Pamplona y Pontevedra les permite disponer de equipos próximos a los proyectos y, al mismo tiempo, trabajar bajo una estructura coordinada que comparte conocimiento, metodología y experiencia. Esta implantación territorial constituye una parte importante de su forma de entender el *project management*: “estar cerca del cliente y del proyecto, pero con una visión global. El siguiente paso en este crecimiento será nuestra expansión a Portugal, ampliando nuestra presencia en la Península y trasladando allí el mismo modelo de trabajo, basado en el rigor técnico, la coordinación y la cercanía. Desde la dirección de Operaciones, uno de nuestros principales retos es precisamente conseguir que este crecimiento sea sólido y sostenible. Crece no significa únicamente aumentar nuestra presencia geográfica o asumir un mayor número de proyectos, sino garantizar que todos nuestros equipos trabajen con unos criterios comunes y que la experiencia adquirida en cada delegación y en cada proyecto pueda aportar valor al conjunto de la organización”, afirma y explica cómo “la tecnología y la digitalización seguirán ayudándonos a mejorar procesos, disponer de más información y aumentar nuestra eficiencia. Pero las herramientas, por sí solas, no toman decisiones. Son las personas quienes interpretan la información, aportan criterio y encuentran soluciones. Por eso, nuestra visión de futuro pasa necesariamente por seguir invirtiendo en talento, especialización y conocimiento técnico, reforzando nuestros equipos a medida que ampliamos nuestra presencia y abordamos nuevos retos. Después de más de veinte años acompañando a nuestros clientes, seguimos convencidos de que la mejor garantía para afrontar proyectos cada vez más exigentes es contar con profesionales cualificados, comprometidos y capaces de trabajar con un objetivo común. Porque, al final, detrás de un proyecto eficiente, rentable y bien gestionado siempre hay un gran equipo técnico”, concluye.



Equipo directivo de aLL Global Project Management.


Leire Iglesias Santiago

Nueva secretaria de Estado de Vivienda y Agenda Urbana

El Consejo de Ministros ha aprobado el nombramiento de Leire Iglesias como nueva secretaria de Estado de Vivienda y Agenda Urbana, puesto que ocupaba David Lucas, que falleció el pasado 20 de julio. Iglesias ha sido presidenta de la empresa de vivienda pública Casa 47 y consejera de Movilidad, Transporte y Vivienda de Extremadura de 2019 a 2023, área desde la que se desarrollaron y ejecutaron los programas del Plan Estatal y autonómico de Vivienda, además impulsar las políticas públicas de vivienda en esa comunidad autónoma. Con anterioridad, Iglesias fue consejera de Cultura e Igualdad de Extremadura.


Maribel Ramos Vergeles

Nueva presidenta de Casa 47

El Consejo de Ministros ha aprobado el nombramiento de Maribel Ramos Vergeles como nueva presidenta de Casa 47, la Entidad Estatal de Vivienda, en sustitución de Leire Iglesias, nombrada secretaria de Estado de Vivienda y Agenda Urbana. Desde esta posición asumirá la máxima representación de Casa 47 en una etapa marcada por el crecimiento del parque estatal de vivienda asequible y el despliegue de un nuevo modelo de vivienda pública. Desde enero de 2025 ha ocupado el cargo de directora general del Parque de Vivienda Asequible de Casa 47. Antes de incorporarse a Casa 47 fue subdirectora general e Innovación (2018-2024) en HOGAR SÍ.


Jordi Argemí

Consejero delegado de Neinor Homes

La promotora residencial cotizada Neinor Homes, anuncia que accionistas representativos del 69% del capital social de la compañía asistieron a la Junta General Extraordinaria de Accionistas (JGE) celebrada en julio, en la que se aprobaron todos los acuerdos propuestos por el Consejo de Administración. Entre ellos, los accionistas aprobaron el nombramiento de Jordi Argemí como consejero delegado, con efectos desde el 1 de enero de 2027, con el 99% de los votos emitidos a favor. Los acuerdos completan los cambios de gobierno corporativo anunciados y garantizan la continuidad en la estrategia tras la integración de AEDAS Homes.


Carmen Soto

Nueva directora de Desarrollo Negocio de ALL Global Project Management

Carmen Soto se suma a la directiva de ALL Global Project Management como nueva directora de Desarrollo Negocio, un nombramiento estratégico que refuerza la estructura directiva y consolida la hoja de ruta de crecimiento, afirman. Desde la sede corporativa de Madrid, Carmen Soto asumirá la responsabilidad de impulsar el desarrollo del negocio a nivel nacional y próximamente de Portugal, coordinando la actividad de las distintas delegaciones y garantizando la alineación de todos los equipos con los objetivos estratégicos de la organización. Soto atesora una dilatada y sólida trayectoria en el sector inmobiliario y en los medios de comunicación.


María Dolores Esteban

Reelegida decana del Colegio de Caminos, Canales y Puertos de Madrid

María Dolores Esteban ha tomado posesión de su cargo de decana de la Demarcación de Madrid del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos que representa a más de 9.000 profesionales, en el mes de julio. La candidatura "Ingeniería útil, liderazgo real", encabezada por Esteban y el también reelegido vicedecano, José Osuna, obtuvo el respaldo mayoritario de los colegiados con el 62,6% de los votos. Al frente de la nueva Junta Rectora, Esteban liderará la gestión durante el periodo 2026-2030 en un momento de transformación de Madrid con grandes proyectos en marcha en diferentes ámbitos.


María Padín

Nueva directora de Desarrollo de Negocio de ACERTA

ACERTA incorpora a María Padín como nueva directora de Desarrollo de Negocio. El nombramiento refuerza la estructura de la compañía y su apuesta por el crecimiento y la generación de nuevas oportunidades. Padín impulsará nuevas líneas de negocio, fortalecerá la relación con clientes y colaboradores y contribuirá a la estrategia comercial de la compañía, trabajando de manera transversal con las diferentes áreas de ACERTA. Con una sólida trayectoria profesional en el inmobiliario, aporta una amplia experiencia. A lo largo de su carrera ha ocupado posiciones de responsabilidad en Klikalia, GILMAR y Neinor Homes.



SUELO 2026

Suplemento especial septiembre

El suelo cotiza al alza en 2026.

El precio medio del suelo urbano se ha situado en los 187,8 euros/metro² en el primer trimestre del año.

La limitada oferta en los municipios de más de 50.000 habitantes hace que el valor del suelo alcance hasta los 360,8 euros/metro².

El suelo cotiza al alza en 2026

El precio medio del suelo urbano se ha situado en los 187 euros/metro² en el primer trimestre del año. La limitada oferta en los municipios de más de 50.000 habitantes hace que el valor del suelo alcance hasta los 360 euros/metro².

Desde el año 2020 las oscilaciones de los precios son más acusadas.



La actividad inmobiliaria en España continúa a un ritmo alto y, con ello, el mercado del suelo registra un alza en sus precios. Tanto para uso residencial como para otros como el de oficinas o el logístico en las capitales más dinámicas del país o en las zonas más tensionadas, ya que la escasez de suelo libre en las grandes urbes también continúa impulsando los precios.

Un precio medio al alza

En el primer trimestre del año, el precio medio del suelo urbano se ha situado en los 187,8 euros/metro², lo que representa una variación interanual del 8,7%. Así se desprende del *Observatorio de Vivienda y Suelo* correspondiente al primer trimestre

de 2026, elaborado por el **Ministerio de vivienda y Agenda Urbana**. Si se analizan los valores de los últimos años, desde 2020 se observan oscilaciones significativas, con una tendencia inicial a la baja durante los primeros trimestres de la pandemia, seguida de una recuperación progresiva a partir de 2021.

El total de vivienda libre terminada en el primer trimestre de 2026 se ha incrementado un 8,7%.

Esta evolución contrasta con la mayor estabilidad observada en los años previos a la pandemia. Asimismo, el factor de la escasez y de una mayor demanda frente a una

limitada oferta se deja notar mucho en las ciudades de mayor tamaño y empuja los precios hacia arriba. El precio medio en los municipios de más de 50.000 habitantes ha alcanzado en el primer trimestre de 2026 su valor máximo en todo el periodo analizado, con 360,8 euros/metro², lo que representa una variación interanual positiva del 13,3% respecto al mismo trimestre del año anterior, según indican desde el Ministerio.

Por otro lado, la superficie de suelo objeto de transacción ha alcanzado las 808 hectáreas en el primer trimestre de 2026, lo que supone un aumento del 12,4 % con respecto al mismo trimestre de 2025. En cuanto al valor de estas transacciones de suelo, en el primer trimestre de 2026, han alcanzado un valor de 1.187,9 millones de euros, lo que representa un aumento del 35 % con respecto al mismo trimestre del año anterior.

El impulso público también se hace notar

Casa 47 y Ayuntamiento de Madrid: La Operación Campamento albergará 10.700 viviendas en 2,1 millones de metros². El 98% del ámbito es propiedad de Casa 47. Entre Valdecarros, Madrid Nuevo Norte, Los Ahijones y Berrocales, Madrid sumará más de 30.000 viviendas públicas.

Incasòl: La entidad ha desbloqueado el último de los solares cedidos por el Ayuntamiento de Barcelona, en Miquel Porter i Moix, 25, para levantar más de 600 viviendas de alquiler asequible.

Ayuntamiento de Málaga: El Consistorio está impulsando 5.183 nuevas viviendas protegidas en distintas fases, de las que más de 1.100 ya se encuentran en construcción.

Consellería de Vivienda e Planificación de Infraestructuras: El II Pacto de Vivienda de Galicia 2026-2030 eleva el objetivo a 10.000 viviendas públicas de aquí a 2030.

Consejería de Fomento de Castilla-La Mancha: La Junta recoge actualmente un total de 1.600 viviendas nuevas dentro de su programa de colaboración público-privada..

Visesa y Gobierno Vasco: Zorrotzaurre (Bilbao) tendrá un total de 5.670 viviendas, de las que cerca de la mitad serán protegidas. De ellas, 1.082 serán promovidas por Visesa y el Gobierno Vasco.

Vipasa: El Gobierno regional tiene previstas 566 viviendas públicas de alquiler en Gijón, dentro de los ámbitos de Laviada, El Natahoyo y Santa Bárbara.

Zaragoza Vivienda: Pacto entre el Gobierno de Aragón y el Ayuntamiento de Zaragoza para promover la construcción de 2.748 viviendas de alquiler en colaboración público-privada.

Generalitat Valenciana: El Plan Vive de la Generalitat acumula más de 4.800 viviendas de protección pública en la región.

Junta de Castilla y León: Programa de vivienda proyectado en la provincia de Valladolid que contempla 490 viviendas públicas en alquiler que se encuentran en desarrollo.

INFO Murcia: Con el desarrollo de la Zona de Actividades Logísticas de Murcia, de 258 hectáreas, se pretende dar respuesta a las necesidades detectadas de suelo logístico en la Región.

Más vivienda iniciada y terminada

En términos de edificación, los datos del Observatorio reflejan que, en el primer trimestre de 2026, se terminaron 20.265 viviendas libres, lo que supone un aumento del 8,7% respecto al mismo trimestre del año anterior.

La superficie de suelo objeto de transacción ha alcanzado las 808 hectáreas, lo que supone un 12,4% más.

Por su parte, el número de viviendas libres iniciadas aumentó en un 12,7%, alcanzando 35.148 unidades. Además, en este trimestre se concedieron 5.215 calificaciones definitivas y 4.048 calificaciones provisionales de vivienda protegida, según señalan desde el Ministerio.

Así, en total, en el primer trimestre de 2026 se han terminado un total de 25.480 viviendas, lo que supone un incremento del 17,8% con respecto al mismo trimestre del año anterior, y se han iniciado 39.196 viviendas, lo que representa un aumento del 12,7% en comparación con el mismo periodo del año anterior.



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



CONSEJERÍA DE MEDIO AMBIENTE,
AGRICULTURA E INTERIOR

“Hay 52 desarrollos de suelo en curso para los próximos 15 años”



Ramón Cubián, director general de suelo de la Comunidad de Madrid.

La Dirección General de Suelo de la Comunidad de Madrid cuenta con dos líneas principales: a corto y medio plazo, la gestión del suelo público; y, a medio y largo plazo el desarrollo de suelo en nuevos ámbitos. El Portal de Suelo 4.0; desarrollos de suelos de nuevos ámbitos, así como el impulso de Consorcios Urbanísticos marcan su agenda actual.

La **Comunidad de Madrid**, a través de su **Dirección General de Suelo** tiene en marcha varios proyectos a medio y largo plazo. La **Dirección General de Suelo** desempeña su competencia y actividad en dos líneas básicas principales: a corto plazo y medio, la gestión del suelo público; y, a medio y largo plazo el desarrollo de suelo en nuevos ámbitos. Con **Ramón Cubián** al frente como director general de Suelo, desde la dirección explican cuáles son los principales proyectos que tienen a medio y largo plazo.

Entre los cometidos de la Dirección General de Suelo está la gestión de suelo público, de una parte, se ocupa de buscar solución y proveer del suelo necesario para el desarrollo de dotaciones y servicios de la Comunidad de Madrid. Así, por ejemplo, desde el inicio de la presente legislatura se han transferido mediante mutación demanial 136.582,13 metros² de suelo a la **Dirección General de Vivienda** con destino a alquiler asequible **Plan Vive** (416.402,21 metros² de suelo desde 2019); además, se ha transferido suelo patrimonial lucrativo con régimen de protección a la **Agencia de Vivienda Social**, que en su conjunto supone 9.264,49 metros² de suelo, que se estima dará soporte a 497 viviendas más, así como 43 viviendas ya finalizadas en Leganés resultantes del **Consorcio Urbanístico La Fortuna**.

Más allá de la vivienda

Pero no sólo para vivienda, desde el inicio de legislatura se ha transferido y adscrito mediante mutación demanial, tanto a la **Agencia de Seguridad y Emergencias Madrid 112**; como a la **Consejería de Familia, Juventud y Asuntos Sociales**; a la **Consejería de Cultura Turismo y Deporte**, y a la **Consejería de Educación, Ciencia y Universidades**, necesarios para el desempeño de sus competencias. En total, supone la transferencia de 103.563,93 metros² de suelo, que dará soporte a aproximadamente 100.240,70 metros² edificables para equipamientos necesarios en la Comunidad de Madrid.

“Por otra parte, además de coadyuvar a los fines propios de la Comunidad de Madrid, ponemos a disposición del mercado el suelo patrimonial propio de la Comunidad para incentivar y catalizar el mercado. Así, desde 2023, hemos vendido un total de 12 parcelas residenciales (más de 42.000 metros² de suelo) en los municipios de

Madrid, Arganda del Rey, Colmenar Viejo, Alcalá de Henares, Tres Cantos y Parla; y otras 22 parcelas de uso industrial o terciario (más de 102.000 metros²) en Madrid, Móstoles, San Fernando de Henares, Alcalá de Henares y Getafe”, explica **Ramón Cubián**.

Portal de Suelo 4.0

El director general añade que, “además de la gestión del suelo propio, desde la Dirección de Suelo de la Comunidad de Madrid, diseñamos y gestionamos el Portal del Suelo 4.0, una herramienta digital que muestra los suelos de titularidad pública disponibles para la compra, concesión o derecho de superficie, contribuyendo a dinamizar el mercado inmobiliario y que promueve la transparencia de los patrimonios públicos de Suelo”. Desde la dirección explican que han sido un total de 103 municipios y 12 entidades públicas de la región las se han unido a esta iniciativa. Sólo en esta legislatura, el **Portal de Suelo 4.0** ha puesto a disposición del mercado 1.351 parcelas de las que se han enajenado 263 en la actual legislatura por un valor de venta de más de 480 millones de euros (589 parcelas, 1.025 millones desde su inicio en 2014). Actualmente ofrece más de 2,4 millones de metros² de suelo disponible, (531 parcelas en 48 localidades) en su mayor parte listo para edificar, *ready to build*, que darán soporte a más de 1,8 millones de metros² edificables.

Principales desarrollos en marcha

Respecto a cuáles son los principales desarrollos que tiene en marcha la Comunidad de Madrid, y si van a impulsar otros, el director general de suelo matiza: “ésta es la segunda línea de trabajo a la que antes aludía a medio y largo plazo: el desarrollo de suelo en nuevos ámbitos”, y explica cómo, por una parte, participan activamente en las distintas juntas de compensación de los desarrollos de suelo en curso, “representando la participación de la Comunidad de Madrid cuando concurre nuestra titularidad patrimonial; así como velando por el interés público respecto de los suelos de redes supramunicipales que nos corresponderá recibir y gestionar. Pero más allá de la cooperación y colaboración público-privada en los desarrollos de

suelo de iniciativa privada, la iniciativa de la Comunidad de Madrid en la generación y desarrollo de suelo se centra en la acción de los Consorcios Urbanísticos. Hemos renovado el modelo de consorcios que tanto éxito tuvo en la última década del pasado siglo y primeros años de éste, en el desarrollo y dinamización de suelo, tanto residencial como terciario e industrial, en muchos municipios del área metropolitana de nuestra región”.

52 desarrollos de suelo en curso y más oferta de suelo

Cubián explica que el modelo se abandonó tras la crisis de 2008 que produjo una paralización de la actividad inmobiliaria y muy específicamente de las iniciativas de transformación de suelo. “Si bien es cierto que a partir de 2016 se produjo una reactivación potente del mercado que supone que en la actualidad podamos contar con hasta 52 desarrollos de suelo en curso en la Comunidad de Madrid para los próximos 15 ó 20 años, lo cierto es que es claramente insuficiente, por cuanto que proyecta la producción de aproximadamente 368.000 viviendas, en tanto que la necesidad estimada es de más de 575.000 viviendas”, afirma y añade: “es decir, debemos incrementar de forma significativa la oferta de suelo disponible en el mercado y, en eso, nos pusimos a trabajar en la Consejería con renovado impulso e iniciativa desde el inicio de esta legislatura en el desarrollo de medidas coyunturales y estructurales; es decir, a corto y a largo plazo. Y digo Consejería, porque es esencial y elemento básico principal el trabajo protagonista desarrollado desde la Dirección General de Urbanismo con medidas coyunturales, habilitando la flexibilización de usos y la movilización de suelo público demanial, al tiempo que implementaba medidas de agilización de los procesos urbanísticos a través de leyes como la Ley 3/2024 (renovada y ampliada recientemente con la Ley 2/2026), la Ley 7/2024, o la creación de la Aceleradora Urbanística. Pero también medidas estructurales y a largo plazo como es el impulso de la nueva Ley del Suelo de la Comunidad de Madrid, la Ley LIDER, actualmente en fase avanzada de tramitación en la Asamblea de Madrid y que será aprobada, con toda certeza, en el curso de este año 2026. Y, en paralelo, al mismo tiempo que se establece un nuevo marco regulatorio más ágil y simplificado, en perfecta coordinación en pro del común objetivo, y ahora sí, desde la Dirección General de Suelo, renovamos e impulsamos la iniciativa pública de transformación de suelo. Y, como decía antes, renovamos el modelo de los Consorcios Urbanísticos e impulsándolo en tres líneas: la mejora y terminación de desarrollos actualmente en curso; la creación de nuevos consorcios para transformar suelo, catalizar el mercado y generar actividad; y la recuperación de antiguos desarrollos nunca materializados y que permanecían abandonados desde hace más de 10 y hasta 15 años”.

Nuevos Consorcios Urbanísticos

En esa línea de impulso de consorcios urbanísticos, desde la Dirección General de Suelo están impulsando el nuevo **Consorcio Urbanístico “Puerta de Madrid”**, en Leganés, para crear un nuevo ámbito residencial, desarrollando un millón de metros² y una previsión de 4.000 nuevas viviendas, de las cuales 1.500 se podrán desarrollar en parcelas de equipamientos en el marco del Plan Vive; y donde los estatutos del consorcio impulsan la colaboración público-privada. “Es decir, un consorcio abierto a la participación de entes privados. Además, se da el primer desarrollo residencial íntegramente desarrollado con técnicas innovadoras y que promuevan la sostenibilidad ambiental, estando actualmente en curso el concurso de diseño de planeamiento”, añade **Cubián**. Por otra parte, en el **Consorcio Urbanístico “Madrid Puerta Oeste”**, de Móstoles, se ha



Imagen del Consorcio Urbanístico Madrid Puerta Oeste, en Móstoles.

suscrito un protocolo con dicho Ayuntamiento para la creación de un nuevo Consorcio que desarrolle casi dos millones de metros² de suelo para la creación de un parque empresarial de alta tecnología que albergue usos industriales, logísticos, terciarios, y dotacionales en dicho término municipal. Este mismo año está prevista su puesta en marcha e inicio de su actividad. Los estatutos asimismo prevén la posibilidad de que exista colaboración público-privada, “además de promoverse la utilización de técnicas innovadoras y que promuevan la sostenibilidad ambiental, pretendiendo que sea un referente en la utilización de este tipo de técnicas”, añade y pasa a enumerar los consorcios urbanísticos en curso que se han mejorado y se están culminando.

Así, cabe destacar el **Consorcio Urbanístico “Los Molinos-Buenavista”**, de Getafe, donde se ha consensuado con el ayuntamiento el alcance y contenido de las obras de conexión viaria modificando la actual carretera M-406 para integrarla como vía urbana. También en esta línea destaca el **Consorcio Urbanístico “Leganés Tecnológico”**, de Leganés. “Aquí se ha desbloqueado la tramitación del proyecto de urbanización avanzando en las que aparecían como dificultades insuperables con Demarcación de Carreteras del Estado, Canal de Isabel II e Iberdrola. La previsión es poder aprobar el proyecto de urbanización del sector 2 en el primer trimestre de 2027”, explica el director general. Además está el **Consorcio Urbanístico “Área Tecnológica del Sur” (Tecnogetafe)**, de Getafe, donde se han comercializado con éxito la mitad de las parcelas generando recursos suficientes para ejecutar las obras de urbanización y de reparación pendientes, que está previsto finalicen a finales del presente año 2026. También, el **Consorcio Urbanístico “Móstoles Sur”**, de Móstoles, donde se ha cerrado con la Dirección General de Carreteras del Estado las condiciones y requerimientos para la ejecución de un acceso al sector desde la carretera R-5; lo que permitirá licitar las obras este mismo año y con ello concluir la actividad de este consorcio. Y, por último, el **Consorcio Urbanístico “Parque Empresarial de La Carpetania”**, de Getafe, “como desarrollo ahora recuperado y que supone un activo de gran valor. Más de tres millones de metros² de uso industrial y terciario, en gestión “paralizada” desde 2016, se han resuelto las diferencias existentes tanto con el ayuntamiento como con ADIF respecto de la expropiación y aprovechamientos y se ha inscrito en el registro de la propiedad. Está previsto que este mismo año se apruebe la parcelación y se apruebe inicialmente el proyecto de urbanización; a partir de lo cual pondremos en el mercado una importante bolsa de suelo de más de un millón de metros² de uso industrial”, concluye.



“Los clientes quieren certidumbre”



Pilar Amores, directora de A+D Arquitectos Urbanistas.

A+D Arquitectos Urbanistas está especializada en gestión de suelo y proyectos territoriales estratégicos. Su perfil combina la visión urbanística con la dirección de operaciones complejas, conectando territorio, inversión, infraestructuras y administración.

Pilar Amores dirige A+D Arquitectos Urbanistas, firma especializada en gestión de suelo y proyectos territoriales estratégicos. Su perfil combina la visión urbanística con la dirección de operaciones complejas, conectando territorio, inversión, infraestructuras y administración. Tras quince años, A+D ha consolidado una metodología basada en anticipación, integración y ejecución.

Metros²: ¿Cuáles son los principales proyectos en los que están trabajando actualmente?

P. A.: En A+D trabajamos en grandes operaciones de transformación territorial ligadas a industria, logística, actividad económica, vivienda e infraestructuras. Entre las más representativas están Hydnum Steel, en Puertollano; Parquijote, en Seseña; Logistik City Green Life, en Valdemoro; un proyecto de alcance regional en Madrid y otros proyectos actualmente en desarrollo. Nuestro trabajo no se limita a redactar planeamiento. Coordinamos inversión; urbanismo; propiedad; medio ambiente; movilidad; energía; agua; infraestructuras y administraciones. Esa integración es clave en inversiones de gran escala, donde una decisión urbanística puede condicionar inversión, calendario y viabilidad.

Metros²: Tienen tres áreas principales de actuación: suelo, inversión y consultoría. ¿Qué peso tiene cada una y cuál quieren implementar?

P. A.: La gestión de suelo constituye el núcleo histórico de A+D, la consultoría es transversal, mientras que la inversión incorpora viabilidad y oportunidad. Buscamos que las tres áreas funcionen como una única cadena de valor. Queremos reforzar la integración entre suelo e inversión, porque el cliente necesita saber no solo si algo es urbanísticamente posible, sino si puede ejecutarse, en qué plazo, con qué infraestructuras y riesgos.

Metros²: Qué es lo que más les están demandando los clientes actualmente, especialmente en el ámbito del suelo.

P. A.: La palabra sería certidumbre. Los clientes necesitan conocer desde el inicio qué pueden implantar, en qué plazos y con qué disponibilidad real de energía, agua, accesos e infraestructuras. Además, los proyectos no pueden desacoplarse de los ciclos económicos: transformar

suelo requiere plazos largos, mientras que la inversión responde a ventanas de oportunidad mucho más cortas. Si el suelo no está preparado cuando llega el momento de invertir, la oportunidad puede desplazarse o perderse. Por eso, una parte esencial de nuestro trabajo es anticipar necesidades, identificar los principales cuellos de botella y conseguir que el suelo esté disponible cuando la inversión lo requiera.

Metros²: ¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan a la hora de gestionar suelo? ¿Qué peso tiene la sostenibilidad?

P. A.: El principal reto es conseguir que el suelo esté realmente preparado: con energía, agua, accesos, saneamiento e infraestructuras suficientes, en plazos compatibles con la inversión. Todo ello en un contexto en el que, con frecuencia, gestionamos iniciativas del siglo XXI con legislación urbanística y sectorial concebida para realidades del siglo pasado. La sostenibilidad entra en esa misma lógica: no como una capa añadida, sino como parte de la solución. Implica optimizar consumos; reducir impactos; mejorar la movilidad; gestionar eficientemente agua y energía, e integrar las infraestructuras de forma equilibrada con el territorio.

Metros²: Qué cartera de proyectos o suelo tienen actualmente en marcha; de qué tipo; dónde se encuentra ubicada y qué valor tiene.

P. A.: Nuestra actividad se concentra especialmente en Madrid y Castilla-La Mancha, aunque el modelo es aplicable a otras localizaciones. La cartera combina desarrollos industriales, logísticos y residenciales, transformación de suelo y proyectos estratégicos por su impacto económico y territorial. Solo cuatro proyectos —Logistik City Green Life, Hydnum Steel, Parquijote y el PAR para la ampliación y transformación de un gran complejo empresarial y operativo— superan conjuntamente nueve millones de metros² de suelo y representan inversiones superiores a 5.500 millones de euros. Su valor está en su impacto socioeconómico y capacidad para activar inversión; generar empleo; desarrollar infraestructuras y transformar territorio.

Metros²: Entre sus proyectos destacan: Logistik City Green Life; el proyecto de singular interés Hydnum Steel; y el proyecto Parquijote. En qué consisten y qué les hace más destacados.

P. A.: Los tres explican bien qué es A+D y tres formas distintas de en-



Proyecto Hydnum Steel, en Puertollano, una gran planta de acero verde en dos millones de metros².



“Trabajamos en grandes operaciones de transformación territorial ligadas a industria, logística, actividad económica, vivienda e infraestructuras. Entre las más representativas están Hydnum Steel, en Puertollano; Parquijote, en Seseña; o Logistik City Green Life, en Valdemoro, entre otros”.

tender la transformación territorial. Logistik City Green Life, en Valdemoro, plantea un desarrollo de suelo para uso logístico y tecnológico, concebido alrededor de sostenibilidad, transporte, digitalización y servicios avanzados. Es un ejemplo de cómo la logística deja de ser mero almacenamiento y se convierte en infraestructura económica y tecnológica. Por su parte, Hydnum Steel, en Puertollano, representa la nueva industria verde. Permite transformar el suelo para implantar una planta de acero verde de escala europea. No es solo planeamiento, sino un proyecto industrial finalista. Damos forma territorial y administrativa al proyecto completo, haciendo avanzar simultáneamente planeamiento; proyectos industriales; infraestructuras y servicios. El urbanismo forma así parte del propio proceso de implantación.

Por último, Parquijote, en Seseña, responde a una lógica diferente: crear ciudad. No se trata solo de desarrollar suelo, sino de construir una estructura urbana completa con mezcla de usos: vivienda; actividad económica; equipamientos; servicios; movilidad e infraestructura verde, capaz de atender las necesidades del municipio y su entorno regional. El proyecto busca mejorar, completar y modernizar el territorio, avanzando hacia la ciudad del futuro de la mano de promotores con visión y capacidad para apostar por un impacto socioeconómico real y valor para la sociedad.

Metros²: El proyecto de singular interés Hydnum Steel, ¿en qué consiste?

P. A.: Hydnum Steel plantea en Puertollano una gran planta de acero verde sobre aproximadamente dos millones de metros² de suelo, con una inversión superior a 1.700 millones de euros. Está concebido para producir acero con una reducción de hasta el 98% de las emisiones de CO₂ frente a procesos convencionales y constituye una operación estratégica ligada a la descarbonización industrial.

Pero su relevancia va mucho más allá de las cifras. Hydnum Steel impulsa un nuevo modelo industrial, atrae inversión, genera actividad y empleo y refuerza la capacidad del territorio para competir en una economía vinculada a la transición energética y la descarbonización. Es un proyecto ejemplar, y una referencia en la integración del urbanismo, la política industrial, la transición energética y la transformación económica. Para A+D es especialmente significativo, no solo por la complejidad de una implantación industrial de esta escala, sino por su dimensión estratégica y un impacto que trasciende Castilla-La Mancha. Redactamos el PSI, estructuramos su encaje territorial y coordinamos la adquisición del suelo y la implantación para que planeamiento y proyectos avancen a la vez. Es un planteamiento finalista: no ordenamos suelo de forma abstracta, sino para hacer posible una instalación singular, con necesidades concretas. Participar en un proyecto de esta dimensión supone para A+D una enorme responsabilidad y también un privilegio, al contribuir desde el urbanismo a construir un nuevo mo-

delo industrial capaz de generar valor, transformar el territorio y dejar una huella positiva y duradera en la sociedad.

Metros²: En qué están especializados en el ámbito del suelo y hacia dónde quieren encaminarse.

P. A.: Nuestra especialización está en transformar suelos y proyectos complejos en oportunidades reales de desarrollo. Entendemos el suelo como una herramienta al servicio de grandes proyectos empresariales, industriales y territoriales. Nuestro trabajo consiste en dotarlo de valor, viabilidad y capacidad de ejecución, resolviendo de forma integrada condicionantes urbanísticos, de propiedad, infraestructuras, energía, movilidad, medio ambiente y coordinación administrativa. Nos definimos como gestores integrales de proyectos territoriales. El valor de A+D está en entender el lenguaje del promotor, la inversión y la administración y convertirlo en una hoja de ruta común. Queremos seguir creciendo en proyectos estratégicos, supramunicipales, vinculados a transición energética, economía productiva y nuevas infraestructuras, donde el urbanismo tiene un papel decisivo para competir por inversión.

Metros²: ¿Cuál es su hoja de ruta y estrategia?

P. A.: Nuestra estrategia parte de una convicción clara: los grandes proyectos no se construyen solo con planeamiento, sino con visión, anticipación y capacidad para alinear a los agentes. Se apoya en cuatro pilares: anticipación; integración; digitalización y colaboración público-privada. Anticipar es entender los condicionantes antes de que sean obstáculos. Integrar es abordar urbanismo; infraestructuras; medio ambiente; energía y gestión como un mismo proyecto. Digitalizar es decidir mejor con información y trazabilidad; y colaborar, generar confianza entre iniciativa privada y administración para transformar territorio, economía y sociedad. Creemos que el urbanismo debe recuperar una función clara: generar certidumbre. La hoja de ruta de A+D es precisamente posicionarse en ese punto de encuentro entre territorio e inversión.

Metros²: Balance de lo que va de año y perspectivas para terminar el mismo.

P. A.: El balance del año es muy positivo por la escala y madurez de los proyectos. De cara al cierre del ejercicio, queremos consolidar las actuaciones en tramitación, avanzar nuevas fases y ampliar una cartera de proyectos estratégicos capaces de transformar territorio, generar empleo y atraer inversión. Y, más allá de las cifras, participar en proyectos que dejen una huella positiva y duradera, convirtiendo grandes ideas en proyectos reales y estos proyectos en oportunidades para el territorio y la sociedad.

El living lidera una vez más

La inversión en 'living' supera los 4.500 millones de euros en el primer semestre y aglutina un 37% del total invertido en el inmobiliario español en el primer semestre.

El año podría cerrarse con 20.000 millones de euros invertidos.



Durante el primer semestre de 2026, el *living* ha vuelto a liderar la inversión inmobiliaria en España con una inversión acumulada de 4.593 millones de euros y una cuota del 37% del volumen total transaccionado, por delante de hoteles (20%), oficinas (13%), *retail* (13%) y logística (6%), según datos de **Colliers**. El volumen registrado ha estado impulsado por el cierre de varios portfolios corporativos de gran tamaño, en un contexto en el que la vivienda continúa concentrando una parte significativa de las estrategias de inversión inmobiliaria, según detallan desde la consultora.

La fortaleza del mercado español también destaca en la comparativa europea. Mientras la inversión en *living* en España alcanza un volumen equivalente al 323% de la media de los últimos cinco años, los mercados europeos se sitúan en el 85%. La diferencia también es significativa frente a la media de los últimos diez años, donde España alcanza el 275%, frente al 80% de EMEA. El capital se dirigió principalmente al segmento multifamily, que ha concentrado 3.560 mi-

llones de euros y representa el 78% de toda la inversión. Asimismo, según el último análisis de **Cushman & Wakefield**, la inversión inmobiliaria en España podría cerrar el ejercicio en una horquilla de entre 17.000 y 20.000 millones de euros, frente a los 15.400 millones registrados el año anterior, lo que significaría uno de los mejores ejercicios desde que se miden estos parámetros.

Operaciones destacadas

En el mercado residencial, **Maslow Capital** ha proporcionado 42,3 millones de euros de financiación para el desarrollo de un proyecto residencial impulsado por **Concept Homes** en Elviria West, en Marbella. La financiación permitirá completar la construcción del proyecto, compuesto por 88 apartamentos distribuidos en 11 edificios, según detallan. En oficinas, **Hogan Lovells Cadwalader** ha asesorado a **Starwood Capital Group** en la venta del parque empresarial de oficinas **Omega Business Park** a **Square Asset Management**.

Por su parte, el mercado de *retail* ha sido uno de los más dinámicos en las últimas fechas con varios movimientos de calado. **Norges Bank** y **Sonae Sierra** han formado una *joint venture*, mediante la cual han acordado la adquisición de una cartera de ocho centros comerciales en España por 1.500 millones de euros. Los activos son Gran Plaza 2, Plaza Norte 2, Plaza Río 2, La Vaguada, Plaza Moraleja 2 y Plaza Loranca 2 en la Comunidad de Madrid; Gran Vía 2 en Barcelona; y Plaza Mar 2 en Alicante.

Asimismo, **Nepi Rockcastle** ha adquirido **MegaPark Barakaldo** por un importe bruto de 254 millones de euros, lo que supone la entrada de la compañía en el mercado inmobiliario español, en una operación en la que también han participado **CBRE** y **Almar Consulting**.

Por último, en logística, **Redevco** ha adquirido dos activos estratégicamente ubicados en España, una base de alquiler de vehículos en Getafe, Madrid; y una terminal de autobuses en Sant Boi de Llobregat, Barcelona.

Las SOCIMIs cierran el semestre en positivo

Colonial, Merlin Properties y Silicius mejoran varios de sus indicadores en la primera mitad del año.

Varias de las SOCIMIs más destacadas del mercado han cerrado el primer semestre del año con datos positivos. **Colonial SFL** ha obtenido unos ingresos por rentas de 207 millones de euros en el primer semestre de 2026, un 5% más que en el mismo periodo del año anterior. El beneficio recurrente ha crecido un 4%, hasta 111 millones de euros, lo que ha elevado el beneficio por acción hasta 17,8 céntimos. La compañía mantiene su previsión para el conjunto del ejercicio, con un beneficio por acción de entre 34 y 35 céntimos, según detallan. Por su parte, **Merlin Properties** ha cerrado el primer semestre de 2026 con unos ingresos totales de 308 millones de euros, un ebitda de 229 millones de euros un 11,7% más inte-

ranual, un beneficio operativo de 180 millones de euros, un 8,0% más interanual, y un beneficio neto contable de 579 millones de euros, según explican. Asimismo, **Silicius** ha cerrado el primer semestre de 2026 con un beneficio neto de 9,5 millones de euros, frente a las pérdidas de 1 millón registradas en el mismo periodo del año anterior. La firma detalla que la mejora refleja el avance de la actividad operativa, la optimización de los activos y la reducción del coste financiero.

Por otro lado, la Junta General de Accionistas de **Árima Real Estate**, celebrada el jueves 17 de septiembre, ha aprobado por unanimidad el reparto del primer dividendo de la historia de la compañía, por un importe

total de 20,5 millones de euros (equivalente a 0,84 euros brutos por acción), según destacan. También en lo financiero, **Ktesios** ha aprobado una nueva financiación hipotecaria por **Deutsche Bank** por un importe de 12 millones de euros, con un plazo de 15 años. Por su parte, **Grupo Inmobiliario Góndomo** ha registrado un nuevo programa de pagarés de empresa en el mercado de Renta Fija de **BME**, **MARF**, por un importe de 50 millones de euros. Los pagarés que se emitirán bajo este programa contarán con nominales unitarios de 100.000 euros, estarán dirigidos a inversores cualificados y tendrán vencimientos que podrán llegar a los 24 meses como máximo.

En cuanto a operaciones, **Advero Properties** ha adquirido un edificio residencial de 63 viviendas en Collado Villalba (Madrid), su mayor activo hasta la fecha, con el que eleva su cartera a 592 viviendas en alquiler. Por último, **Castellana Properties**, en un movimiento de promoción interna, ha nombrado a **Gonzalo Rodríguez de Tembleque** nuevo *head of investments*.

El turismo y el lujo lanzan a los hoteles

El sector hotelero alcanza los 2.460 millones de euros de inversión de enero a junio de este año, récord histórico para un primer semestre. Los turistas viajan más a España y gastan más. Los hoteles de 4 y 5 estrellas aglutinan el 85% del total invertido.

España ha superado los 55 millones de viajeros hasta junio.



El sector hotelero en España vive una de sus épocas más fructíferas de los últimos años en términos de ingresos y actividad. Para continuar manteniendo unos indicadores tan positivos, las firmas hoteleras continúan buscando nuevas fórmulas de mercado y renovando tendencias. El buen ritmo del sector se ha reafirmado en el primer semestre del año, en el que España ha superado los 55 millones de viajeros, alcanzando el mejor registro histórico para este periodo, según los últimos datos semestrales de la consultora CBRE.

El crecimiento estuvo impulsado tanto por la demanda nacional como por la internacional, que ha aumentado un 3% en llegadas y un 8% en gasto turístico acumulado hasta mayo, lo que se traduce en que el turista viaja más y gasta más. Así, la evolución del turismo refuerza el posicionamiento de España como uno de los destinos más competitivos a nivel mundial. De mantenerse la tendencia actual, España podría superar la barrera de los 100 millones de turistas internacionales en 2026, apoyado en la diversificación de la demanda y la fortaleza de los

principales destinos urbanos y vacacionales, según destacan desde CBRE.

Inversión de récord

En el primer semestre, la inversión hotelera en España ha alcanzado los 2.460 millones de euros, según el informe de inversión hotelera de Colliers, lo que supone un incremento del 26,5% respecto al mismo periodo del año anterior y sitúa el volumen en máximos históricos para un primer semestre. Además, representa más del 15% de la inversión total realizada en España en el sector inmobiliario durante el semestre.

De aquí a 2028, se prevé la apertura de 270 hoteles, de los que un tercio sería de 5 estrellas y gran lujo.

La actividad transaccional se ha concentrado principalmente en hoteles existentes, que acumulan 2.078 millones de euros, mientras que los activos para reconversión han representado 101 millones y los suelos

para desarrollo hotelero, 281 millones. En total, el mercado ha registrado la compraventa de 88 activos y 12.187 habitaciones, reflejando un nivel elevado de actividad. Por tipología, el mercado mantiene su orientación hacia el producto vacacional, que concentra el 60% de la inversión, frente al 40% del segmento urbano.

El lujo marca tendencia

En este escenario de crecimiento inversor, ¿hacia dónde mira el capital? Entre enero y junio se han transaccionado 80 activos hoteleros que han sumado alrededor de 9.000 habitaciones, superando la actividad registrada en el mismo periodo de 2025, según indican desde CBRE. La consultora destaca que la preferencia de los inversores se ha concentrado claramente en los establecimientos de 4 y 5 estrellas, que representaron el 85% del volumen invertido, impulsados especialmente por el segmento de lujo. A nivel tipología, el producto vacacional ha concentrado el 54% de la inversión, superando al urbano. Madrid ha liderado la captación de capital con el 21% del volumen total, seguida de Baleares (20%), Canarias (18%) y Málaga (11%).

El mercado ha registrado la compraventa de 88 activos en el primer semestre.

Además, la apuesta de futuro seguirá siendo *premium*. La planta hotelera española alcanza ya los 1,53 millones de plazas distribuidas en 14.454 establecimientos, incrementando su capacidad respecto al año anterior. Paralelamente, el *pipeline* continúa mostrando dinamismo, marcado por una clara apuesta por los segmentos de mayor valor añadido. Desde Colliers prevén la apertura de aproximadamente 270 hoteles hasta 2028, de los cuales un tercio de los proyectos previstos corresponde a hoteles de cinco estrellas y gran lujo. Este desarrollo se concentra principalmente en Málaga, Madrid, Cádiz, Valencia y Canarias.

Principales operaciones

Los principales polos turísticos del país han concentrado las operaciones más destacadas del semestre que han aupado la inversión en el sector hotelero y, en concreto, al segmento más lujoso. En Baleares, destaca la adquisición del Hotel Corso Ibiza por Veltaro Investments que, tras una inversión de 140 millones de euros, será reposicionado bajo la marca Auto-graph Collection, así como la compra del Occidental Menorca por la cadena local SET Hotels.

En la Costal del Sol, el grueso de la inversión se ha centrado en la compra de las parcelas del futuro Four Seasons de Marbella por Inmobel y Fort Partners, así como en dos desinversiones en Torremolinos: el Ocean House Costa del Sol, adquirido por Grupotel, y el Tent Torremolinos, vendido por Zetland Capital a

Covivio, según explican desde Colliers. En Madrid, la cifra inversora se encuentra altamente influenciada por la reorganización accionarial del Complejo Canalejas, mediante la cual Mohari Hospitality ha adquirido el 50% del hotel Four Seasons que no controlaba, según detallan desde la consultora.

En Canarias, destaca la compra del Tivoli La Caleta por el *family office* de García Baquero tras el reposicionamiento realizado por Signal Capital.

En Barcelona, la actividad se ha apoyado en la compra por M&G del Travelodge Barcelona Poblenou por 50 millones de euros, las adquisiciones por AX Partners del Hotel Casa Luz y el Casa Joan Bertrand para su reposicionamiento, y la venta a Roomoo del Hotel Lloret Ramblas, tal y como explican en Colliers.

“Un hotel se inaugura una vez, pero se gestiona todos los días”

Zennio, reflexiona sobre la importancia de una buena gestión. La compañía lleva dos décadas en la industria de automatización de viviendas y edificios KNX.



A la izqda, pantalla Zennio. A la dcha, control de accesos IWAC Out - Hotel.

La apertura de un hotel concentra meses de trabajo y obliga a revisar instalaciones, ajustar habitaciones y comprobar que cada sistema responda como estaba previsto. Es una fase crítica, pero no necesariamente la que mejor demuestra si las decisiones tomadas durante el proyecto fueron las adecuadas, porque la verdadera exigencia aparece cuando el establecimiento empieza a funcionar de forma continuada. Un hotel opera con niveles de ocupación distintos, cambios de personal, incidencias, reformas parciales y necesidades que evolucionan con el tiempo. Una decisión que durante el proyecto parecía exclusivamente técnica puede terminar afectando al mantenimiento, al consumo energético, a los tiempos de respuesta de los equipos o incluso a la disponibilidad de una habitación para su venta”, así lo explican desde Zennio, compañía que lleva dos décadas en la industria de automatización de viviendas y edificios KNX. Desde la firma insisten en que una climatización difícil de diagnosticar, una integración incompleta o una instalación demasiado rígida pueden obligar a realizar comprobaciones manuales, alargar una intervención o retrasar la vuelta de una habitación al inventario disponible. “Por eso, la calidad técnica de un hotel no debería valorarse únicamente por las funciones de una instalación, sino también por la facilidad con la que permite operar, mantener y adaptar el edificio durante su vida útil. Si una incidencia la descubrimos cuando el huésped llama a recepción, algo funciona mal. Si una habitación no alcanza la temperatura prevista o un elemento de control deja de responder, el fallo ya ha te-

nido una consecuencia sobre el servicio. Una instalación bien planteada debería facilitar la detección y el diagnóstico antes de que sea el usuario quien advierta que algo no funciona correctamente”.

El valor de la automatización

Zennio explica cómo la automatización aporta valor cuando permite conocer el estado de la instalación y convertir esa información en una actuación útil. Lo mismo ocurre con la ocupación: una reserva activa, una apertura de puerta y la presencia efectiva de una persona no representan necesariamente el mismo estado.

“Utilizar una única señal para decidir cómo debe comportarse la climatización o la iluminación puede generar respuestas incorrectas, mientras que combinar distintas señales y temporizaciones permite aproximarse al uso real de la habitación”, añaden e insisten en que esa información solo resulta útil si circula con un propósito claro. “En un hotel conviven el sistema de gestión hotelera (PMS); el control de accesos; la gestión de habitaciones; la climatización; la iluminación o la gestión técnica del edificio (BMS). Integrarlos no debería significar intercambiar la máxima cantidad de datos posible, sino determinar qué información necesita cada sistema y qué acción operativa debe producirse a partir de ella”.

La salida de un huésped puede modificar el modo energético de la habitación, una alarma técnica puede enviarse directamente al equipo responsable y un cambio en el esta-

do de ocupación puede evitar determinadas comprobaciones manuales. Son acciones que, repetidas diariamente en decenas o cientos de habitaciones, tienen un impacto claro sobre la carga operativa y los tiempos de gestión, según explican desde la compañía. “En Zennio lo vemos con frecuencia en proyectos hoteleros: la calidad de una integración no se mide por el número de sistemas conectados, sino por su utilidad para la explotación. Cuando una arquitectura se diseña únicamente desde aquello que técnicamente es posible integrar, puede terminar generando una infraestructura compleja que aporta mucha información, pero poca realmente relevante para quien debe gestionar el establecimiento. El mantenimiento merece la misma atención desde las primeras fases del proyecto. Cuando una incidencia obliga a bloquear una habitación, deja de ser únicamente un problema técnico y pasa a afectar directamente al inventario disponible. Entonces importan cuestiones muy concretas: cuánto se tarda en localizar la causa, si es necesario acceder físicamente a la estancia, si un componente puede sustituirse sin afectar al resto o si la documentación permite intervenir con rapidez. Reducir los tiempos de diagnóstico y recuperación también forma parte de proteger la capacidad de venta del hotel”, aseguran.

Arquitectura interoperable

El establecimiento, además, no permanece estático durante su vida útil, explican. Se reforman habitaciones, cambian los sistemas de gestión y aparecen nuevas necesidades. “Una infraestructura demasiado cerrada convierte cada evolución en una intervención de mayor alcance, mientras que una arquitectura interoperable y bien documentada permite modificar lo necesario sin rehacer aquello que continúa funcionando. Estándares abiertos como KNX resultan especialmente relevantes en este punto, al facilitar la interoperabilidad entre soluciones de distintos fabricantes y reducir dependencias tecnológicas a largo plazo. Por todo ello, el rendimiento de una instalación no debería evaluarse solo por lo que permite hacer el día de la apertura, sino también por la facilidad con la que puede diagnosticarse una incidencia, adaptarse una habitación o responder a un cambio operativo años después. Facilidad de mantenimiento, interoperabilidad y capacidad de adaptación forman parte del rendimiento diario del establecimiento. La apertura confirma que el hotel está preparado para empezar a operar; el verdadero valor de las decisiones tomadas durante el proyecto se comprueba en todos los días que vienen después”, concluyen.

“La nueva valoración hotelera: el management como creador de valor”

Análisis de Joaquín Elízaga Guitart, CFO Gloval part of RINA Prime, que explica cómo la valoración hotelera entra en una nueva era donde el management se configura como principal creador de valor.



Joaquín Elízaga Guitart, CFO Gloval part of RINA Prime.

“La valoración hotelera está viviendo una transformación profunda. Comprender un hotel exige comprender su modelo de negocio, la calidad de su gestión y su capacidad para adaptarse a un entorno cada vez más competitivo”.

“Probablemente, la mayor transformación del sector hotelero en los últimos años haya sido la creciente importancia del management”.

Durante mucho tiempo, el valor de un hotel se asociaba casi exclusivamente a tres factores: ubicación, categoría y estado de conservación. Aunque estos elementos siguen siendo esenciales, hoy resultan insuficientes para explicar por qué dos establecimientos aparentemente similares pueden presentar valoraciones muy diferentes. La razón es sencilla: un hotel no es únicamente un activo inmobiliario, sino un negocio en funcionamiento. Su capacidad para generar ingresos, adaptarse a los cambios del mercado y mantener una rentabilidad sostenida depende, en gran medida, de la calidad de su gestión. Por ello, cualquier análisis serio debe integrar variables inmobiliarias, financieras y operativas.

Radiografía del mercado

España mantiene una posición privilegiada dentro del mercado hotelero europeo. En 2025 la inversión hotelera alcanzó aproximadamente 4.275 millones de euros, distribuidos en 194 operaciones, lo que supone uno de los mejores registros de la serie histórica. El segmento vacacional concentró cerca del 55 % de la inversión, mientras que Canarias y Barcelona reunieron conjuntamente el 41 % del volumen invertido. Estos datos confirman que el interés por el mercado español continúa siendo muy elevado. Sin embargo, el perfil del inversor también ha evolucionado. Hoy no busca únicamente activos bien ubicados, sino establecimientos capaces de mantener una rentabilidad estable,

con potencial de reposicionamiento y una gestión profesional que garantice la creación de valor a largo plazo.

Management y creación de valor

Probablemente, la mayor transformación del sector hotelero en los últimos años haya sido la creciente importancia del management. Hace apenas una década, la gestión se percibía como un elemento necesario para explotar el activo. Hoy constituye uno de los principales factores que determinan su valor.

Disciplinas como el Revenue Management (como optimizador de la cuenta de resultados), el Asset Management (como optimizador del activo), el análisis avanzado de datos y la inteligencia artificial están modificando la forma de gestionar los establecimientos hoteleros y, en consecuencia, la forma de valorar los activos. El objetivo ya no es únicamente incrementar la ocupación, sino optimizar la rentabilidad de cada habitación, anticipar la demanda, mejorar la experiencia del cliente y maximizar el rendimiento del activo.

La consecuencia es evidente: dos hoteles con características físicas muy similares pueden presentar diferencias significativas de valor si sus indicadores operativos —ADR, RevPAR, GOPPAR o margen operativo— reflejan niveles distintos de eficiencia. La calidad del operador, la estrategia comercial o la capacidad para reposicionar el establecimiento influyen hoy tanto en el valor económico como la propia ubi-

cación. Esta evolución también ha cambiado profundamente el papel de las firmas de valoración y consultoría.

Valoración y consultoría

Durante años, su principal cometido consistía en emitir una opinión independiente sobre el valor de un activo para una financiación, una compraventa o el cumplimiento de obligaciones regulatorias. Ese trabajo sigue siendo imprescindible, pero el mercado demanda mucho más. Propietarios, operadores e inversores necesitan entender qué factores explican el valor de un hotel, qué riesgos pueden afectar a su rentabilidad y qué decisiones contribuirán a incrementarla. Por ello, la actividad se ha ampliado hacia servicios como las due diligence técnicas, urbanísticas y medioambientales, los estudios de viabilidad, la modelización financiera, la valoración de carteras, el project monitoring o el asesoramiento en operaciones de inversión y reposicionamiento. En definitiva, el objetivo ya no consiste únicamente en valorar un activo, sino en aportar información que permita tomar mejores decisiones.

Los retos del sector

Este cambio de paradigma también plantea importantes desafíos para las propias firmas de consultoría. El primero consiste en aprovechar el potencial de la inteligencia artificial y del análisis masivo de datos sin perder el criterio profesional que requiere interpretar mercados complejos. La tecnología facilitará el tratamiento de la información, pero difícilmente sustituirá la experiencia necesaria para valorar riesgos, entender el comportamiento de un destino o anticipar tendencias.

El segundo reto será incorporar de forma natural los criterios ESG a los procesos de valoración. La sostenibilidad ha dejado de ser un aspecto reputacional para convertirse en un factor económico que condiciona el acceso a la financiación, el coste del capital y la liquidez futura de los activos. A ello se une una creciente internacionalización del mercado, que exige metodologías homogéneas y equipos multidisciplinares capaces de integrar conocimientos financieros, inmobiliarios, técnicos y hoteleros. En mi opinión, esa capacidad para combinar disciplinas será el principal elemento diferenciador de las firmas de consultoría en los próximos años. La valoración hotelera está viviendo una transformación profunda. Comprender un hotel exige comprender su modelo de negocio, la calidad de su gestión y su capacidad para adaptarse a un entorno cada vez más competitivo. La ubicación seguirá siendo un factor esencial, pero ya no bastará por sí sola para explicar el valor de un establecimiento. Ese valor dependerá, cada vez más, del talento de quienes lo gestionan, de las decisiones estratégicas que adopten y de su capacidad para generar rentabilidad de forma sostenible. En definitiva, el activo seguirá siendo importante, pero será el management quien marque la diferencia.

La nueva economía se cita en Barcelona

Barcelona New Economy Week (BNEW) celebra su séptima edición del 5 al 7 de octubre en el DFactory Barcelona. BNEW renueva contenidos con cinco nuevos verticales.



Imagen de la última edición de BNEW.

La Barcelona New Economy Week (BNEW) 2026, evento organizado por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB), celebrará su séptima edición del 5 al 7 de octubre en el DFactory Barcelona. El certamen mantendrá su formato híbrido, mediante la retransmisión de todos los contenidos en streaming a través de la plataforma digital y potenciará la asistencia presencial con diversos espacios de *networking*, así como un amplio programa de actividades experienciales, que permitirán conectar de lleno con ocho de los principales sectores de la nueva economía: Aviation & Space, Agrofood, Gaming, Talent, Science, Health, AI y Energy.

Nuevas temáticas

“De este modo, la cita incorporará al debate nuevas temáticas, como: el impacto de la IA en el empleo y en la nueva economía, la ciencia interdisciplinar y la innovación abierta, la revolución de los nuevos materiales y la nanotecnología, los descubrimientos más relevantes de los últimos años en el ámbito de la astronomía y el espacio; la transición energética; la contribución del dato en términos de eficiencia y energía; el nuevo contexto geopolítico y su impacto en industria de la defensa aérea; la automatización y la robótica quirúrgica; los nuevos modelos de atención sanitaria; los avances tecnológicos en el sector agroalimentario; la gestión inteligente del agua; la alimentación del futuro; la transformación de la industria del videojuego; la financiación y el lanzamiento de novedades en el sector, o el negocio del gaming más allá del entretenimiento”, explican desde la organización.

En su séptima edición, BNEW prevé reunir a cerca de 270 *speakers* de primer nivel nacional e internacional, distribuidos en más de 50 paneles, debates y sesiones, que se llevarán a cabo en 3 platós de televisión. Además, el evento contará con un completo programa de más de 30 actividades experienciales, que permitirán al visitante disfrutar de una experiencia única, descubriendo los últimos avances en algunas de las industrias que lideran la nueva economía y conociendo parte de la oferta cultural, de ocio y diseño del Área Metropolitana de Barcelona. Todo ello ocurrirá, de nuevo, en DFactory Barcelona, el ecosistema de industria 4.0 de referencia internacional impulsado por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona. “BNEW es mucho más que un congreso y mucho más que un evento. Con un programa de contenidos de primer nivel, un formato televisivo de última generación, una plataforma de *networking* personalizada y una gran oferta de actividades inmersivas y participativas, la Barcelona New Economy Week es toda una experiencia que hay que vivir en primera persona y que promete al visitante formar parte del debate de la

nueva economía, conectar con líderes de múltiples sectores y contribuir en el impulso de la transformación de diferentes industrias”, señala la directora del CZFB, Blanca Sorigué. El evento mantendrá su formato híbrido, con la retransmisión de todo el contenido en streaming, para que pueda ser seguido desde cualquier parte del mundo, y poniendo al alcance de los usuarios registrados la BNEW Platform que les permitirá realizar *networking*, con la posibilidad de intercambiar mensajes o contactos, agendar reuniones con el resto de participantes, además de acceder al asistente virtual BBot que les ayudará a resolver todas sus dudas.

BNEW Experience

Además, BNEW Experience sumará más de 40 propuestas para que los profesionales que asistan presencialmente al evento puedan conocer algunas de las últimas innovaciones aplicadas a los diferentes sectores presentes en esta edición, entre las que destacan: exhibiciones que permitirán manejar los mandos en la cabina de un avión caza F-18; ver cómo opera un robot quirúrgico o cómo trabaja un robot cuadrúpedo autónomo de vigilancia; incluso tomar el control de un robot humanoide o retar a otro en una partida de tres en raya. El presidente ejecutivo del Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB), Pere Navarro, destaca que “la séptima edición de BNEW volverá a poner en el foco la ciudad de Barcelona como capital mundial de la nueva economía, centrando el debate en los retos, las tendencias y las innovaciones de diferentes sectores. Pero no solo hablaremos de nueva economía, sino que podremos tocarla y experimentarla en vivo, gracias al programa de BNEW Experience”. En esta línea, los asistentes podrán disfrutar de experiencias interactivas de simuladores de conducción o *photocalls*; ver como un robot autónomo prepara un café personalizado; asistir al lanzamiento de un vehículo autónomo; participar en la optimización de procesos robóticos colaborativos o conocer un robot capaz de percibir el mundo de una forma parecida a como lo hacen los humanos, explican.



BNEW congrega a destacados speakers, en esta edición serán 270.

BNEW

BARCELONA NEW ECONOMY WEEK

5-7
OCTUBRE
2026



CONECTANDO SECTORES PARA DINAMIZAR **LA NUEVA ECONOMÍA**

3

platós de TV

270

speakers

+50

sesiones

40

actividades
experienciales



DFactory Barcelona
www.bnewbarcelona.com

¡Regístrate ahora!



*Aforo limitado

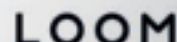
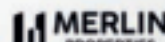
ORGANIZED BY



BAIR SPONSOR



BWATER SPONSORS



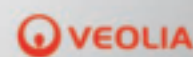
BEARTH SPONSORS



BNATURE SPONSOR



BNETWORKING SPONSOR



COMMUNICATION SPONSOR



Property & Facility Management Summit y la nueva gestión de activos

El evento reunirá el 14 de octubre en Madrid a propietarios, inversores, gestores y especialistas para analizar cómo la integración entre estrategia, operación y tecnología transforman la gestión de los activos.



En la imagen la edición anterior del evento.

La gestión inmobiliaria se ha convertido en una disciplina estratégica con un impacto directo en la rentabilidad, la eficiencia y la experiencia de los usuarios. En este contexto, el *Property & Facility Management Summit* reunirá el próximo 14 de octubre en Madrid a propietarios; inversores; gestores y especialistas para analizar cómo la integración entre estrategia, operación y tecnología está transformando la gestión de los activos. Así lo explican desde CMS que organiza el evento, e inciden en que durante años, el mercado inmobiliario puso el foco en la adquisición, financiación o comercialización de los activos. *“Hoy, el verdadero diferencial competitivo reside en cómo se gestionan a lo largo de todo su ciclo de vida. Ya se trate de un edificio de oficinas, una cartera residencial en alquiler, un centro comercial, una residencia de estudiantes, un activo sanitario o un data center, la gestión integral se ha convertido en un factor determinante para preservar su valor, optimizar su rentabilidad y mejorar la experiencia de sus usuarios. La presión sobre los márgenes, la necesidad de optimizar los costes operativos, las exigencias regulatorias, la sostenibilidad y la incorporación de tecnologías como la inteligencia artificial han reforzado el papel del property management y el facility management dentro de la estrategia inmobiliaria”,* añaden.

Visión más amplia de los activos

En este contexto se celebra el encuentro que *“representa la evolución del histórico Congreso Nacional de Servicing Inmobiliario hacia una visión más amplia de la gestión de activos*

y de los distintos agentes que participan en su explotación”, explican. El *summit* reunirá a propietarios; fondos de inversión; SOCIMIs; *servicers*; *property managers*; *facility managers*; grandes tenedores; consultoras; empresas tecnológicas; compañías de servicios y administraciones públicas. El propósito será compartir experiencias, analizar los principales retos operativos y estratégicos del sector y favorecer una gestión más coordinada entre todos los participantes del ecosistema.

La estrategia del activo

La agenda del *summit* abordará cómo las SOCIMIs y los grandes propietarios adaptan sus estrategias de gestión al nuevo ciclo inmobiliario y a las particularidades de cada tipología de activo, desde oficinas y residencial hasta espacios sanitarios y otras fórmulas de explotación especializada.

El *facility management* tendrá un papel central como componente del análisis y la rentabilidad de las carteras. La estimación del CAPEX, la identificación de riesgos operativos y la gestión técnica del inmueble condicionan el precio, la explotación y el valor futuro de una operación. Por ello, estas cuestiones ocupan cada vez más espacio en los procesos de *underwriting* y en las decisiones de propietarios e inversores, explican.

El programa también analizará los modelos de internalización y externalización, la coordinación entre *property managers*, *servicers* y equipos de *facility management*, y el reposicionamiento o cambio de uso de activos como vías para adaptar los inmuebles a nuevas demandas y mejorar su rendimiento.

La tecnología será otro de los grandes ejes de la jornada. La inteligencia artificial, las plataformas integradas y el uso de datos permiten anticipar incidencias, mejorar el mantenimiento, controlar los consumos y tomar decisiones con una visión más completa de cada activo.

Tecnología y nueva gestión

Según explica la organización, el evento profundizará en el modelo de *Integrated Facility Management*, en el desarrollo de plataformas propias y en la evolución hacia servicios más flexibles, medibles y vinculados a resultados. *“Estas herramientas permiten coordinar proveedores, procesos e información dentro de un mismo entorno, con un impacto directo en la eficiencia operativa. La agenda incluirá además una sesión dedicada a los data centers, una tipología de activo que requiere elevados niveles de resiliencia, suministro energético garantizado y continuidad operativa. Su gestión técnica representa uno de los ejemplos más claros de la relación entre infraestructura, tecnología y facility management”,* explican.

Sostenibilidad y seguridad

Por otra parte, la eficiencia energética y la descarbonización forman parte de la gestión económica de los inmuebles. La reducción del consumo, la rehabilitación de edificios y herramientas como los Certificados de Ahorro Energético permiten optimizar el OPEX y mantener la competitividad de los activos. En este sentido, el encuentro analizará también la integración entre seguridad física y ciberseguridad. La expansión de los edificios inteligentes y de los sistemas conectados exige una protección coordinada de las instalaciones, los dispositivos y la información que generan.

A lo largo de la jornada, el *Property & Facility Management Summit* combinará debates estratégicos, experiencias prácticas y espacios de *networking*. *“El formato facilitará el intercambio entre propietarios, gestores, operadores y proveedores especializados, promoviendo nuevas relaciones y oportunidades de colaboración. La evolución del mercado inmobiliario exige una mirada integral sobre los activos. Estrategia, mantenimiento, tecnología, sostenibilidad, seguridad y experiencia de usuario forman parte de una misma ecuación. El Property & Facility Management Summit nace para reunir esas perspectivas y contribuir a una gestión capaz de preservar, mejorar y proyectar el valor de cada activo a lo largo del tiempo”,* concluyen.

“Ofrecemos una visión integral para crear valor en los activos”

Sebastián Duh, managing director Europe de CMS People, explica las novedades de esta edición de Property & Facility Management Summit.

La gestión de los activos inmobiliarios evoluciona hacia un modelo cada vez más transversal, donde la coordinación entre inversión, operación, tecnología, sostenibilidad y experiencia del usuario resulta clave para preservar y aumentar su valor. En este contexto, el Property & Facility Management Summit reunirá a propietarios; inversores; asset managers; property managers; facility managers y empresas especializadas para analizar las tendencias que están transformando el sector”. Así lo explica **Sebastián Duh**, managing director Europe de **CMS People**, que avanza las novedades de nueva edición del evento.

Metros²: El Congreso Nacional de Servicing Inmobiliario evoluciona este año hacia el Property & Facility Management Summit. ¿Qué visión propone este nuevo encuentro sobre la gestión de los activos inmobiliarios?

Sebastián Duh.: Más que un cambio de mercado, lo que vemos es una evolución en la forma de gestionar los activos. Hoy resulta natural que propietarios; inversores; asset managers; property managers; facility managers y empresas tecnológicas compartan una misma conversación, porque todos contribuyen a preservar, optimizar y generar valor sobre un mismo activo a lo largo de su ciclo de vida. Desde hace más de siete años, el Congreso Nacional de Servicing Inmobiliario ha servido como punto de encuentro para analizar la evolución del sector. En esta nueva etapa entendimos que era el momento de ampliar esa visión e incorporar disciplinas que hoy forman parte de una misma estrategia de gestión. El Property & Facility Management Summit surge con ese objetivo: reunir a todos los profesionales que intervienen en la gestión de los activos para compartir conocimiento, analizar tendencias y mostrar cómo la coordinación entre inversión, operación, tecnología y sostenibilidad contribuye a obtener mejores resultados.

Metros²: ¿Cuáles serán los principales temas que abordará esta edición?

S. D.: La agenda está construida alrededor de algunos de los principales desafíos que afronta actualmente la gestión de activos inmobiliarios. Analizaremos la evolución del Property y el Facility Management, la gestión de grandes carteras, la aplicación de la inteligencia artificial, la eficiencia energética, la descarbonización, la convergencia entre seguridad física y

ciberseguridad y el desarrollo de tipologías de activos con necesidades específicas, como los data centers. Nuestro objetivo es ofrecer una visión práctica de cómo están evolucionando los modelos de gestión y facilitar el intercambio de experiencias entre profesionales que lideran proyectos en diferentes segmentos.

Metros²: La tecnología ocupa un lugar cada vez más importante en la gestión inmobiliaria. ¿Qué papel tendrá en el summit?

S. D.: La digitalización forma parte del presente del sector. Hoy hablamos de inteligencia artificial; analítica de datos; automatización; mantenimiento predictivo o plataformas que permiten gestionar activos de una forma más eficiente y disponer de mejor información para la toma de decisiones. En el summit queremos conocer experiencias reales y mostrar cómo estas herramientas están siendo aplicadas por propietarios, gestores y empresas especializadas. La tecnología tiene sentido cuando ayuda a gestionar mejor los activos y a ofrecer un mejor servicio a quienes los utilizan.

Metros²: ¿Por qué buscan reunir en un mismo foro a perfiles tan diversos?

S. D.: Porque la gestión de un activo requiere cada vez una mayor coordinación entre todos los profesionales que participan en ella. Inversores; propietarios; gestores; operadores; empresas tecnológicas y compañías de servicios aportan perspectivas diferentes, pero persiguen un mismo objetivo: mantener y aumentar el valor del activo. Crear espacios donde todos puedan compartir experiencias permite identificar buenas prácticas, conocer cómo están evolucionando otros segmentos del mercado y generar una visión mucho más completa de los desafíos que afronta el sector.

Metros²: ¿Qué perfil de profesionales participará en esta edición?

S. D.: Esperamos reunir a más de 300 profesionales y contar con alrededor de 40 ponentes procedentes de fondos de inversión; SOCI-MIs; grandes propietarios; asset managers; property managers; facility managers; servicers; consultoras; empresas tecnológicas y compañías especializadas. Precisamente esa diversidad es uno de los principales valores del encuentro. Reunimos perfiles que participen en distintas fases del ciclo de vida de un activo y que cada vez trabajan de forma más coordinada.



Sebastián Duh, managing director Europe de CMS People.

Metros²: ¿Cómo se desarrollará el Property & Facility Management Summit?

S. D.: El evento combina mesas de debate, entrevistas, casos de éxito y espacios dedicados al intercambio de experiencias con una zona de exposición donde las empresas participantes presentan soluciones y mantienen reuniones con asistentes y potenciales clientes. El networking ocupa también un lugar muy importante durante toda la jornada. Los distintos espacios están pensados para favorecer conversaciones entre profesionales que habitualmente no coinciden en un mismo foro, facilitando nuevas relaciones y oportunidades de colaboración.

Metros²: ¿Cómo imagina la gestión de activos inmobiliarios en los próximos años?

S. D.: Creo que veremos una gestión inmobiliaria donde la tecnología y el análisis de datos integrados ya no son un complemento, sino el motor del modelo de negocio. Asistimos a un cambio disruptivo hacia un Integrated Facility Management (IFM) que permite anticipar necesidades, optimizar el OPEX y tomar decisiones en tiempo real sobre la vida del activo. Más que sustituir al profesional, la Inteligencia Artificial y las herramientas digitales ágiles le liberarán de la carga operativa tradicional para convertirlo en un gestor de valor estratégico. En un mercado de márgenes ajustados y alta exigencia regulatoria, la colaboración 360º entre inversores, servicers y empresas de FM será la mayor ventaja competitiva.

Metros²: ¿Cuál es su objetivo para los asistentes al finalizar esta edición?

S. D.: Que se marcharan con nuevas ideas, nuevos contactos y una visión más amplia de los desafíos y oportunidades de la gestión de activos. Si conseguimos que descubran nuevas formas de abordar la gestión, generen relaciones que den lugar a futuras colaboraciones y encuentren inspiración en las experiencias de otros profesionales, habremos cumplido.

El futuro del alojamiento flexible se cita en Madrid

VITUR Forum Madrid celebra su tercera edición el 15 de octubre en Madrid. Más de 250 profesionales convocados para debatir sobre el flex living; su crecimiento; inversión; producto y regulación.



Imagen de la última edición de VITUR Forum Madrid.

El alojamiento flexible en España ha alcanzado un punto de inflexión. Tras varios años de crecimiento acelerado, el sector afronta ahora una etapa distinta: la de consolidar lo construido, atraer estructuras de financiación más sofisticadas y demostrar que sus modelos de negocio son escalables y rentables a largo plazo. A la vista de la evolución del sector, no se cuestionan las buenas perspectivas del mercado, sino qué condiciones necesitará para continuar creciendo de forma sostenible, a mayor escala y con modelos cada vez más profesionales y rentables”, así de claro lo tienen desde la organización de VITUR Forum Madrid, un encuentro que se celebrará el próximo 15 de octubre en el Espacio KOI de Madrid.

Es la tercera edición del evento, “el encuentro de referencia del sector en la capital, con más de 250 profesionales convocados para abordar la conversación que define esta nueva fase del mercado. VITUR Forum Madrid es un punto de encuentro de referencia

del alojamiento flexible en España. Con una agenda profesional y espacios diseñados para facilitar el networking, el foro reúne a los actores más relevantes de un sector clave para el futuro del real estate, la inversión y la competitividad de las ciudades”, añaden.

Un mercado en máximos históricos

Según inciden desde VITUR, el contexto macroeconómico justifica por sí solo la cita. El living registró en el primer semestre de 2026 un volumen récord de inversión de 4.580 millones de euros —un 156% más que en el mismo período del año anterior—, consolidándose como el primer destino del capital en el mercado inmobiliario español, según los datos de la consultora CBRE. Madrid concentra el 74% de esa inversión, lo que la sitúa como el mercado de referencia en España y el escenario natural para esta conversación.

Dentro de este segmento, el flex avanza con especial dinamismo. Según la Flex Living Investor Survey 2026 de CBRE, el stock operativo en España se ha multiplicado por ocho desde 2020 y podría superar las 40.500 camas en 2028. Los inversores cuentan con más de 3.000 millones de euros de equity disponibles para desplegar en el segmento en los próximos años, con Madrid como destino unánime de preferencia. “El reto, en este momento, no es de demanda ni de

interés inversor: es de producto; operación; financiación y marco normativo”, añaden.

Todo el ecosistema extrahotelero

VITUR Forum Madrid abordará la evolución de un ecosistema extrahotelero que agrupa modelos con lógicas distintas: flex living; serviced apartments; branded residences; alojamiento corporativo; media estancia; coliving y senior living, y que responde a una demanda cada vez más diversa, que no siempre encuentra encaje en la vivienda tradicional ni en la oferta hotelera convencional.

La media estancia merece una mención especial: impulsada por la movilidad laboral, el trabajo en remoto y la internacionalización de la demanda, está transformando de forma estructural la relación entre alojamiento y ciudad. Su crecimiento plantea oportunidades de inversión y desarrollo de producto que VITUR Forum Madrid analizará con la profundidad que el momento exige.

Agenda central

La agenda del 15 de octubre vertebrará la conversación en torno a los grandes temas que definen la nueva etapa del sector: inversión y financiación estructurada; evolución del producto y la demanda; modelos operativos y eficiencia; tecnología e inteligencia artificial aplicada a la gestión; media estancia y alojamiento corporativo, y el marco regulatorio y fiscal que condiciona el desarrollo del mercado. La conversación reunirá a actores de toda la cadena de valor, desde entidades financieras e inversores como CaixaBank; Mazabi; Dazia Capital o All Iron Real Estate, compañías tecnológicas especializadas como Icnua, Muppy e idealista y operadores nacionales e internacionales como Truliving; Bob W.; Edgar Suites y Episode (anteriormente Node Living), junto a asesores y representantes institucionales. “Desde su primera edición, celebrada en noviembre de 2024 con un aforo de más de 200 participantes, VITUR Forum Madrid ha crecido en asistentes, en diversidad de perfiles y en amplitud de la conversación. La tercera edición llega en el mejor momento del mercado para hacer esa conversación más necesaria que nunca”, concluyen.

“Según la Flex Living Investor Survey 2026 de CBRE, el stock operativo en España se ha multiplicado por ocho desde 2020 y podría superar las 40.500 camas en 2028”.

“El reto, en este momento, no es de demanda ni de interés inversor: es de producto, operación, financiación y marco normativo”.

El futuro del
**Alojamiento
Flexible**

15 de octubre
Espacio KOI · Madrid



Acciona avanza en Nueva Zelanda

Acciona ha alcanzado con éxito el cierre financiero para el proyecto del Corredor de Northland con la Agencia de Transporte de Nueva Zelanda (NZTA). Así, se culmina el proceso de adjudicación y arranca formalmente la ejecución “de la mayor infraestructura de colaboración público-privada en la historia del país”, con una inversión total de 1.860 millones de euros. El consorcio construirá el proyecto y asumirá la operación y el mantenimiento de la obra durante un periodo de 32 años, según detallan desde Acciona. Esto incluye un coste nominal de unos 1.530 millones de euros para el diseño y la construcción de la carretera. La infraestructura incluye también 15 puentes, entre los que destaca el que se construirá sobre el río Hoteo, con una longitud superior a 400 metros. El trazado atravesará una orografía compleja que requerirá la excavación de más de 10 millones de metros³ de terreno. ■



José Manuel Entrecañales, CEO de Acciona.

Nuevo proyecto de Aldesa en Polonia

Aldesa se ha adjudicado un nuevo contrato en Polonia valorado en más de 9 millones de euros, según informan. La actuación contempla la construcción de un depósito de 33.000 metros² para Pern, una de las principales empresas operadoras de oleoductos y almacenamiento de hidrocarburos del país, en la base de combustibles de Kawice, al suroeste de Polonia. El contrato incluye toda la infraestructura auxiliar necesaria para integrarlo en el sistema de la base. Desde Aldesa señalan que este es el segundo contrato firmado este año entre la firma y Pern para la construcción de depósitos de combustible y el sexto proyecto que la compañía desarrolla para el operador nacional de logística petrolera, cuatro de los cuales ya han sido finalizados. ■

La construcción eleva su contratación

Los sectores de la construcción y del inmobiliario encaran la recta final de 2026 con un notable impulso en sus previsiones de contratación. Según el *Estudio de Proyección de Empleo* de ManpowerGroup, la expectativa neta de empleo alcanza el 24%, nueve puntos por encima de la registrada entre julio y septiembre y diez más que hace un año. En concreto, el 39% de las empresas del sector prevé ampliar sus plantillas durante los próximos meses, frente a un 15% que contempla reducirlas, según explican. Por su parte, un 44% espera mantener sin cambios su estructura actual. Además, la previsión de ambos sectores supera en seis puntos la media nacional (18%), lo que refuerza la sólida evolución de las expectativas de contratación en el sector. “La mejora de las previsiones de contratación refleja el buen momento que atraviesan los sectores de cara al cierre del año. Las empresas del sector siguen mostrando una clara disposición a reforzar sus equipos para responder a la actividad prevista, en un contexto en el que la disponibilidad de talento seguirá siendo clave para impulsar nuevos proyectos”, apuntan en el estudio. Tan solo la hostelería y la tecnología presentan mejores previsiones. ■

Los costes de la construcción siguen al alza

Desde la Asociación Nacional de Constructores Independientes (ANCI) alertan que en septiembre continúa la incertidumbre sobre la evolución de la situación geopolítica en Irán y el bloqueo del estrecho de Ormuz que afecta al tránsito de materias primas. Esta situación se traslada directamente al mercado energético, con fuertes incrementos en el precio del gas y del petróleo, que repercute directamente en el coste de la electricidad, según explican. Así, se han experimentado incrementos de los materiales bituminosos y la energía del 38% y del 37%, respectivamente, entre enero y julio de 2026, tal y como señalan desde ANCI. La patronal insiste en que la situación de alza de precios de energía y materiales requiere plantear medidas, que aseguren la viabilidad de los contratos públicos en ejecución. ■

San José ingresa 890 millones hasta junio

Grupo San José ha incrementado sus ingresos hasta los 893,1 millones de euros en el primer semestre de 2026, lo cual supone un aumento del 18% respecto al mismo período del ejercicio 2025, según detallan. El mercado nacional muestra una gran fortaleza, representando el 81% de los ingresos del primer semestre de 2026 y alcanzando la cifra de 719,2 millones de euros. Por su parte, el mercado internacional ha reportado 173,9 millones de euros. El ebitda se ha situado en 49,8 millones de euros y el resultado neto en 23,4 millones, según explican en la compañía. Asimismo, desde San José destacan que la cartera contratada a 30 de junio de 2026 ha ascendido a 4.074 millones de euros, lo cual representa un incremento del 12,2% respecto al cierre del ejercicio de 2025. ■

Fonsán reparará la EDAR de Isla Cristina

Fonsán, la constructora de Grupo Fonsán, continúa consolidando su presencia en Huelva con la adjudicación de las obras de reparación estructural y rehabilitación de la Estación Depuradora de Aguas Residuales (EDAR) de Isla Cristina. El proyecto, promovido por Giahsa, contempla tanto la redacción del proyecto constructivo como la ejecución de los trabajos, con un plazo total de seis meses. La intervención tiene como objetivo recuperar y reforzar diferentes elementos de la infraestructura. El paso del tiempo y la exposición continuada a un entorno especialmente exigente han provocado el deterioro de distintos elementos de la instalación, según explican. ■



EDAR de Isla Cristina (Huelva).



SEMANA INTERNACIONAL
DE LA CONSTRUCCIÓN

SISTEMAS
SOLUCIONES
CONSTRUCCIÓN

10-13
Nov
2026

46.7k
participantes

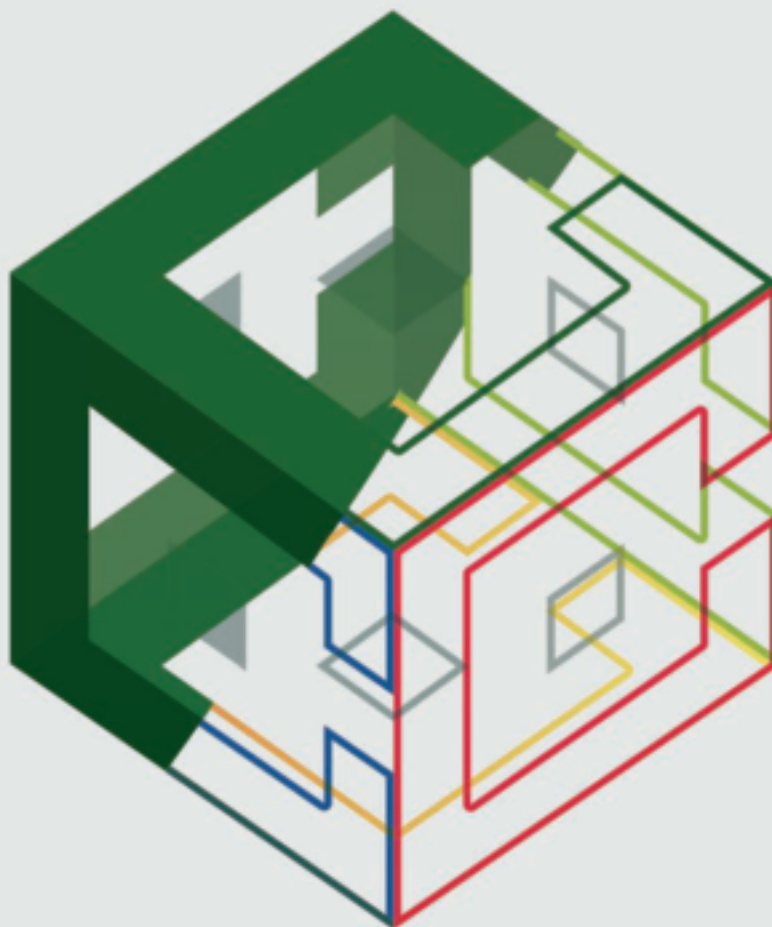
560
empresas

81
países

42k m²
superficie

El mayor
evento de
construcción
en Madrid

ADQUIERE TU PASE



CONTRACTORS

DEVELOPERS

ARCHITECTURE

SPECIFIERS

II CONGRESO



SEMANA INTERNACIONAL
DE LA CONSTRUCCIÓN

INDUSTRIALIZED CONSTRUCTION, SUSTAINABILITY AND DIGITAL TRANSFORMATION



La crisis de Ormuz sigue elevando los costes

La Alianza para la Competitividad de la Industria Española continua advirtiendo del fuerte impacto que la crisis energética derivada del conflicto en el Golfo Pérsico está teniendo sobre la actividad manufacturera nacional y hace un llamamiento a la adopción urgente de medidas que permitan preservar la competitividad de las empresas, la inversión industrial y el empleo. Según las estimaciones elaboradas por la organización, el encarecimiento del gas y de la electricidad desde el inicio de la crisis podría generar un sobre coste energético de casi 7.400 millones de euros para la industria manufacturera española desde el inicio del conflicto y hasta final de año. En concreto, el impacto asociado al incremento de los precios del gas ascendería a cerca de 4.220 millones de euros, según indican. ■

El prefabricado de hormigón gana enteros

Las obras con prefabricado de hormigón han registrado un incremento del 11,5% interanual en los primeros ocho meses del año, según los datos de la Asociación Nacional de la Industria del Prefabricado de Hormigón (ANDECE). Se trata de un indicador que ya ha registrado un aumento en el primer semestre del año, aunque a un menor ritmo que en los datos registrados hasta mayo, según detallan. Las obras con prefabricado de hormigón redujeron su aumento de un 17,5% de enero hasta mayo de 2026 hasta el 12,5% recogido en el primer semestre de 2026 respecto de las cifras de 2025. Además, los miembros del jurado de la XI Edición de los Premios Universitarios ANDECE ya han determinado los premiados en sus diferentes categorías, tanto en la de trabajo libre como en las de fin de grado y fin de máster. ■

ASEFAVE destaca el Plan Renove madrileño

La Asociación Española de Fabricantes de Fachadas Ligeras y Ventanas (ASEFAVE) destaca los resultados alcanzados por el Plan Renove de Ventanas de la Comunidad de Madrid y considera que su desarrollo constituye “*todo un ejemplo de cómo deben plantearse y ejecutarse los programas de apoyo a la rehabilitación*”. Los datos de cierre del programa presentados por la propia Comunidad de Madrid reflejan que se han subvencionado 3.152 actuaciones, correspondientes a otras tantas viviendas, con un importe de 3,08 millones de euros en ayudas. El programa ha permitido, además, la sustitución de 17.539 ventanas, con una superficie total de vidrio instalado de 20.620 metros² en más de 3.000 viviendas. La inversión media por vivienda es de 7.410 euros, según detallan. ■

El consumo de cemento crece un 4,7%

En España se han consumido 11.017.485 toneladas de cemento entre enero y agosto de este año, lo que supone un crecimiento del 4,7% respecto al mismo periodo del año pasado, según las últimas cifras publicadas en la Estadística del cemento, elaborada por Oficemen. Estos datos suponen una pérdida de 2,8 puntos porcentuales respecto al cierre del primer semestre, cuando el ritmo de crecimiento se elevaba al 7,2%. Detrás de esta moderación en los datos se encuentran las caídas en el consumo producidas durante los dos meses estivales, con un retroceso del 1,6% en julio y del 5,2% en agosto, que han situado los valores absolutos en 1.535.261 toneladas y 1.126.614 toneladas, respectivamente. En total, durante los dos pasados meses se han perdido más de 86.000 toneladas respecto al mismo periodo de 2025. Respecto a los datos acumulados en los últimos doce meses, el consumo mantiene un crecimiento positivo del 9%. En valores absolutos, en los últimos 12 meses se han consumido en España 17.151.602 toneladas de cemento, 1,4 millones de toneladas más que en el periodo precedente. Las exportaciones han retrocedido un 15,2 %, hasta las 2.640.910 toneladas de enero a agosto. ■

AFELMA elige a su nuevo presidente

La Asociación de Fabricantes Españoles de Lanas Minerales Aislantes (AFELMA), ha elegido en su última asamblea a Gustavo Blázquez, director general de Saint-Gobain Isover, Placo y Transformados, como nuevo presidente de la Asociación. “*Blázquez encabezará la actividad de AFELMA en un momento en el que la rehabilitación energética, la reducción de la demanda de los edificios y la mejora de sus prestaciones térmicas, acústicas y de seguridad están adquiriendo una importancia creciente en las políticas de vivienda y construcción*”, detallan. Desde la presidencia, trabajará junto con las empresas asociadas para reforzar el papel de AFELMA como interlocutor técnico ante las administraciones públicas y el conjunto del sector, explican desde la Asociación. ■



Gustavo Blázquez, nuevo presidente de AFELMA.

Felipe VI acepta la propuesta de ANEFHOP

La Casa de S.M. el Rey ha comunicado oficialmente la aceptación de Su Majestad el Rey Felipe VI de la Presidencia del Comité de Honor del II Congreso Nacional del Hormigón, que tendrá lugar en Granada los días 12 y 13 de mayo de 2027. “*Este hecho constituye un importante respaldo institucional al principal encuentro nacional dedicado al sector del hormigón preparado*”, explican desde Asociación Nacional Española de Fabricantes de Hormigón Preparado (ANEFHOP). Además, la Asociación ha desarrollado una *Calculadora del Coste de la Morosidad* para cuantificar el impacto económico que los retrasos en los pagos tienen sobre las empresas del sector. ■



Su Majestad el Rey Felipe VI, pte. del Comité de Honor del Congreso del Hormigón.

Rehabilitar para Descarbonizar: Cómo Cumplir con los Objetivos Verdes

REHABILITA2026

VI Foro Inmobiliario de Rehabilitación Verde, Eficiente & Sostenible

16

SEPTIEMBRE
Madrid



Organizan



Patrocinan



Colaboran



Saint-Gobain recibió el Premio REHABILITA 2026

Saint-Gobain recibió el premio **REHABILITA 2026** por su liderazgo, excelencia y compromiso con la rehabilitación sostenible, en el VI Foro Inmobiliario de Rehabilitación Verde, Eficiente y Sostenible, organizado por **CESINE Formación y Jornadas** en colaboración con la revista **Metros²**.



Gregorio Díaz Están, presidente del Colegio de Aparejadores de Madrid, dio la bienvenida a los asistentes a REHABILITA 2026.

El evento reunió en la sede del **Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Madrid (COAATM)** a alrededor de un centenar de profesionales del sector. El presidente del colegio, **Gregorio Díaz Están**, dio la bienvenida a los asistentes al encuentro profesional.



De izquierda a derecha, José María Álvarez, Penélope González de la Peña y Gregorio Díaz Están.

El evento reunió en el **Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Madrid (COAATM)** a más de un centenar de profesionales que reflexionaron sobre el acceso a la financiación, la disponibilidad de ayudas y subvenciones públicas, los retos administrativos y técnicos de la gestión de proyectos, la relación con las comunidades de propietarios, el papel del agente rehabilitador, el reto de la economía circular, las soluciones innovadoras, los casos de éxito y la consecución de un mix energético equilibrado que ayude a cumplir con los objetivos de certificación energética de los hogares y edificios.

El presidente del **COAATM**, **Gregorio Díaz Están**, dio la bienvenida al encuentro y destacó el papel de éste como *“foro especializado en la renovación arquitectónica sostenible y eficiente”*. Además, expuso la importancia de *“transformar el parque inmobiliario actual, no solo como un desafío técnico, sino como una necesidad social, económica y medioambiental”*.

Por su parte, **José María Álvarez**, presidente de **CESINE** y director de la revista **Metros²**, puso de manifiesto que *“un año más, esta jornada se celebra en un edificio considerado uno de los paradigmas de la rehabilitación en Madrid”*, y expresó su agradecimiento a los anfitriones. Por otra parte, se refirió a la gran experiencia y conocimiento que los profesionales del sector inmobiliario han acumulado durante las últimas y subrayó que el mercado de la rehabilitación se ha consolidado de manera exponencial en los últimos años, captando *“importantes niveles de inversión por parte de grandes grupos para la compra y transformación de inmuebles en viviendas de alquiler u oficinas”*. En su opinión, este proceso *“impulsa ejes estratégicos como la sostenibilidad, la eficiencia energética, la regeneración urbana y la modernización de activos inmobiliarios, contribuyendo a crear ciudades más atractivas y a elevar la calidad de vida de los ciudadanos”*.

Durante el evento, **Saint-Gobain** recibió el premio **REHABILITA 2026** por su liderazgo, excelencia y compromiso con la rehabilitación sostenible. Se trata de un grupo multinacional de origen francés,

fundado en 1665 por orden de Luis XIV, especializado en el diseño, fabricación y distribución de materiales y soluciones para los mercados de la edificación residencial, no residencial e infraestructuras. La compañía es líder en construcción ligera y sostenible; y ofrece soluciones innovadoras para la rehabilitación de edificios, la eficiencia energética, la descarbonización de la construcción y la industria, como como vidrio plano, soluciones en yeso, aislamiento de lana mineral, y morteros, entre otros.

LIDERAZGO Y COMPROMISO

El grupo cuenta con una facturación mundial superior a 46.500 millones de euros en su último ejercicio anual reportado, 161.000 empleados a nivel global y presencia industrial en unos 80 países. En España ha cumplido 120 años desde que se implantó y contabiliza más de 4.000 empleados, repartidos en más de 30 fábricas, 60 centros de distribución y 260 talleres, además de un importante centro de I+D en Avilés.

El premio fue recogido por **Penélope González de la Peña**, responsable de la oficina técnica de **Saint-Gobain Citav**, quien afirmó que *“la misión principal de su organización es promover una rehabilitación de edificios que sea sostenible y ecológica”*. Según señaló, estos esfuerzos técnicos buscan *“transformar el entorno para crear un mundo mejor y más responsable”*.

El **VI Foro Inmobiliario de Rehabilitación Verde, Eficiente y Sostenible** contó con el patrocinio de **Aparejadores Madrid**, **UCI**, **Nedgia (Grupo Naturgy)**, **STT Madrid**, **AR Rehabilitación Energética**, **Saint-Gobain**, **Aldes**, **Asociación Ibérica de Fabricantes de Impermeabilización (AIFIm)** y **Ayesa Engineering**; y con la colaboración de **Asprima**, **ANERR**, **Resurge**, **Asoven PVC**, **Anese**, **CAF Madrid** y **Andimac**.

Ricardo Pingarrón

Dirección de Riesgo,
Rehabilitación y Reformas de
UCI



“El futuro exige soluciones que integren comunidad, financiación, ayuda, obra y seguimiento”

Ricardo Pingarrón, de la dirección de riesgo, rehabilitación y reformas de **UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios)** centró su intervención en la financiación bancaria a la rehabilitación verde. Según afirmó, los fondos Next Generation *“han demostrado que existe demanda, pero también que la ayuda no elimina la necesidad de financiación y gestión”*. Además, *“el principal riesgo no es únicamente crediticio, sino técnico, administrativo, temporal y de ejecución”*. En su opinión, *“el futuro exige soluciones permanentes, capaces de integrar comunidad, financiación, ayuda, obra y seguimiento”*.

Pingarrón comenzó su exposición detallando la evolución de la rehabilitación energética residencial en España, centrándose en el cierre de los fondos Next Generation para 2026. En este sentido, señaló que se ha producido una fase de aceleración y concentración de proyectos impulsada por la proximidad de los plazos legales, y subrayó la importancia de las prórrogas institucionales para mantener la actividad. Ahora, *“el sector debe transicionar desde un modelo de ayudas extraordinarias hacia una política pública estable y estructural que abarque hasta 2032”*. Para lograrlo, propuso nuevas soluciones financieras que simplifiquen la gestión técnica y administrativa para las comunidades de propietarios. Y

aclaró que el éxito futuro depende de integrar la eficiencia energética con la dimensión social y la conservación de los edificios.

El experto analizó la transición de la rehabilitación energética en comunidades de propietarios, pasando del impulso temporal de los fondos europeos hacia un modelo de financiación continuo e integral. Como premisa, señaló que *“2026 no es el final de la rehabilitación, sino que es el final de su fase excepcional”*. Explicó que entre 2024 y 2026, el EPBD y el Plan Nacional de Renovación de Edificios estableció la hoja de ruta en la que *“Europa eleva la ambición y obliga a convertirla en planificación nacional”*. A continuación, indicó que el 30 de junio de 2026 fue la *“fecha de referencia para la finalización de actuaciones Next Generation”*, marcando el cierre operativo del ciclo extraordinario de subvenciones.

Por su parte, el nuevo Plan Estatal de Vivienda (2026-2030) busca dar continuidad a las políticas públicas, representando el paso de *“la financiación excepcional a una política pública más estable”*. Mientras que el Plan Social para el Clima (2026-2032) está destinado a proteger a hogares vulnerables y donde *“la rehabilitación incorpora de forma explícita la dimensión social y la lucha contra la pobreza energética”*.

Luis Sánchez-Horneros

Gerente de Proyectos de
AR Rehabilitación Energética



“El agente rehabilitador como elemento de reducción del riesgo financiero resulta determinante”

Luis Sánchez-Horneros, gerente de proyectos de **AR Rehabilitación Energética**, habló sobre la figura clave del agente rehabilitador en la financiación de proyectos de rehabilitación verde a comunidades de propietarios. Y defendió que *“rehabilitar es viable con subvenciones y financiación”*, una afirmación respaldada por la trayectoria operativa de **AR Rehabilitación Energética**, que suma 714 viviendas ejecutadas, 971 en ejecución y un volumen movilizado de financiación por más de 55 millones de euros. La arquitectura de este modelo económico descansa primordialmente en los *“anticipos de las subvenciones para la ejecución y derramas de los vecinos”*.

Sánchez-Horneros recordó el punto de partida bancario en el periodo 2021-2022, determinado por la irrupción de los fondos Next Generation para los proyectos de rehabilitación energética. En aquel momento, la realidad del sector exigía *“inversiones elevadas a las comunidades de propietarios”*, pese a contar con subvenciones públicas y requerir mejor financiación. Posteriormente, la evolución de la banca permitió la configuración de *“montos adaptados con importes coherentes con el tamaño real de las actuaciones”*, asumiendo el concepto de *“unidad económica colectiva”* sustentada en los *“ingresos periódicos de cuo-*

tas y aprobación de derramas”. Del mismo modo, las entidades evaluaron la *“capacidad de endeudamiento”* al establecer nuevos *“sistemas de análisis de riesgo”*, extendiendo los calendarios a *“plazos más largos de amortización de hasta 15 años y carencias para la ejecución”*. A esta flexibilidad contribuyó la ponderación de la gestión, atendiendo a *“la calidad del administrador y el seguimiento del proyecto”*, y articulando una *“disposición por ejecución”* ligada a *“los flujos de obra y las certificaciones”*.

En este contexto, el papel del *“agente rehabilitador como elemento de reducción del riesgo financiero”* resulta determinante al integrar tres ejes de actuación: *“coordinación, gestión y ejecución”*. Este actor ejerce de nexo entre la *“entidad financiera, el administrador de fincas, la comunidad de propietarios y la dirección de obra”*.

En cuanto al futuro de la financiación, **Sánchez-Horneros** dibujó *“un entorno que impulsa la eficiencia energética ante la escasez de recursos energéticos, la volatilidad de precios, el impulso institucional y el incremento del valor inmobiliario”*. Y apuntó algunas tendencias de mercado como *“plazos de amortización más largos, en línea con la vida útil de la rehabilitación”*.

Mariluz Jimeno

Responsable de Sostenibilidad de Saint-Gobain



“La construcción genera el 40% de los flujos de residuos sólidos y consume el 40% de las materias primas”

Mariluz Jimeno, responsable de sostenibilidad de **Saint-Gobain**, destacó la importancia de la economía circular en la rehabilitación y justificó la imperiosa necesidad de transformar el sector de la construcción en este sentido. Para ello, planteó “diseñar de forma menos intensiva en recursos” y “reducir a cero los residuos que acaban en vertederos”. Esta urgencia responde al severo impacto ambiental de la actividad constructiva, que “genera el 40% de los flujos de residuos sólidos y consume el 40% de las materias primas”. Hay que tener en cuenta que “la extracción de materias primas en 2017 fue tres veces mayor que en 1970, la demanda de minerales no metálicos cinco veces mayor, y la industria contribuye al 30% de la pérdida global de biodiversidad terrestre”. Un caso crítico es la gestión del vidrio plano en Europa (10 millones de toneladas producidas cada año y 1,5 millones generadas al final de su vida útil), de las que sólo un 5% se recicla y apenas 1% en circuito cerrado. Para revertir esta dinámica y pasar “del residuo al recurso, impulsando la circularidad real en proyectos de obra nueva y rehabilitación”, **Jimeno** presentó **REcircula**, una iniciativa de **Saint-Gobain** que abarca “servicios especializados para la recuperación y reciclaje de residuos de placa de yeso laminado, ventanas y cerramientos de vidrio, enfocados en la reduc-

ción del consumo de materias primas vírgenes, el reciclaje certificado y trazable mediante Ro5, el impulso a la economía circular en la construcción y la reintroducción de materiales recuperados en nuevas soluciones”.

Como fruto de esta circularidad, **Saint-Gobain** ofrece productos de bajas emisiones y alto contenido reciclado, destacando hasta un 28% de contenido reciclado en las placas Placo y ORAÉ: vidrio de baja huella de carbono con más de un 60% de contenido reciclado. Adicionalmente, el programa proporciona soporte técnico e institucional mediante un pliego de condiciones con extractos para memorias de proyecto y un informe de reutilización equivalente, que “recoge la cantidad de material desviado de vertedero, y cuantifica el material recuperado y reintroducido en nuevas soluciones y los impactos ambientales evitados”.

Según explicó **Jimeno**, **Saint-Gobain** ofrece “soluciones integradas para la rehabilitación de edificios, la construcción ligera, la descarbonización de la construcción y de la industria, que se desarrollan a través de un proceso de innovación continua, aportando sostenibilidad y máximo rendimiento”, posicionando a la rehabilitación como el principal “motor de transformación del parque edificado”.

Adolfo Galán

Presidente de la Comisión Técnica de AIFIm



“El 25% de los siniestros en construcción están asociados a la falta de estanquidad”

“La impermeabilización representa menos del 1% del presupuesto de ejecución de un edificio, pero el 25% de los siniestros en construcción están asociados a la falta de estanquidad”. Así de rotundo se mostró **Adolfo Galán**, presidente de la comisión técnica de la **Asociación Ibérica de Fabricantes de Impermeabilización (AIFIm)**, que centró su intervención en la contribución de las cubiertas sostenibles al entorno urbano. En este contexto, explicó que una cubierta sostenible se define como un “sistema que integra elementos para garantizar la seguridad de la impermeabilización, con el objetivo de optimizar la eficiencia energética, la gestión hídrica y la calidad del aire, buscando minimizar su impacto y contribuir a la mitigación y adaptación al cambio climático, como puede ser fomentando la biodiversidad o la energía renovable fotovoltaica”.

Además, advirtió que el modelo ha evolucionado desde un enfoque tradicional centrado en la estanquidad y el aislamiento, hacia una visión integral que abarca energía solar, gestión del agua, biodiversidad, reducción de la isla de calor, espacio técnico, seguridad y mantenimiento.

Galán indicó que, al intervenir sobre un edificio existente, se plantean cuatro preguntas previas a la obra: “qué capas existen real-

mente, dónde está la humedad, qué elementos pueden conservarse y qué uso tendrá la cubierta durante los próximos 20 a 25 años”. Durante la ejecución, “se requiere comprobar la inspección visual, calas, humedad, soporte, pendientes y drenaje, compatibilidad, puntos singulares, impermeabilización y capacidad estructural”.

Las cubiertas solares ofrecen generación renovable, pero exigen gestionar cargas, tránsito, cableado y mantenimiento. Las verdes aportan biodiversidad y regulación térmica, requiriendo propiedades antirraíz, drenaje y control de cargas. Las azules permiten la laminación de la lluvia demandando control hidráulico y rebosaderos. Las opciones reflectantes logran un menor calentamiento superficial exigiendo mantener la reflectancia y la limpieza. Y, finalmente, las cubiertas técnicas sirven de soporte a instalaciones, pero demandan resistencia al tránsito, punzonamiento y accesos adecuados.

Galán apuntó que la resolución del proceso se articula a través de siete verbos de la rehabilitación sostenible: diagnosticar, diseñar, compatibilizar, ejecutar, controlar, documentar y mantener. Y enfatizó la regla de oro de que “no hay cubierta sostenible si no sigue protegiendo el edificio”.

Enrique García

Director técnico, de Producto y Marketing de Aldes España



“Es necesario abordar los contaminantes invisibles y la eficiencia en los espacios habitables”

Enrique García, director técnico de marketing y producto de **Aldes España**, puso de manifiesto la importancia de la calidad del aire interior y la eficiencia energética en las viviendas rehabilitadas para cumplir con la normativa. En este sentido, se hizo eco de algunas de las principales amenazas presentes en los inmuebles, entre ellas “la condensación, la humedad, el moho, el humo, y los elementos químicos provenientes de pinturas, disolventes, lejías y amoniacos”.

Para dar respuesta a todas estas patologías e intervenir con garantía técnica en las reformas, repasó las exigencias reglamentarias establecidas por el Código Técnico de la Edificación (CTE). Entre ellas, se refirió a la protección de fachadas y cubiertas, así como a los elementos en contacto con el terreno y el control de condensaciones; la obligatoriedad de ventilación mecánica; la protección contra el gas radón; y la renovación del sistema ACS (agua caliente sanitaria).

Según expuso, para cumplir estos parámetros normativos, **Aldes** estructura sus sistemas en tres familias de soluciones: ventilación de simple flujo, ventilación de doble flujo y aerotermia. En el primer apartado, la solución higrorregulable EasyHome Hygro “adapta la renovación de aire a la tasa de humedad y la presencia de ocupantes en la vivienda”.

De este modo, “cuando la tasa de humedad se eleva, el caudal de ventilación aumenta”, mientras que “en periodo de ausencia, los caudales en las bocas se reducen al mínimo”. Dicha regulación se efectúa “cuarto por cuarto a través de las bocas y entradas de aire higrorregulables” y resulta “compatible con conductos semirrígidos tipo Optiflex para una instalación estanca y eficiente”.

En materia de ventilación de doble flujo, la gama InspirAir se define como un “recuperador de energía de alta eficiencia, apta para edificaciones pasivas o de consumo casi nulo”. Proporciona una “ventilación general y permanente con recuperación de energía del aire extraído para atemperar el aire entrante”, contando con “motores EC de muy bajo consumo, control de humedad integrado para mayor confort y una amplia gama de filtros”, posicionándose asimismo como una “solución que combate el gas radón”. Por último, en el campo de la aerotermia, “la solución 3 en 1 T.One AquaAir de Aldes resulta idónea tanto para obra nueva como para rehabilitación en vivienda individual o colectiva, suministrando calefacción por aire, control del caudal de aire y de la temperatura por zona, y la producción de agua caliente sanitaria, cubriendo las necesidades de toda la familia”.

Alfonso González

Director técnico de Ingeteo



“El edificio Europa de Albacete constituyó un caso pionero de rehabilitación energética”

Alfonso González Domingo, director técnico de **Ingeteo**, narró los detalles del proyecto de rehabilitación energética del edificio Europa, construido en 1973 en Albacete, que comprende 96 viviendas distribuidas en 4 portales, con una superficie habitable de 11.808 metros². La intervención fue liderada por la figura del “arquitecto de cabecera”, quien desde 2019 conocía las patologías estructurales del inmueble -especialmente el desprendimiento de la hoja exterior de la fachada- y ejecutó un refuerzo metálico previo. Esta labor inicial garantizó que la estructura estuviese consolidada antes de la llegada de las subvenciones e instalaciones del aislamiento térmico.

La solución técnica combinó la actuación en la envolvente térmica (SATE, cubiertas y techo de garaje) con una estrategia de hibridación energética. Debido a la presencia de radiadores de hierro fundido y montantes sin aislar, la electrificación total no resultaba viable. Se optó por un sistema mixto compuesto por equipos de aerotermia de alta temperatura, condensación en cascada, 41 colectores y 48 kWp. Este esquema permite alternar entre gas y electricidad según los precios del mercado y la radiación disponible. No obstante, las particularidades geométricas del edificio exigieron realizar más metros de envolvente por

vivienda de los presupuestados por el marco general del BOE, obligando a reajustar el proyecto y renunciar a aspectos como la fachada ventilada completa o la sustitución de balcones y barandillas.

En el ámbito económico, la inversión total ascendió a más de 3,4 millones de euros, financiada en más de 2 millones mediante la ayuda Next Generation y entre 150.000 y 200.000 euros estimados en certificados de ahorro energético (CAE). Tras aplicar la deducción del 60% en el IRPF, el coste neto por vivienda se situó en torno a los 5.000 euros. Para hacer frente a la aportación comunitaria, los propietarios asumieron un plan de financiación de 10 años con cuotas de 109 euros al mes durante los primeros 18 meses y 173 euros al mes en los 102 restantes. El inicio de la obra en noviembre de 2025 fue posible gracias a que la empresa asumió el riesgo de la subvención y financió el resto del presupuesto.

En cuanto al impacto ambiental y energético, el edificio logró elevar su certificación de la letra E a la C. La intervención redujo la demanda de calefacción y refrigeración en un 52,7%, disminuyó el consumo de energía primaria no renovable en un 67,5% y recortó las emisiones en un 68,9%, evitando la emisión de 410,9 toneladas de CO₂ al año.

La financiación es premisa fundamental para la rehabilitación



Susana Pérez Castaños, coordinadora de la Oficina de Ayudas a la Rehabilitación de Grupo Aparejadores de Madrid, moderó el coloquio.



Expertos participantes en el coloquio de REHABILITA 2026, celebrado en la sede del Colegio de Aparejadores de Madrid.

La financiación es una premisa fundamental para la rehabilitación de viviendas, según quedó de manifiesto en el coloquio que siguió a las ponencias del **VI Foro Inmobiliario de Rehabilitación Verde, Eficiente y Sostenible**, organizado por **CESINE Formación y Jornadas** en colaboración con la revista **Metros²**. El debate, moderado por **Susana Pérez Castaños**, coordinadora de la Oficina de Ayudas a la Rehabilitación del **Grupo Aparejadores de Madrid**, contó con la presencia de invitados destacados como **Ignacio Menéndez-Morán**, director general de estrategia comercial del **Grupo BC**; **Fernando Prieto**, presidente de **Anerr**; **Julián Domínguez**, presidente de **Resurge**; **Manuela Julia Martínez**, presidenta de **CAF Madrid**; **Daniel Navarrete**, director de relaciones institucionales de **Anese**; **Jaime Fernández**, director de **Asoven PVC**; **Robert Gauxax**, responsable de captación finca habitada de **Nedgia**; **Sebastián Molinero**, director de **Andimac**; y **Jorge Ginés**, director general de **Asprima**.

Susana Pérez, del **Grupo Aparejadores de Madrid**, abrió la sesión destacando que *“la rehabilitación energética es una necesidad evidente, tras años en los que se han ido introduciendo conceptos de sostenibilidad en el vocabulario técnico y ciudadano”*. Y subrayó dos factores comunes presentes a lo largo de toda la evolución del sector: *“la financiación, ya que sin dinerito no hay rehabilitación, y la implicación directa del ciudadano y las comunidades de propietarios”*.

Ignacio Menéndez-Morán, del **Grupo BC**, analizó la crisis de acceso a la vivienda y las exigencias de *“agilidad, transparencia y abaratamiento de costes”* que marcan las directivas comunitarias. Recordó que *“en Europa tenemos una crisis de vivienda, que afecta principalmente a España y Portugal; concretamente en nuestro país necesitamos 800.000 más, que no tienen que ser solo nuevas sino también rehabilitadas”*. Precisamente, urgió a acelerar el ritmo de las actuaciones de rehabilitación, advirtiendo de que *“para 2030, en teoría, las que tengan letra G no se van a poder alquilar o vender”*. En materia de valoraciones inmobiliarias, criticó que la última normativa ECO mantenga la certificación energética como una simple advertencia en las tasaciones, en vez de constituir un condicionante.

Manuela Julia Martínez, del colegio de administradores de fincas **CAF Madrid**, reivindicó *“el papel prescriptor”* de estos profesionales, aunque lamentó *“la desconfianza que sufren por parte de algunos asistentes en las juntas de propietarios al proponer obras de mejora”*.

Por otra parte, defendió que *“la carga de trabajo administrativa derivada de la rehabilitación debe facturarse de forma independiente a los honorarios habituales para normalizar el servicio”*. Y exigió mayor firmeza en los mensajes de las administraciones públicas sobre la necesidad de las rehabilitaciones, con o sin subvenciones, junto a campañas de concienciación en medios masivos como radio y televisión.

IMPACTO DE LOS FONDOS EUROPEOS

Fernando Prieto, de **Anerr (Asociación Nacional de Empresas de Rehabilitación y Reforma)** hizo un balance del impacto de los fondos europeos, valorando *“el aumento de la concienciación social en la rehabilitación”*, pero criticando *“los retrasos y el desastre en la difusión y tramitación de los fondos”*. Señaló igualmente que el sector requiere *“un ecosistema estable para asumir la inversión en rehabilitación prevista hasta el año 2050, que se estima en un billón de euros”*.

Prieto defendió también potenciar el sistema de Certificados de Ahorro Energético (CAE). Por otra parte, pidió retribuir adecuadamente el trabajo que vienen realizando los administradores de fincas en estos procesos.

Julián Domínguez, presidente de **Resurge** (plataforma para la rehabilitación edificatoria de barrios en España), mostró su deseo de que el Plan Estatal de Vivienda 2026-2030, que comprende 7.000 millones de euros, *“funcione mejor que la ejecución de los fondos Next Generation”*. En su opinión, éstos han sufrido retrasos de hasta tres años, han producido una incertidumbre sobre si los plazos se ampliarían o no, y han provocado desequilibrios en las cargas de trabajo.

Frente a esto, **Domínguez** propuso enfocar ahora los recursos públicos en *“fomentar la educación y las motivaciones indirectas para*

la rehabilitación”; y sugirió “crear la figura del agente promotor-rehabilitador e incentivar las intervenciones permitiendo aumentos de edificabilidad en los inmuebles que mejoren su eficiencia energética”.

Robert Gauxax, de **Nedgia**, sostuvo que la descarbonización “no debe imponer una única solución tecnológica, sino ofrecer un mix energético adaptado a la capacidad técnica y económica de cada comunidad de propietarios”.

El directivo de **Nedgia** reclamó neutralidad tecnológica incluyendo el gas verde y el biometano junto a la electrificación, argumentando que es renovable tanto un electrón verde como una molécula verde.

Gauxax destacó que **Nedgia** colabora con ingenierías e instaladores para facilitar la renovación de equipos de calefacción a medida.

Jaime Fernández, de **Asoven PVC**, expuso la situación del sector de la carpintería, revelando que el sistema CAE para ventanas no está funcionando al haberse registrado “apenas 15 expedientes desde 2022”. En contraste, destacó “el éxito del Plan Renove de Ventanas en la Comunidad de Madrid gracias a la cooperación públi-

co-privada”. Asimismo, cuestionó las dificultades sufridas durante la ejecución de los programas de incentivos para la sustitución de elementos en viviendas.

Sin embargo, **Daniel Navarrete**, de **Anese (Asociación Nacional de Empresas de Servicios Energéticos)** defendió la eficacia del sistema CAE para impulsar las medidas de eficiencia energética. Y discrepó sobre la devaluación del modelo, asegurando que “los objetivos y la retribución anual irán en aumento”. Para potenciar la rehabilitación, abogó por colaborar estrechamente con los administradores de fincas con el fin de llegar al usuario final y pidió al ministerio correspondiente publicar más fichas estandarizadas para acelerar las tramitaciones.

Finalmente, **Sebastián Molinero**, de **Andimac** (asociación que representa a la distribución profesional de materiales para la edificación y rehabilitación), analizó las exigencias europeas de reciclaje y circularidad del 70%, advirtiendo de que “generan sobrecostes en pequeñas reformas y rehabilitaciones donde no existen economías de escala”. Por otra parte, alertó sobre “la falta de mano de obra y el envejecimiento en los oficios de la construcción”.



Fernando Prieto,
presidente de ANERR.

La rehabilitación energética es una necesidad evidente, tras años en los que se han ido introduciendo conceptos de sostenibilidad en el vocabulario técnico y ciudadano



Julián Domínguez,
presidente de Resurge.



Manuela Julia Martínez,
presidenta de CAF Madrid.



Daniel Navarrete, director de
Relaciones Institucionales de Anese.



Jaime Fernández,
director de Asoven PVC.



Robert Gauxax, responsable de
Captación de Finca Habitada de Nedgia.



Ignacio Menéndez-Morán, director general de
Estrategia Comercial de Grupo BC.



Sebastián Molinero,
director de Andimac.



1



2



3

1ª foto: De I a D: Maryana Juravle, Isabel Rojas y Raquel Rubio, de Obras Grupo Rojas.

2ª foto: de I a D: Sara López y Miguel Martín de Pinto, de Nedgia; junto a Roberto Cámara, de Gicaman.

3ª foto: De I a D: Judith Martínez, Egoitz Herrán y Miguel Ángel Izquierdo, de Naturgy.



4



5



6

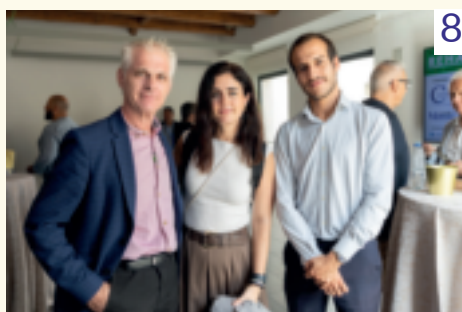
4ª foto: De I a D: Manuela Martínez, de CAF Madrid; Joaquín Encinas, de Grupo Danosa, y Yolanda Mostazo, Quabit Construcción.

5ª foto: De I a D: Belén Velasco, de STT Madrid; y Ramón Triguero, de Impulsa Proyectos Inmobiliarios.

6ª foto: De I a D: Felisa Velázquez, de Remica; Ramón Vidal, de Aprova; y Olga Senovilla, del Colegio de Aparejadores de Madrid.



7



8



9

7ª foto: De I a D: Manuel Ferreiro, de CAE Energy Solutions; y Víctor Alba, de Castelló Nueva Gestión.

8ª foto: De I a D: Francisco Guerra y Ana Mollá, de Pinturas Montó; y Javier Martín, de Epsa.

9ª foto: De I a D: Vanesa Castro, de Iberdrola; y Christian Lorenzo, de PGI.



10



11



12

10ª foto: De I a D: Rubén Díaz y Elías Vara, de E4 Rehabilitación Energética.

11ª foto: De I a D: Laudelino Sánchez de León, de Proscan; junto a Enrique García y Lucía Velasco, de Aldes.

12ª foto: De I a D: Álvaro y Daniel de Soto, de Accesalia; y Javier García, de Grupo Danosa.

La vivienda en España se encarece un 14,9% interanual en agosto

Los precios residenciales desaceleraron. El ritmo de crecimiento en agosto, mes marcado por una fuerte estacionalidad, según los datos de Tinsa by Accumin. El Índice General se mantuvo sin cambios respecto a julio, aunque la tasa de variación interanual sigue siendo elevada, un 14,9%, según la estadística *Tinsa IMIE General y Grandes Mercados*. Pese a la estabilización registrada en agosto, el crecimiento en términos interanuales sigue siendo superior al 10% en todos los grupos, aunque la desaceleración es generalizada y pronunciada en todas las zonas. *Costa mediterránea y Áreas metropolitanas* destacan con la mayor tasa interanual en agosto, 17,4%, frente al 10,2% de *Resto de municipios*. Asimismo, el valor medio de la vivienda nueva y usada se si-

túa un 2% por encima de los máximos de la burbuja de 2007 en términos nominales, aunque descontando el efecto de la inflación de estos casi 20 años el valor se mantiene un 32% por debajo, según explican. Si se pone el foco únicamente en la vivienda de segunda mano, el precio ha registrado una subida del 12,5% interanual durante el mes de agosto, situándose en 2.924 euros/metro², según el último índice de precios inmobiliarios de Idealista. Baleares se reafirma como la provincia más cara para adquirir una vivienda usada (5.595 euros/metro²) por delante de Madrid (5.059 euros/metro²). Les sigue Guipúzcoa (4.688 euros/metro²), Málaga (4.293 euros/metro²), Vizcaya (3.590 euros/metro²) y Santa Cruz de Tenerife (3.500 euros/metro²).

El comprador internacional ya supone el 30% del mercado residencial de lujo en España

El mercado residencial de lujo sigue contando con una destacada presencia del comprador internacional. Según los datos de la inmobiliaria de lujo Walter Haus, este perfil representa ya el 30% de las operaciones que gestiona la compañía en España y concentra la mayor actividad en destinos como Madrid, Barcelona y la Costa Brava. Se trata de un comprador con un elevado poder adquisitivo que adquiere inmuebles con presupuestos que, en la mayoría de los casos, oscilan entre los 2 y los 5 millones de euros, aunque las operaciones por encima de esa cifra son cada vez más habituales, según explican. Además, el 70% de estas compraventas se formaliza sin financiación hipotecaria, “ya que la vivienda se concibe

principalmente como un activo para preservar patrimonio”, detallan. Actualmente, el 45% de los compradores internacionales adquiere una vivienda como inversión patrimonial, un 35% la destina a segunda residencia y el resto responde a traslados profesionales, cambios de residencia o planificación familiar. Además, las previsiones apuntan a que se mantendrá estos indicadores al alza. El precio de la vivienda de lujo aumentará alrededor de un 4% este año, mientras que el número de operaciones lo hará un 5%, según los datos de la inmobiliaria. El comportamiento de los precios no será homogéneo. Los activos completamente reformados y ubicaciones prime concentrarán las mayores subidas.

La compraventa de vivienda repunta un 1,6% en junio tras cinco meses de caída

La compraventa de viviendas inscritas en los registros de la propiedad ha crecido un 1,6% en junio con respecto al mismo mes del año pasado, después de cinco meses a la baja. En total, se han alcanzado las 59.288 operaciones en el sexto mes del año, lo que supone el mejor junio registrado desde el año 2007 según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Sin embargo y a pesar del aumento en el mes de junio, el número de operaciones ha caído un 2,6% en el primer semestre del año. Asimismo, se observa cómo los compradores de vivienda optan masivamente por las casas de segunda mano. Así, en junio, la

mayoría de las transacciones (78,5%) se correspondieron con vivienda usada, un total de 46.522, un 0,3% más que el año pasado y un 4,4% más que el mes anterior. En el ámbito hipotecario, la hipoteca fija se consolida en 2026 como la opción mayoritaria y de forma clara entre los compradores de vivienda. Según los datos de Gibobs.com, el 87,81% de las hipotecas firmadas a través de su plataforma en lo que va de año han sido a tipo fijo, frente al 9,82% de mixtas y un residual 0,20% de variables. La cifra confirma un salto de casi ocho puntos respecto a 2025, cuando la fija representaba el 80,21% de las firmas.

El esfuerzo de compra en la costa alcanza el 40%

El precio de la vivienda en costa continúa acelerándose, aunque a un ritmo algo inferior al de la tasa nacional general. El valor de la vivienda en los municipios de costa, excluyendo las capitales de provincia, se situó en el primer trimestre de 2026 en 1.992 euros/metro², un 13,5% superior al de un año antes y en línea con el 14,5 % de la media nacional, según refleja el informe *Vivienda en Costa 2026* elaborado por Tinsa by Accumin. Así, el esfuerzo de compra de una vivienda en la costa alcanza el 40% de la renta disponible, por encima del 35% considerado razonable. El valor de la vivienda nueva y usada en los municipios costeros españoles se ha incrementado en todas las vertientes, con más intensidad en las islas, la costa mediterránea y el tramo atlántico de Andalucía. En el segmento específico de vivienda vacacional en la costa, el valor medio estimado es 3.150 euros/metro², un 11,6 % más que el metro² nacional. “Se consolida la convergencia entre vivienda de primera y de segunda residencia, que está complicando el acceso a la población local”, detallan.

El alquiler sube un 5,8% en agosto

El mes de agosto se ha cerrado con una subida interanual del precio del alquiler en España del 5,8% y se establece en 15,1 euros/metro², según el último informe de precios publicado por idealista. Este dato supone un incremento del 0,8% en tasa trimestral, mientras que con respecto al último mes el precio ha bajado un 0,9%. El precio del alquiler sube en 48 de las 50 provincias españolas en el último año, con la subida de Toledo (12,3%) a la cabeza. Le siguen los incrementos de Girona (11%), Zaragoza (10,5%) Castellón (10,4%), Huesca (9,7%), Soria (9,5%) y Asturias (9,4%). Por el contrario, solo Guipúzcoa (un 4,5% menos) y Álava (un 3,4% menos) cierran el mes de agosto con descensos interanuales. Madrid (21,5 euros/metro²) se mantiene como la provincia más cara para alquilar una vivienda en España, seguida de Baleares (20 euros/metro²). Les sigue Málaga (18,7 euros/metro²), Barcelona (17,1 euros/metro²), Guipúzcoa (15,9 euros/metro²) y Santa Cruz de Tenerife (15,4 euros/metro²), según los datos publicados por Idealista.

Cooperativas y rehabilitación

CONCOVI suscribe un convenio con MUNIENS para reforzar el asesoramiento jurídico a cooperativas



Izquierda, Juan Casares, presidente de CONCOVI, y Jesús Carlos González Caballero, administrador único de MUNIENS Urbanismo.

La Confederación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de España (CONCOVI) y MUNIENS Urbanismo, han suscrito un convenio de prestación de servicios profesionales para el desarrollo de un servicio de asesoramiento jurídico y asistencia legal en el ámbito urbanístico e inmobiliario vinculado a las cooperativas de vivienda. El acuerdo ha sido firmado por Juan Casares, presidente de CONCOVI, y Jesús Carlos González Caballero, administrador único de MUNIENS Urbanismo. El convenio tiene por objeto poner a disposición de CONCOVI, sus federaciones y

las cooperativas asociadas un servicio de asesoramiento jurídico en materias relacionadas con la actividad de las cooperativas de vivienda. El servicio podrá incluir asistencia legal en distintas sedes, incluida la judicial cuando resulte necesario, para la defensa de los derechos de las personas físicas o jurídicas que CONCOVI derive en el marco del acuerdo. MUNIENS prestará apoyo en asuntos vinculados al asesoramiento jurídico urbanístico e inmobiliario de entidades asociativas. La compañía cuenta con experiencia en el ámbito de las cooperativas de vivienda y

en el análisis de cuestiones relacionadas con su funcionamiento, desarrollo y problemática jurídica, explican desde la Confederación. El convenio se configura como un acuerdo marco de colaboración. A través de este instrumento, CONCOVI canalizará las solicitudes de asesoramiento que reciba de cooperativas, federaciones o terceros interesados. El acuerdo prevé también actuaciones de divulgación entre las cooperativas asociadas y sus socios cooperativistas, con el fin de dar a conocer la existencia del servicio jurídico, sus funciones y su contenido. CONCOVI habilitará además un espacio en su página web para contenidos y servicios relacionados con esta área legal, y pondrá a disposición de MUNIENS un espacio de trabajo en su sede de la calle Alberto Aguilera, en Madrid, para la atención de clientes interesados en los servicios jurídicos objeto del convenio. MUNIENS podrá participar en actuaciones de asesoramiento y apoyo a CONCOVI y sus federaciones, así como en actos divulgativos, campañas o iniciativas vinculadas a la promoción del modelo cooperativo de vivienda y la defensa de los intereses de las cooperativas. Con esta firma, CONCOVI incorpora un servicio de apoyo jurídico especializado en urbanismo e inmobiliario para cooperativas de vivienda, en línea con su función de asesoramiento, coordinación y defensa de las entidades cooperativas asociadas.

CONCOVI denuncia que Alcorcón excluye a las cooperativas del concurso para suelo de alquiler asequible

La Confederación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de España (CONCOVI) ha remitido un escrito al Ayuntamiento de Alcorcón en relación con el expediente n.º 2026-039P, relativo a la "Concesión administrativa de suelo con destino a la promoción de unidades de alojamiento dotacional de alquiler asequible en Alcorcón". En la comunicación, dirigida a la Concejalía de Agenda Urbana, Planificación, Desarrollo y Mantenimiento de la Ciudad y a la Concejalía de Desarrollo Económico, Oportunidades de Inversión y Patrimonio, CONCOVI solicita la suspensión del procedimiento y la revisión del artículo 2.3 b) del pliego. Según recoge la Confederación en su escrito, el citado artículo establece que el concesionario deberá ser una sociedad anónima de nacionalidad española, con domicilio social y fiscal y sede en la Comunidad de Madrid, y con objeto único

de explotación de la concesión. CONCOVI considera que esta previsión puede suponer una limitación a la participación de sociedades cooperativas de vivienda y de otras entidades de la economía social, al impedir su concurrencia al procedimiento, aunque puedan reunir la capacidad jurídica, técnica, económica, financiera y profesional necesaria para ejecutar el objeto de la concesión. La Confederación señala que la finalidad del procedimiento es la promoción de alojamientos dotacionales de alquiler asequible. En este sentido, recuerda que las cooperativas de vivienda pueden canalizar proyectos residenciales en régimen de arrendamiento o cesión de uso, conforme a lo previsto en los artículos 116.2 y 117.2 de la Ley 2/2023, de 24 de febrero, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid. La Confederación considera que la exigencia de que el concesionario sea una sociedad



CONCOVI ha presentado un escrito al Ayuntamiento.

anónima no debería constituir, por sí sola, un requisito excluyente, salvo que exista una justificación objetiva, proporcionada y motivada que impida la participación de otras entidades con personalidad jurídica y capacidad de obrar. CONCOVI sostiene que lo relevante en este tipo de procedimientos debe ser la acreditación de la solvencia exigida, la viabilidad del proyecto, el cumplimiento de los fines públicos perseguidos y la garantía de ejecución de la concesión.

Cooperativas y rehabilitación

CONCOVI impulsa el desarrollo de 53 chalets exclusivos en la localidad almeriense de Vera



Imagen de uno de los 53 chalets que la Confederación impulsa en Vera, Almería.

La Confederación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de España, CONCOVI, impulsa el desarrollo de Residencial El Marqués, un exclusivo conjunto de 53 viviendas unifamiliares en régimen cooperativo en el municipio de Vera, Almería. ADU Asesores, gestora homologada por CONCOVI, será la encargada de impulsar el proyecto a través de su equipo gestor, tras haber cerrado el acuerdo de compra de los terrenos. La parcela sobre la que se desarro-

llará la promoción se encuentra en Avenida Palomares N2-2 – Casa Marqués, en el municipio de Vera. Se trata de una ubicación tranquila, bien comunicada e integrada en el entorno de las playas de Vera, “lo que convierte a Residencial El Marqués en una propuesta atractiva para quienes buscan una vivienda en la costa almeriense con privacidad, calidad y espacios pensados para el bienestar”, explican desde CONCOVI. Uno de los elementos centrales

del proyecto será su gran pulmón verde, ubicado en el corazón de la urbanización, donde se integrará la piscina comunitaria. Este espacio se completará con jardines, zona de juegos infantiles y áreas comunes concebidas para el descanso, la convivencia y el disfrute de los residentes.

Tras la formalización del acuerdo de compra, se abrirá un proceso de incorporación de personas interesadas, con el objetivo de organizar la demanda previa al desarrollo del proyecto y facilitar la participación de los futuros socios y adjudicatarios desde las primeras fases de la promoción, añaden. CONCOVI contará para ello con el apoyo de sus plataformas COOPEROPEN, COOPERALQUILA, OIKO y SERFICOOP, herramientas vinculadas al Registro de Demandantes de Vivienda y Suelo de CONCOVI. A través de ellas se canalizará la demanda, se facilitará el acceso de las personas interesadas y se pondrán a disposición de los futuros socios recursos técnicos, financieros y mesas de trabajo basadas en la metodología ‘open book’, necesarias para el correcto desarrollo de la autopromoción.



la opinión de Juan Casares, presidente de CONCOVI

“¡Viva Ceuta y Viva España!”

Llevo más de veinte años luchando, trabajando y haciendo “lobby” en un intento, casi desesperado, para que las administraciones públicas escuchen al sector de la economía social en materia de vivienda y que por fin el acceso a la vivienda digna sea un derecho fundamental en un país en el que, he de reconocer, hace mucho tiempo que no logro entender qué es fundamental y prioritario para nuestros políticos. Como ciudadano y agente social, iluso de mí, yo creía que lo prioritario para España, eran los españoles, sus necesidades básicas e intentar mejorar día a día su calidad de vida y con ello la fortaleza y riqueza de nuestro maravilloso país. Yo creía que, por eso, algunos de nosotros decidíamos dedicarnos a la defensa de dichos intereses, escogiendo la política o los servicios sociales para,

vocacionalmente, preservar el legado de nuestros mayores y de aquellos compatriotas que con sus sacrificios y cumpliendo rigurosamente las normas del juego, hicieron de España el gran país que hoy es. Yo creía que los verbos defender, proteger, resguardar y, sobre todo, amparar a los españoles eran los mandamientos y la inspiración que a todos los políticos les hacía dedicarse a su noble actividad.

Queridos amigos, yo creía tantas tonterías que, a pesar de tantos fracasos acumulados, nunca he dejado de creer en nuestro país y nuestra fortaleza, pero he de reconocer que los últimos y dramáticos acontecimientos vividos en nuestra preciosa Ciudad Autónoma de Ceuta me hacen sentir vergüenza ajena. Estoy estupefacto, abochornado, apenado y absolutamente preocupado con la incapacidad, negligencia, indolencia y cobardía demostrada en esta gravísima crisis por nuestros mandatarios y servidores públicos. ¿Qué no han entendido?, ¿cuándo han perdido el juicio y el sentido de sus funciones?, ¿cuándo se han creído “el ombligo del mundo”?, y, sobre todo, ¿por qué no cumplen con su contrato, es decir, con sus obligaciones como servidores públicos?; ¿no están para eso?, ¿no se les paga para eso? Ruego me perdonéis el abuso y exceso en el uso de los interrogantes, pero no puedo parar de hacer preguntas retóricas, y por lo tanto,

absurdas, de las que no espero respuesta, ya que todos los españoles conocemos su contestación implícita y por eso me sigo preguntando, ¿qué hay más importante que nuestros compatriotas los ceutíes?; pues a pesar de que todo el mundo sabría dar la réplica, me voy a permitir recalcarla en esta humilde columna de opinión: ¡NADA!, ¡no hay NADA por encima, ni más importante que proteger y defender a los ceutíes y a los españoles! ¿Es tan difícil de entender?, ¿así quieren nuestros políticos pasar a la historia de España? Les preocupa más la vergonzosa e interesada Ley de Nietos y rascar un puñado de votos de ciudadanos extranjeros que no sienten, ni padecen nuestra patria, con tal de garantizar su estatus y poder, que la tropelía que sufren las familias ceutíes y la amenaza real a la que está siendo sometida toda España y Europa. Pues yo les digo que, el artículo 30 de nuestra Constitución mandata a todos los españoles, máxime a nuestros políticos y que si no reaccionan de inmediato, con medidas drásticas y a la altura de la gravedad de estos inaceptables acontecimientos para restituir nuestro honor, nuestra soberanía territorial y nuestra dignidad social, España no les perdonará este ultraje y serán recordados como aquellos que fueron expulsados con deshonor por no cumplir con su principal obligación, defender, proteger, resguardar y, sobre todo, amparar a los españoles.

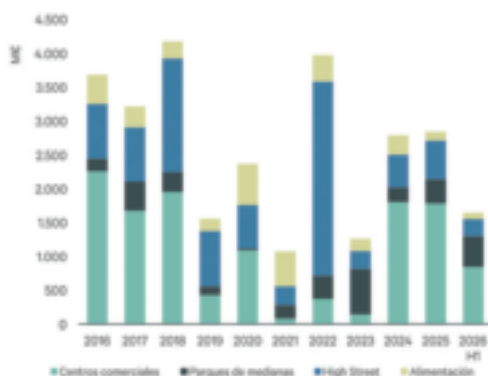
LIVING 2º TRIMESTRE 2026

VOLUMEN DE INVERSIÓN. Fuente: CBRE.



RETAIL 2º TRIMESTRE 2026

VOLUMEN DE INVERSIÓN. Fuente: CBRE.



HOTELES 2º TRIMESTRE 2026

VOLUMEN DE INVERSIÓN. Fuente: CBRE.



LOGÍSTICA 2º TRIMESTRE 2026

VOLUMEN DE INVERSIÓN. Fuente: CBRE.



OPINIÓN DE EXPERTO

RETAIL

José Manuel Llovet

Consejero de HLRE Socimi



El retail nacional está ganando protagonismo en el mercado inmobiliario y recuperando el interés de los inversores internacionales. El incremento del número de operaciones y los altos volúmenes de inversión confirman este renovado dinamismo. El año 2026 será probablemente récord en términos de inversión inmobiliaria en España y el sector retail también batirá la marca en la serie histórica. El inmobiliario retail se posiciona como un mercado que ofrece estabilidad, recorrido y rentabilidad. Este regreso del capital responde a los excelentes resultados operativos en los centros comerciales. Las ventas crecieron un 8,3% y las afluencias un 3,5% en el primer trimestre de 2026. Esto demuestra la solidez de los activos y explican su creciente atractivo para los inversores. Pero este nuevo ciclo también está elevando el nivel de exigencia. El capital busca activos dominantes, con capacidad de crecimiento de rentas y margen para generar valor mediante reposicionamiento, inversión y gestión activa. Es necesario ir más allá de la adquisición, entender su potencial y contar con una estrategia capaz de llevarlo a cabo. La gestión profesionalizada es clave y la relación estrecha con los comerciantes es imprescindible. El comercio en España está listo para afrontar esta nueva etapa, emocionante y desafiante a partes iguales. Ahora más que nunca la calidad del activo y la calidad de su gestión serán determinantes para continuar atrayendo inversores.

LOGÍSTICA

José Gil de Pablo

Head of leasing de Newdock



Durante años, ubicación, superficie y renta han dominado buena parte de las decisiones inmobiliarias en el sector logístico. El problema es que seguir mirando una nave únicamente desde esos parámetros empieza a resultar insuficiente. La creciente complejidad de las operaciones, la automatización y la necesidad de responder con rapidez a los cambios en la demanda han convertido al inmueble en una pieza más del negocio del ocupante. Una buena plataforma logística ya no puede limitarse a ofrecer metros cuadrados bien ubicados. Debe permitir operar desde el primer día y estar preparada para evolucionar. Potencia eléctrica, capacidad de carga, eficiencia energética, flexibilidad de los espacios, posibilidades de automatización o capacidad para introducir mejoras sin interrumpir la actividad son factores cada vez más determinantes. Y también lo es el tiempo: unos meses de retraso en la adaptación pueden costar mucho más que una diferencia marginal en la renta. Esto obliga también a cambiar la forma de relacionarse entre propietarios y ocupantes. Entender cómo funciona la operación desde el inicio permite anticipar necesidades y evitar soluciones que, sobre el papel, parecen adecuadas pero terminan condicionando la actividad. El mercado será cada vez menos indulgente con los activos rígidos. La localización seguirá siendo clave, pero por sí sola ya no garantiza que un edificio siga siendo competitivo.

OPINIÓN DE EXPERTO

VIVIENDA

Gumersindo Ruiz

Consejero de Euroval



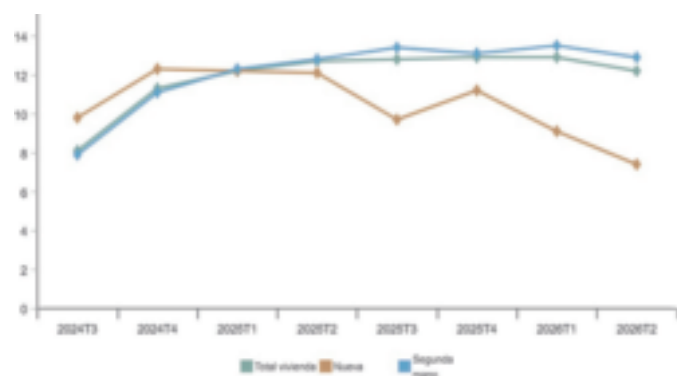
La cuestión más llamativa de la vivienda en España es el incremento en el precio, fuerte y sostenido desde 2020, especialmente en vivienda nueva; esto se da con un número

muy bajo de viviendas iniciadas, desde hace ya casi veinte años, y unas transacciones que pueden considerarse normales en vivienda usada. El fenómeno es generalizado, pero con diferencias espaciales muy significativas, concentrándose la oferta y demanda en las provincias mediterráneas, islas, y Madrid. Como consecuencia, al buscar una rentabilidad entre un 6% y 7% sobre el precio, el alquiler es escaso y muy caro. Es destacable el aumento de la demanda para alquiler de corta duración, de extranjeros no residentes con elevado poder adquisitivo, y un crecimiento del número de hogares; es-

tas tres variables no encuentran una oferta que, además, cubra la demanda de vivienda a precios asequibles. No hay una restricción financiera a la promoción de vivienda, y el sector responde cuando dispone de suelo calificado, por lo que la respuesta primera parece estar en el ámbito local y autonómico, y en la ordenación del suelo orientándolo a usos de vivienda asequible. Por otra parte, aunque la calificación energética reciente es de nivel alto, el parque medio tiene una calificación baja, de manera que la rehabilitación energética y de emisiones es un factor significativo para la actividad del sector.

VIVIENDA: ÍNDICE DE PRECIOS SEGUNDO TRIMESTRE DE 2025

Datos: INE



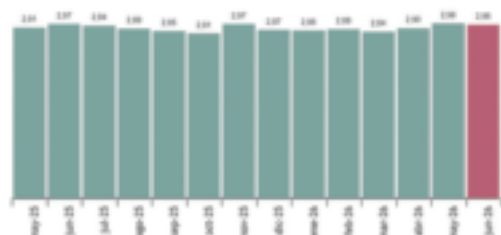
COMPRAVENTAS DE VIVIENDA

Datos: Registradores de España



TIPO DE INTERÉS MEDIO PARA VIVIENDAS

Datos: INE



ÍNDICES DE REFERENCIA HIPOTECARIA

Fuente: AHE



BIBLIOTECA INMOBILIARIA Metros²

Diseño de interiores

Autor: Elys John

Edita: Editorial GG

El autor elabora una guía que abarca la totalidad del proceso de creación de un proyecto de diseño de interiores, desde el análisis previo del edificio hasta la presentación de la propuesta final, ilustrada con numerosos esquemas.



La casa y el mar

Autora: Silvia Canosa Benítez

Edita: Ediciones Asimétricas

A través de las estrategias proyectuales que comparten algunas casas de vacaciones para su integración en el paisaje, la autora pretende exponer aquí los conceptos que manejan los arquitectos frente al horizonte del mar, y sus lecciones.



Historias de lo común en la vivienda colectiva

Autora: Ángela Juarranz

Edita: Ediciones Asimétricas

A través de un recorrido por algunos de los episodios más significativos desde la vivienda colectiva moderna, la autora reconstruye una genealogía de los espacios compartidos.



Hojas de reclamaciones

Autor: Santiago de Molina

Edita: Ediciones Asimétricas

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



¿Dónde están las empresas más antiguas?

Se han identificado 350 empresas con más de cien años de antigüedad. Cataluña es la comunidad que agrupa el mayor número con un 30%. El sector de industria es el más longevo seguido de construcción, con el 17%.

Si hay un tejido delicado y resistente al mismo tiempo a la par que necesario ese es el empresarial. Si la economía flojea, el mundo se tambalea. De ahí, que las estadísticas sobre las creaciones y disoluciones de empresas sean claves y uno de los indicadores más consultados por los expertos y economistas. De momento, según los últimos datos del Estudio sobre Demografía empresarial realizado por **INFORMA D&B**, tanto las constituciones como la inversión de capital han aumentado en los siete primeros meses de 2026. Así, en el mes de julio, las constituciones aumentaron respecto a 2025 (+7,91%) y también en comparación con el mes anterior (+2,36%). Además, el acumulado hasta julio alcanzó las 84.780 constituciones, un 10,40% más que en 2025. En los siete primeros meses del año, la inversión alcanzó los 3.992 millones de euros, un 13,39% más que el año pasado.

Las inmobiliarias crecen

Por sectores de actividad destacados y bajo el prisma inmobiliario, destacan la construcción y actividades inmobiliarias que junto con intermediación financiera y servicios empresariales lideraron el crecimiento de las nuevas empresas registradas desde enero. Los principales incrementos en la creación de empresas durante el año se registraron en la Comunidad Valenciana (+1.760) y Cataluña (+1.635). Si bien, Madrid lidera el ranking con 18.487 altas, que representan el 21,81% del total. En cuanto a la inversión acumulada, los mayores aumentos corresponden a Madrid (+422 millones de euros) y Castilla y León (+207 millones de euros). En los siete primeros meses del año, Madrid concentra el 25,89% del capital invertido, por delante de Cataluña (18,58 %) y Andalucía (14,71%). Según los últimos datos del **Directorio Central de Empresas (DIRCE)** que publica el **Instituto Nacional de Estadística (INE)**, a fecha de 1 de enero de 2025 en España había 3.310.824 empresas económicamente activas, un 1,7% más que en la misma fecha del año anterior. El 18,9% de las empresas



Construcción y actividades inmobiliarias es la segunda actividad con más empresas centenarias.

activas tenía 20 o más años y el 19,9% menos de dos. Siguiendo los datos del INE, a nivel agregado, el mayor peso en la estructura de la población de empresas, con 625.664 empresas activas (el 18,9% del total) lo tenía el sector del comercio. Este sector engloba las empresas que desarrollan actividades de venta al por mayor, al por menor y los intermediarios del comercio. El peso de las actividades profesionales, científicas y técnicas también fue significativo, con el 12,6% del total. Este sector engloba las empresas que desarrollan actividades jurídicas y de contabilidad, investigación y desarrollo, publicidad y estudios de mercado, actividades de consultoría de gestión empresarial, servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos, actividades veterinarias y otras actividades profesionales, científicas y técnicas. Finalmente, el sector de la construcción representó el 11,8% del total, y el de la industria, el 5,2%.

350 empresas centenarias

Ahora bien, ¿cuál es la vida media de una empresa? ¿Cuántas empresas antiguas hay en España? ¿Dónde están las compañías más antiguas de España? ¿Cuántas son? ¿A qué sectores pertenecen? ¿Hay muchas empresas centenarias? De las 1.318.587 sociedades activas censadas en la base de datos de **INFORMA**, se han identificado 350 empresas con más de cien años de antigüedad. Teniendo en cuenta que sitúa la edad media de las sociedades activas en 13,85 años, el superar un siglo de existencia es más que un éxito empresarial. ¿Cuándo se crearon estas empresas antiguas? De las 350 empresas, un total de 41 se crearon en el siglo XIX, lo que representa un 11,71% de las empresas analizadas. Casi el 67% de las compañías con más de 100 años concentran su origen en el periodo comprendido entre 1910 y 1925 y un 21% surgieron entre 1900 y 1909. Las dos empresas más antiguas tienen origen catalán, y son **Mina publica d'Aigües de Terrassa**, (creada en 1842) y **Naturgy Energy Group** (creada en 1843 como **Sociedad Catalana**

para el Alumbrado por Gas). Del resto, más del 40% se han creado en el periodo comprendido entre 1920 y 1925. Cabe destacar que Cataluña es la comunidad que agrupa el mayor número de empresas centenarias con un 30,57% del total, por delante de Madrid que concentra el 20% y el País Vasco, con el 9,14%. En Valencia se localizan 24, un 7%, y en la comunidad andaluza 23, también cerca del 7%. De nuevo el sector de la construcción vuelve a ser protagonista. Industria es el sector con más empresas que superan los cien años, una de cada cuatro se dedica a esta actividad, 92 en total.

Sectores más longevos

En segundo lugar está la construcción y actividades inmobiliarias, que suma 60 de estas sociedades, el 17,14%; transportes 39, con un 11,14%; comercio, 34, con un 10%; y energía 33, con un 9%. Si atendemos al tamaño, las grandes empresas son las más numerosas, en total 153. Las micro suponen el 26%, las medianas algo más del 15% y las pequeñas superan ligeramente el 14%. Cuatro de estas empresas centenarias tienen una facturación superior a los 2.000 millones de euros: **Airbus Defence and Space**; **Iberdrola**; **Nestlé España** y **Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles**. “En comparación con la primera edición de este estudio, publicada en 2015, un total de 90 empresas centenarias han cesado su actividad. Solo en 13 casos el cese se debe a procesos de absorción o reestructuración empresarial, lo que implica la continuidad parcial de la actividad, mientras que en el resto de los casos se considera extinguida”, concluyen desde **DBK**.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

EMPRESAS CENTENARIAS		
Tramos fecha	Nº empresas	%
Anteriores a 1900	41	11,71%
Entre 1900 y 1909	75	21,43%
Entre 1910 y 1919	93	26,57%
Entre 1920-1925	141	40,29%
Total	350	100,00%

Fuente: Empresas con más de cien años de antigüedad*, realizado por **INFORMA D&B**.



simed

22º SALÓN INMOBILIARIO
DEL MEDITERRÁNEO

MÁLAGA
12/14
NOV 2026



NUEVOS TIEMPOS, NUEVA VISIÓN

COMPARTE VISIÓN

CONECTA CON LOS LÍDERES DEL MERCADO

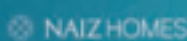
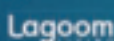
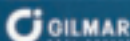
DESCUBRE LAS CLAVES PARA AFRONTAR JUNTOS LOS RETOS DEL SECTOR

ORGANIZA

málaga



PARTNERS



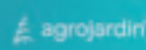
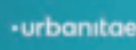
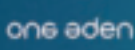
PARTNERS INSTITUCIONALES



PORTAL INMOBILIARIO

idealista

COLABORADORES



COLABORADORES SECTORIALES



TENEMOS TODAS
LAS PIEZAS
PARA HACER
TU HOGAR MÁS

CONFORTABLE

#MakingTheWorldABetterHome

