

La herramienta útil para el profesional

LA VIVIENDA SE
ENCARECE UN 12%
CON COMPRAVENTAS E
HIPOTECAS EN AUMENTO

GRUPO LAR Y J.P. MORGAN
SE UNEN PARA INVERTIR 600
MILLONES EN *FLEX LIVING*
EN ESPAÑA

EL MERCADO DE OFICINAS
DE MADRID Y BARCELONA,
AL ALZA EN EL PRIMER
SEMESTRE

EL INMOBILIARIO MES A MES CELEBRÓ SU 25 ANIVERSARIO

Creando Valor: XXI Congreso Español de Centros y Parques Comerciales



CONSTRUIMOS EL FUTURO SOBRE NUESTRA HISTORIA

**SOMOS PIONEROS EN REINVENTAR
ESPACIOS INMOBILIARIOS**



En Nhood transformamos espacios para convertirlos en lugares singulares, dinámicos y sostenibles.

Reactivamos suelos en desuso o zonas comerciales, aprovechando el legado del pasado para impulsar oportunidades futuras.

Revalorizamos el patrimonio de nuestros clientes con propuestas audaces: usos mixtos, transformación del comercio, nuevos servicios y naturaleza integrada.

Diseñamos, desarrollamos y activamos proyectos a medida para cada lugar, en estrecha colaboración con los actores locales, dando respuesta a los retos urbanos y a las necesidades reales de quienes viven allí.

**EL FUTURO DE NUESTRAS CIUDADES SE EMPIEZA A CONSTRUIR HOY.
¿LO CONSTRUIMOS JUNTOS?**

Escríbenos

hola@nhood.com

nh00d
NEW LIVING
MOOD

6-20

ESPECIAL CONGRESO AECC

“Los centros y parques comerciales son ya espacios de comunidad, no solo de compra”
Eduardo Ceballos,
presidente de la
AECC

SUMARIO

CREANDO VALOR, LEMA DEL XXI CONGRESO ESPAÑOL DE CENTROS Y PARQUES COMERCIALES



CENTROS COMERCIALES DEL SIGLO XXI: LA REVOLUCIÓN DE LOS SOPORTES DIGITALES
Por Carlos Pestaña,
director general de
Wildstone



“ESPACIOS QUE CONECTAN: EL RENACER DE LOS CENTROS COMERCIALES”
Por Ewa Wojtatowicz,
directora comercial
de Gentalia



EL RETAIL ESPAÑOL CIERRA UN VERANO DE INTENSA ACTIVIDAD INVERSORA CON OPERACIONES POR MÁS DE 375 MILLONES

22 ACTUALIDAD



The District 2025: la cita dónde se deciden los próximos pasos del mercado inmobiliario en Europa

26-49



25 ANIVERSARIO DE EL INMOBILIARIO MES A MES

La revista celebró su primer cuarto de siglo con una gran gala en la que entregó los galardones “Con Nombre Propio” y presentó el libro conmemorativo “25 años construyendo el futuro”



54
ARRANCA UN NUEVO CURSO CARGADO DE ASIGNATURAS PENDIENTES EN MATERIA DE VIVIENDA
Por Julián Salcedo, doctor en Economía y
presidente del Foro de Economistas Inmobiliarios



70
Y SI EL FUTURO DE LA LOGÍSTICA ESTÁ EN LA REGENERACIÓN?
Por Pilar Valencia, Country
Manager Logicor España

5 EDITORIAL
A por otros 25 años

24 ACTUALIDAD
Los foros de otoño de Planner Exhibitions: cinco citas clave para profesionales inmobiliarios

50 EMPRESAS
Grupo Lar y J.P. Morgan se unen para invertir 600 millones en *flex living* en España

Nueva etapa en Grupo Nido Capital: cambios en la alta dirección

Värde Partners capta 450 millones para impulsar Vía Célere

60 VIVIENDA
La vivienda se encarece un 12% con compraventas e hipotecas al alza

Premier España compra 9.700 m² de suelo en Alcalá de Henares para levantar 200 viviendas

Alcorcón da luz verde al desarrollo de Retamar de la Huerta con 3.500 nuevas viviendas

68 OFICINAS
El mercado de oficinas de Madrid y Barcelona, al alza en el primer semestre

Terralpa compra a la aseguradora PSN el Palacio de Gamazo en Madrid por 60 millones

Mapfre adquiere un edificio de oficinas en la madrileña calle María de Molina

74 LOGÍSTICA
Madrid y Barcelona, dos realidades distintas en el mercado logístico

P3 compra a Aberdeen una cartera logística en Getafe por 146 millones

AB Sagax adquiere el mayor parque logístico de Malpica con más de 64.000 m²

80 CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE
Neinor e Iberdrola impulsan un proyecto de autoconsumo energético en 160 viviendas de Torrejón de Ardoz

82 HOTELES
Mazabi vende tres hoteles en Madrid, Sevilla y El Puerto de Santa María por 54 millones



creando valor

XXI CONGRESO ESPAÑOL DE CENTROS
Y PARQUES COMERCIALES
24 Y 25 SEPTIEMBRE 2025
UZALACAÍN LA FINCA. MADRID

AECC

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE
CENTROS Y PARQUES COMERCIALES

INSCRÍBETE
AHORA >>>





Ana M. Pastor, directora
de El Inmobiliario mes a mes.

A por otros 25 años

Cuando comencé a escribir este editorial tenía previsto referirme al buen pulso que ha mostrado el sector inmobiliario durante la primera mitad del año.

Deseaba hablar del crecimiento registrado tanto en compraventas de vivienda como en el número de hipotecas, o al tirón experimentado en la inversión inmobiliaria en España que, según **CBRE**, superó los 7.300 millones de euros hasta junio, un 22% por encima de la cifra registrada en el mismo periodo del año anterior, superando en un 15% la media de los primeros semestres de los últimos diez años.

Igualmente quería referirme al segmento de oficinas que ha llegado al ecuador del ejercicio en positivo después de mejorar sus cifras en el segundo trimestre tanto en contratación como en inversión.

Y especialmente mi deseo era poner el acento en el buen momento que atraviesa el segmento de los centros comerciales, y hablar de las buenas vibraciones con las que arranca el **XXI Congreso Español de Centros y Parques Comerciales**, que organiza la AECC, y a cuyo presidente, **Eduardo Ceballos**, entrevistamos en este número.

Pretendía resaltar la intensa actividad inversora en *retail* de este verano y poner en valor que las ventas de los centros y parques comerciales crecieron un 7,1% en el segundo trimestre, tal y como refleja el último informe realizado por **PwC y Apresco**.

Asimismo, deseaba enumerar los importantes eventos profesionales que se nos echan encima: **The District 2025** y los cinco foros de otoño organizados por **Planner Exhibitions**. Sin embargo, me ha podido el corazón y, al final, de lo que más me apetece hablar es de la celebración del **25 Aniversario de El Inmobiliario mes a mes**, sobre todo para agradecer al sector el cariño que nos ha demostrado.

Estar un cuarto de siglo en el 'candelero' no es fácil. Es todo un hito para cualquier compañía y nosotros hemos querido celebrarlo por todo lo alto. Lo hemos hecho creando los galardones "Con Nombre Propio", con los que este medio de comunicación ha querido reconocer la tarea de importantes figuras de la industria inmobiliaria, pero también con la elaboración del libro conmemorativo "25 años construyendo el futuro", una com-

pletísima publicación que repasa las transformaciones que ha experimentado el sector durante este periodo, pero también tendencias y asignaturas pendientes.

Este libro es una obra coral, con más de 80 colaboraciones, y ese carácter de colectividad fue lo que más estuvo presente en la gala que celebramos el 11 de septiembre en la sala Villanos, antes la mítica sala Caracol de Madrid.

Eso es precisamente lo que más ha emocionado al equipo de esta revista. El sentimiento de colectividad y comunidad, de ser una gran familia, como se puso de manifiesto en la fiesta de nuestro cumpleaños. Y claro, como era una fiesta, y de lo que se trataba era de divertirse, también nos encantó dejar, por unas horas, el trabajo de lado por obra y gracia de la música, las copas y la complicidad entre los asistentes.

Pero no solo quiero agradecer el afecto de los profesionales que nos mostraron los asistentes al evento, sino también dar las gracias al equipo.

El Inmobiliario mes a mes ha ido creciendo durante estos años bajo la experta batuta de **Julio Irazábal**, alma y corazón de esta publicación, que ha tenido el gran acierto de rodearse de un equipo de profesionales desde que lo fundara en el año 2000. Algunos importantes colaboradores como **Carmen Elías**, **José Luis Arjona** y **José Luis Fernández Liz** ya no están con nosotros salvo en el recuerdo; y también nos dejaron para iniciar nuevas aventuras profesionales **Fran Ruiz** y **Yolanda Durán**, o jubilarse como **Lola Ramírez**, aunque la 'familia' de la revista ha seguido creciendo con la incorporación de nuevos miembros como **Rubén Moya** y **Bárbara López** al frente de **Linde Comunicación**, la nueva empresa editora de la empresa, así como de la sociedad colaboradora **Kame Comunicación**.

Este 25 aniversario no marca un antes y un después. En el periodo que ahora comienza nos hemos marcado como objetivo no perder nuestra esencia. Puede ser complicado, porque Julio siempre nos pone el listón muy alto, pero lo haremos con las mismas ganas de siempre. Entre todos, y con la ayuda inestimable de las empresas de la industria inmobiliaria, trataremos de que este medio de comunicación siga siendo lo que es: una herramienta útil para el profesional, ligando nuestro futuro al de un sector al que nos gustaría acompañar otros 25 años más.



El Inmobiliario:
mes a mes

EDITA



Linde Comunicación, s.l.
C/ Pozuelo Posterior, nave 1-3
28925 Alcorcón (Madrid)
610 208 185

PRESIDENTE DE HONOR: **Julio Irazábal**
DIRECTOR EJECUTIVO: **Rubén Moya**
DIRECTORA: **Ana M. Pastor**
REDES SOCIALES: **Marta Reñones**
REDES SOCIALES: **Alberto Yagüe**
REDACCIÓN: **Diana Prieto**
PRODUCCIÓN/MAQUETACIÓN: **Bárbara López**
DELEGACIÓN ANDALUCÍA: **Luis Prieto**
IMPRESIÓN: **Printify, S.L.U.**
DEPÓSITO LEGAL: **M-41377-2001**
ISSN: **1578-2819**

redaccion@elinmobiliariomesames.com
publicidad@elinmobiliariomesames.com

elinmobiliariomesames.com



EDUARDO CEBALLOS, PRESIDENTE DE LA AECC

“Los centros y parques comerciales son ya espacios de comunidad, no solo de compra”

Con motivo del XXI Congreso Español de Centros y Parques Comerciales, entrevistamos a Eduardo Ceballos, presidente de la AECC, quien analiza el estado de un sector que vive un momento muy positivo. Tras un 2024 con crecimientos del 5,9% en ventas y del 3,2% en afluencias, Ceballos subraya la fortaleza inversora, la apuesta por la sostenibilidad y la transformación de estos espacios en lugares de encuentro y convivencia.



Cómo definiría el momento actual que vive el sector de los centros y parques comerciales en España?

Estamos en un momento muy positivo. Venimos de un 2024 que cerró con crecimientos sólidos —un 5,9% en ventas y un 3,2% en afluencias— y esa inercia se ha mantenido durante el primer semestre de 2025. La actividad está siendo intensa, con operaciones relevantes y un creciente interés por parte de inversores, operadores y consumidores. Nuestros espacios siguen siendo puntos de referencia para la compra, pero también para el ocio, la cultura y la convivencia, reforzados por una apuesta creciente por la digitalización y la diversificación de servicios.

¿Cuáles han sido los principales retos a los que se ha enfrentado el sector en el último año?

El reto principal es evolucionar al ritmo del consumidor. Hoy, quien nos visita busca experiencias completas, no solo una oferta comercial, y eso nos exige innovar constantemente en ocio, restauración, cultura y servicios. Es fundamental el empuje de los *retailers* con nuevas aperturas y la mejora de sus locales, hay mucha actividad que impacta en el interés del

“Hoy el visitante busca experiencias completas, no solo una oferta comercial, y eso nos exige innovar constantemente”



“El valor que creamos va mucho más allá de la transacción: contribuimos al bienestar y al progreso de nuestro entorno”

consumidor. Mantener el crecimiento en ventas y afluencias con tasas altas de ocupación es también clave. Y la sostenibilidad juega un papel fundamental: reducir la huella de carbono, integrar energías renovables y crear espacios más conectados con su entorno social y medioambiental forman parte de nuestra hoja de ruta.

El Congreso de la AECC celebra su XXI edición en Madrid. ¿Qué mensaje principal quiere transmitir esta edición?

Este año, bajo el lema “Creando valor”, queremos subrayar cómo los centros y parques comerciales han evolucionado para integrarse plenamente en la vida de las ciudades. Ya no somos solo lugares de compra: somos espacios que generan comunidad, empleo e inversión, que impulsan el desarrollo local y que combinan comercio, gastronomía, cultura y ocio con una visión cada vez más sostenible. El valor que creamos va mucho más allá de la transacción comercial: contribuimos al bienestar y al progreso de nuestro entorno.

¿Qué papel cree que juega este Congreso como punto de encuentro y motor de innovación para el sector?

El Congreso es la gran cita de la industria de los centros y parques comerciales en España. Reúne a inversores, operadores, gestores, promotores, consultores y proveedores para com-



Eduardo Ceballos, durante la presentación del pasado Congreso en Valencia.

partir visiones, analizar tendencias y establecer alianzas. Es un espacio donde se proyecta el futuro del sector, se impulsa la innovación y se refuerza la cooperación entre todos los actores. Cada edición sirve para acelerar procesos de cambio y mantenernos a la vanguardia en un contexto de transformación constante.

¿Qué perfil de centro o parque comercial cree que será dominante en los próximos proyectos?

En los próximos tres años está prevista la apertura de hasta 43 nuevos proyectos: 35 parques comerciales y 8 centros comerciales. Los parques comerciales, especialmente de tamaño medio o pequeño, están ganando protagonismo gracias a su flexibilidad y su capacidad de adaptación al mercado local. Incorporan cada vez más restauración, ocio y servicios, y

“En los próximos tres años se abrirán 43 nuevos proyectos, con un claro protagonismo de los parques comerciales de tamaño medio o pequeño”

se diseñan con criterios de sostenibilidad, accesibilidad y conexión con el entorno. Dicho esto, los centros comerciales también están evolucionando, apostando por una identidad única y un *mix* comercial diversificado que responda a las necesidades de su mercado y comunidad locales.

¿Cómo está afectando el entorno económico actual (inflación, tipos de interés, incertidumbre política) al desarrollo y la inversión en centros comerciales?

El dinamismo que estamos viendo en el sector demuestra que, incluso en un entorno económico complejo, los centros y parques comerciales mantienen su atractivo. 2024 cerró con un incremento del 87% en el volumen de transacciones respecto a 2023 y en el primer semestre de 2025 hemos seguido viendo operaciones muy relevantes en activos emblemáticos. Esto refleja la confianza de los inversores y la fortaleza de los fundamentales de nuestra industria. Evidentemente, la inflación, los tipos de interés o la incertidumbre política forman parte del contexto en el que operamos, pero no han frenado la actividad ni el interés por seguir desarrollando nuevos proyectos y modernizando los existentes. ♦

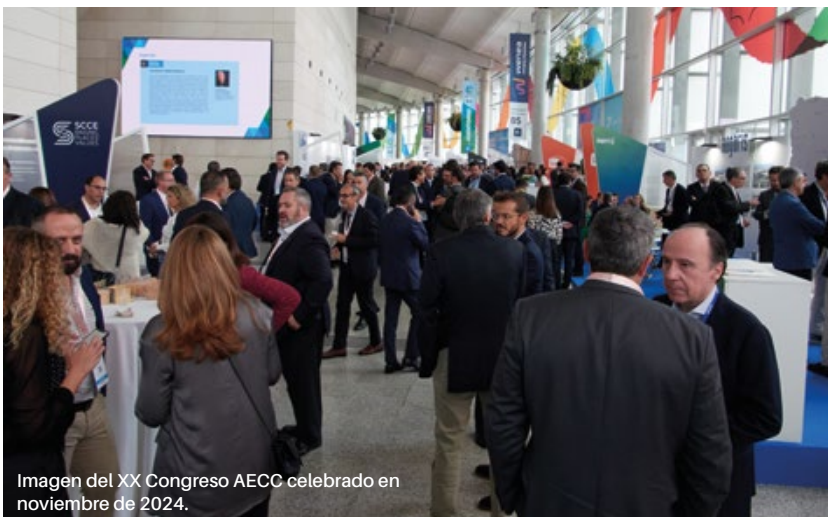


Imagen del XX Congreso AECC celebrado en noviembre de 2024.

Creando Valor: XXI Congreso Español de Centros y Parques Comerciales

Más de mil profesionales del *retail* se reunirán los próximos 24 y 25 de septiembre en Madrid (UZalacaín La Finca) para abordar las nuevas tendencias, los desafíos y las oportunidades del sector de centros y parques comerciales en España.

“**C**reando Valor” es el lema del XXI Congreso Español de Centros y Parques Comerciales, un encuentro que se presenta como el epicentro del *retail*, cita imprescindible para profesionales, operadores, inversores y marcas, donde se analizará el impacto económico, social y cultural de los actuales espacios comerciales integrados. La Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC) organiza este evento, ya en su vigesimoprimera edición, en el que espera reunir a más de un millar de expertos y líderes de primer nivel en Madrid.

“En un momento de profunda transformación, el *retail* se erige como un sector dinámico y resiliente. La evolución del comercio es constante, impulsada por la digitalización, los cambios en los hábitos de consumo y la búsqueda de experiencias únicas. Los centros y parques comerciales están liderando esta transformación”, subraya **Adolfo Ramírez-Escudero, presidente en Iberia y Latinoamérica de CBRE y presidente de esta nueva edición del Congreso de la AECC.**

Y es que los datos demuestran el dinamismo del *retail*: “En el primer semestre de 2025 fue el segundo sector por volumen de inversión en España, con más de 1.700 millones de euros transaccionados, un 46% más que el mismo periodo del año anterior, y concentrando el 23% del total de la inversión nacional. Una cifra impulsada por la combinación de sólidos fundamentos, resultados operativos positivos y rentabilidades atractivas. El crecimiento significativo en ventas, afluencia de clientes y ocupación, según los datos



La feria es el espacio para el *networking*, donde reencontrarse, intercambiar conocimientos, iniciar y hacer negocios.

que manejamos de nuestra cartera de activos en gestión, supone la recuperación del sector y su capacidad de adaptación a un entorno cambiante”, destaca Ramírez-Escudero.

Pero el lema “Creando Valor” va mucho más allá de las cifras, según señala el presidente del Congreso: “Implica la creación de experiencias de compra únicas, donde la innovación, la sostenibilidad y la personalización son pilares

“El lema “Creando Valor” va mucho más allá de las cifras —según señala el presidente del Congreso—; implica la creación de experiencias de compra únicas, donde la innovación, la sostenibilidad y la personalización son pilares fundamentales”



Adolfo Ramírez-Escudero, presidente en Iberia y Latinoamérica de CBRE y presidente de esta nueva edición del Congreso de la AECC.



Panel sobre inversión con Paul Santos, Vanesa Gelado, Justin Muller, Laura Roll y Pablo Gómez-Almansa celebrado en la pasada edición del Congreso.

fundamentales. Los centros comerciales son cada vez más experienciales y conceptuales para los usuarios. La integración de nuevas tecnologías para mejorar la experiencia del cliente y la importancia de la sostenibilidad cobran cada vez mayor protagonismo”.

Y añade: “Hablamos de espacios donde las marcas pueden conectar con sus consumidores, construyendo relaciones duraderas y adaptando su oferta a las necesidades del mercado. Hemos visto precisamente cómo marcas nacidas en el mundo digital han dado su salto al *offline*, lo que confirma el importante papel de los espacios físicos en la relación y fidelización con los clientes”.

El *retail* representa un componente vital del mercado inmobiliario: “Su capacidad de adaptación, su compromiso con la innovación y su impacto positivo en la sociedad lo convierten en un sector clave para el crecimiento económico y la transformación urbana”, concluye Adolfo Ramírez-Escudero.

ANALIZAR Y CONECTAR, LOS OBJETIVOS DEL CONGRESO

Con el objetivo de ofrecer un equilibrio entre contenidos teóricos y la posibilidad de generar contactos clave en un entorno dinámico y profesional, el formato de esta edición apuesta por reducir el número de ponencias y centrarse en conferencias magistrales de alto impacto así como sesiones de *networking* estratégicas. Este año, las conferencias están presididas por **Gonzalo Gómez Garde, director general de Gentalia**.

Participarán figuras influyentes como Ignacio de la Torre, economista jefe

Este año, el formato del congreso se ha rediseñado para reducir el número de ponencias y centrarse en conferencias magistrales de alto impacto y sesiones de *networking* estratégicas

en Arcano Partners, quien analizará el contexto macroeconómico global en un entorno de disrupción tecnológica y geopolítica; o Javier Goyeneche, fundador de Ecoalf, abordará el papel de la marca como generadora de valor desde una perspectiva de sostenibilidad e innovación.

Asimismo, Giuseppe Stigliano, reconocido ponente internacional, explorará las implicaciones de la inteligencia artificial en los negocios y su impacto en el *retail*, ahondando en el concepto ‘opticanal’. Por su parte, el periodista y presentador Vicente Vallés, junto a Manuel Muñiz, rector internacional de IE University en Madrid y profesor de Relaciones Internacionales, ofrecerá una visión analítica sobre la actualidad geopolítica y sus consecuencias para el comercio y la economía global.

Además, Concha Ávila, *head of Real Estate* de Kiabi Iberia, moderará una mesa redonda en la que participarán marcas como Blue Banana o Singularru para debatir sobre la transición del canal *online* a los centros comerciales físicos. La agenda contempla también paneles dedicados a presentaciones corporativas, dando oportunidad a conocer proyectos, empresas, productos o servicios a los profesionales del sector de los centros y parques comerciales. Entre ellas, cabe destacar la intervención de Julien Bouyeron, se-

cretario general en el European Council of Shopping Places (ECSP).

FERIA COMERCIAL Y DE TENDENCIAS

La feria, presidida por **María José García, directora comercial para España de Sonae Sierra**, supone el punto de encuentro ideal para hacer *networking* y sirve como escaparate para presentar nuevos proyectos, fórmulas y formatos comerciales. Y es que el Congreso Español de Centros y Parques Comerciales se ha consolidado como una de las citas ineludibles del sector, como señalan desde la AECC, donde el *networking* va más allá del ámbito comercial para convertirse en una plataforma de colaboración estratégica.

Este entorno favorece la anticipación de tendencias, el fortalecimiento de alianzas y el diseño conjunto de soluciones adaptadas a un mercado cada vez más dinámico y exigente. Así, empresas de gestión de centros, operadores, *startups* y expertos en sostenibilidad, tecnología y experiencia del cliente aprovecharán este encuentro para compartir buenas prácticas y para establecer sinergias que impulsen la transformación digital y sostenible del sector.

Con una superficie que supera los 400 m², dispondrá de 34 *stands* con una amplia variedad de expositores: desde promotores y operadores hasta proveedores tecnológicos, expertos en energías renovables, analítica de datos, *retail* media y activación de marca.

De manera paralela a la feria, se despliega un espacio diseñado para mostrar las tendencias más innovadoras en centros y parques comerciales. A través de una presentación en paneles, esta exposición ofrece una plataforma para mostrar los desarrollos más recientes y visionarios del sector. Se trata del escaparate ideal para dar visibilidad a proyectos que están transformando la experiencia comercial, según señala la AECC.

PREMIOS AECC 2025

El broche de oro para el Congreso será la entrega de los Premios AECC 2025, que reconocen las mejores iniciativas en categorías como comercio, sostenibilidad, *marketing* o acción social.



El Mirador de Burgos y Gran Vía de Vigo, nominados en la categoría de Mejor Renovación o Ampliación de Centro o Parque Comercial.



Lejos de ser un simple escaparate de buenas prácticas, los Premios AECC se han consolidado como un barómetro del momento que vive el sector retail

Presidido por **José Enrique Alvar, head of Real Estate España de MediaMarkt**, el jurado de esta edición cuenta con una visión experimental y transversal del sector. Alvar, con cerca de 30 años de trayectoria en empresas como Decathlon, Sonae Retail y, desde hace más de dos décadas, en MediaMarkt España, ya formó parte del jurado en 2023.

Estos galardones distinguen el talento del sector y reconocen las mejores prácticas de la industria. Las categorías de esta edición abarcan sostenibilidad, *marketing* y comunicación, comerciantes, centros y parques comerciales, además de los premios de libre designación otorgados por el Comité Ejecutivo de la AECC: el premio al mejor centro de trayectoria sobresaliente y el premio José Galán, que reconoce una trayectoria profesional que haya contribuido significativamente al sector de los centros y parques comerciales.

La categoría de Mejor Gran Transformación o Ampliación de Centro o Parque Comercial tendrá especial protagonismo este año debido al fuerte impulso que ha experimentado el sector en este ámbito. Por otro lado, el premio a Mejor Centro o Parque Comercial se pospondrá hasta la edición de 2026, con el objetivo de ampliar el número de candidaturas y seguir reforzando el prestigio de este galardón. Así, el Mirador de Burgos y Gran Vía de

Vigo optan al premio de Mejor Renovación o Ampliación de Centro o Parque Comercial; mientras que El Boulevard de Vitoria-Gasteiz, La Vaguada, Parque Corredor, Plaza Norte 2, Río Shopping y Zenia Boulevard han sido nominados en la categoría de Mejor Gran Transformación o Ampliación de Centro o Parque Comercial.

Por su parte, los proyectos finalistas de este año en la categoría de Comerciantes reflejan la vitalidad del ecosistema comercial español y su capacidad para evolucionar junto a los nuevos hábitos de consumo. Dicha categoría está dividida en cuatro apartados: Mejor Cadena, Franquicia o Comercio Independiente —cuyos finalistas son 4Dreams, MediaMarkt España y Pepco Iberia—; Mejor Concepto de Restauración —Kung-Fu Flavors Marineda City, Chalito Group y The Champions Burger - Vialia Estación de Vigo—; Mejor Concepto de Ocio —con Cine Yelmo Premium Westfield La Maquinista, Fitness Park España - UPGYMS Iberia, Hitball - Triple Play, JumpYard - Bonaire, Pause&Play - Grupo Vid y Sould Park Ocio como finalistas—; y, finalmente, Mejor Nueva Incorporación de Marca a Centro o Parque Comercial —Herbolario Navarro, Hitball, Hôma y Mundimoto—.

Además, la categoría de Marketing y Comunicación reconoce la creatividad, la innovación y la capacidad de generar vínculos emocionales con los

visitantes de centros y parques comerciales. La edición 2025 de estos reconocimientos ha reunido a una muestra diversa de campañas, desde acciones digitales con fuerte componente tecnológico hasta experiencias en vivo con gran impacto local. Las iniciativas finalistas se dividen en tres subcategorías: Mejor Acción de Innovación / Estrategia Digital, Mejor Pequeña Campaña de Marketing y Mejor Gran Campaña de Marketing.

Y en materia de ESG, la diversidad y calidad de las propuestas centradas en sostenibilidad medioambiental, impacto social y estrategia ESG corporativa demuestra hasta qué punto los centros comerciales están redefiniendo su rol como espacios con propósito. Se reconocerá la Mejor Acción de Sostenibilidad e Impacto sobre el Medioambiente, la Mejor Acción de Responsabilidad Social e Impacto sobre la Comunidad Local y la Mejor Implantación de una Estrategia ESG Corporativa.

Finalmente, cabe destacar que el evento contará nuevamente con la certificación AIS de accesibilidad, adaptando tanto espacios físicos como contenidos digitales para acoger a un público diverso en un entorno seguro, cómodo y plenamente accesible. De esta forma, la AECC no solo celebra la innovación, sino también el liderazgo responsable y el talento colectivo de un sector que, cada vez más, se define no por lo que vende, sino por cómo genera valor para su entorno. ♦



[Good Design
Design for Good]

Somos un estudio global de Arquitectos, Urbanistas e Interioristas galardonados a nivel internacional

Desde 1959, hemos cultivado alianzas estables con muchos de los inversores, promotores, gobiernos, contratistas y consultores más importantes del mundo.

Tenemos experiencia en los principales sectores inmobiliarios y estamos especializados en el diseño de proyectos residenciales, comerciales, de ocio, hoteles, resorts, oficinas y transporte a menudo uniendo estos usos para crear entornos

urbanos dinámicos de uso mixto a gran escala.

En el centro de nuestro estudio se encuentra un compromiso inquebrantable con el “Buen Diseño” y es por ello que creemos en el “Diseño para el Bien” que es nuestro compromiso integrando la sostenibilidad responsable y ética en cada proyecto en el que colaboramos



Centros comerciales del siglo XXI: la revolución de los soportes digitales



La digitalización ha llegado para quedarse, y no solo en el mobiliario urbano y en los escaparates. En los centros y parques comerciales, la publicidad exterior digital (DOOH, por sus siglas en inglés) está tomando protagonismo como parte clave de la transformación de estos espacios en entornos más modernos, conectados, sostenibles y rentables.

Los soportes digitales se integran cada vez más en elementos de uso común como fachadas, accesos, pasillos principales y perímetro exterior, y están demostrando ser mucho más que simples pantallas: son herramientas de comunicación, activación comercial y generación de valor para los propietarios.

Los centros y parques comerciales se posicionan como emplazamientos estratégicos por su volumen de tráfico peatonal y vehicular, su gestión profesionalizada, su entorno controlado y su fuerte componente comercial.

“Los destinos comerciales son espacios ideales para el DOOH: concentran audiencias activas, segmentadas y con alta predisposición al consumo. La instalación de soportes digitales en estos entornos no solo moderniza la experiencia del visitante, sino que también representa una fuente de ingresos estable para los propietarios”, explica **Carlos Pestaña, director general de Wildstone.**

DE ESPACIOS DE PASO A PUNTOS CLAVE DE COMUNICACIÓN

La ventaja del DOOH es su capacidad para adaptarse a múltiples entornos sin interferir con la experiencia del visitante. Desde pantallas verticales en pasillos hasta grandes formatos exteriores en fachadas o accesos, las

soluciones actuales son más ligeras y energéticamente eficientes. Además, permiten alternar contenido publicitario con mensajes propios del centro comercial, campañas dinámicas de marcas y anunciantes, e incluso información en tiempo real.

“Cada emplazamiento puede transformarse en un punto de contacto estratégico con los consumidores”, apunta Pestaña. “El soporte se convierte en un aliado tanto para marcas como para los propios operadores del centro comercial”.

RENTABILIDAD SIN INVERSIÓN: UN NUEVO MODELO DE COLABORACIÓN

Para los propietarios o gestores de centros y parques comerciales, la principal barrera suele ser la inversión inicial o la complejidad técnica del proceso. Sin embargo, compañías como Wildstone ofrecen un modelo completamente llave en mano: analizan el emplazamiento, gestionan las licencias, asumen la inversión, realizan la instalación y se encargan de la operación técnica del soporte, sin ningún coste para el inmueble.

Este modelo permite generar ingresos adicionales a partir de espacios actualmente infrautilizados, sin interferir la operación diaria del centro ni requerir recursos por parte del personal.



Carlos Pestaña, director general de Wildstone.

Wildstone, líder mundial en propiedad e instalación de soportes de publicidad exterior, cuenta con más de 5.400 emplazamientos OOH en Reino Unido, Europa y Australia, entre ellos pantallas digitales superpremium, monopostes, soportes de gran formato y estructuras singulares en entornos urbanos y comerciales. La compañía colabora con municipios, propietarios de terrenos, edificios y centros comerciales para activar espacios y generar ingresos mediante soluciones digitales avanzadas. También trabaja con exclusivistas de publicidad exterior, aportando emplazamientos estratégicos y la inversión necesaria para su digitalización. Con tecnología led de alto rendimiento, estructuras de vanguardia y una gestión integral del ciclo de vida del soporte, Wildstone está dando forma al futuro de la publicidad exterior.

TRANSFORMAR SIN INTERRUPIR. MONETIZAR SIN INVERTIR

La publicidad exterior digital está dejando de ser una opción para convertirse en una ventaja competitiva. En un contexto donde los centros y parques comerciales necesitan reinventarse constantemente, los soportes DOOH permiten aportar valor a los visitantes, a los arrendatarios y al propio activo inmobiliario.

“Instalar soportes digitales es una forma eficaz de modernizar visualmente el inmueble, mejorar la comunicación y, al mismo tiempo, generar una fuente de ingresos adicional y sostenible a largo plazo”, concluye Carlos Pestaña. ♦

FIND FASTER, CONNECT SMARTER

Learn more



The most diverse retail spaces offer and largest range of retail brands in the world

NEW



Efficient
2-days format
Layout with
sea view

NEW



**Focus on Asian &
American retailers**
looking to expand
to Europe for the
first time

NEW



30th Anniversary
celebration and
new Awards
Ceremony



mapic®

International Retail Leasing Hub

4-5 November 2025

Palais des Festivals, Cannes

6 November: NextGen Retail Day

“Espacios que conectan: el renacer de los centros comerciales”

Los centros comerciales ya no son simplemente lugares donde se compra. Son espacios donde se vive, se comparte, se descubre. Esta evolución no es nueva, pero se ha acelerado en los últimos años.

Por Ewa Wojtatowicz, directora comercial de Gentalia

El consumidor busca experiencias memorables, conexiones emocionales con las marcas y entornos que le aporten valor más allá del producto.

Un ejemplo paradigmático es el concepto Nike House of Innovation, presente en ciudades como Nueva York, París y Shanghái. Estas tiendas insignia funcionan como laboratorios de experiencia, tecnología y personalización. Incorporan zonas temáticas, *lockers* inteligentes y conexión directa con la *app* de Nike para gestionar compras, reservas y pagos. Este modelo demuestra que el *retail* físico puede convertirse en un entorno inmersivo, hiperpersonalizado y profundamente conectado con la comunidad local.

Otro caso relevante es el de Kizik, marca de calzado que ha revolucionado el sector con su tecnología *hands-free*, que permite calzarse sin necesidad de usar las manos. Nacida como marca digital, ha evolucionado hacia un modelo omnicanal con tiendas físicas en EE. UU. que alcanzan tasas de conversión del 75% tras la prueba del producto. En 2025, lanzó el Kizik Try-On Tour, una serie de *pop-ups* experienciales en ocho ciudades de EE. UU. clave, reforzando la importancia del contacto directo, la personalización y la fidelización.

También destaca el caso de Zara, que ha llevado la omnicanalidad a un nuevo nivel. Sus tiendas físicas están equipadas con probadores inteligentes, kioscos de autoservicio, seguimiento de inventario en tiempo real y recogida en tienda de pedidos *online*. Esta integración tecnológica permite una

experiencia fluida, eficiente y personalizada, que conecta el mundo físico con el digital sin fricciones.

CUATRO DESAFÍOS INMEDIATOS

• La omnicanalidad como estándar

En 2025, el 73% de los consumidores globales esperan una experiencia de compra integrada entre canales físicos y digitales. Plataformas como Apple CarPlay se integran con servicios de recogida en tienda, como el “Drive Up” de Target, permitiendo una experiencia manos libres y fluida.

Esta evolución exige que los centros comerciales se conviertan en nodos logísticos y experienciales, facilitando la recogida de pedidos *online*, ofreciendo espacios adaptados a nuevas formas de consumo: zonas de *click & collect*, probadores inteligentes, *lockers* automatizados, y servicios personalizados que complementen la experiencia digital.

La transformación requiere una visión clara de cómo el centro comercial puede convertirse en el punto de encuentro entre la conveniencia digital y la experiencia física.

• La sostenibilidad como imperativo

El 62% de los consumidores afirman que prefieren comprar en marcas que demuestran compromiso ambiental. Esta tendencia es especialmente fuerte entre los consumidores más jóvenes. La Generación Z lidera este cambio, con un 79% que considera la sostenibilidad como un criterio clave al elegir marcas. Esta generación no solo exige transparencia y responsabilidad, sino que también influye en las decisiones de compra familiares y



en la reputación digital de las marcas. En Europa, los inversores priorizan activos con certificaciones verdes y estrategias ESG claras. La sostenibilidad ya no es un valor añadido: es una condición de permanencia.

• Atracción de marcas y colaboración estratégica

En un mercado en constante evolución, las marcas buscan flexibilidad, visibilidad y retorno, lo que exige una gestión comercial más estratégica y personalizada. Para responder a este dinamismo, la relación entre propietarios, operadores y comunidades debe avanzar hacia modelos colaborativos que impulsen la revitalización urbana y generen valor compartido. Este enfoque también está siendo clave en la revitalización de espacios comerciales en entornos no tradicionales, como los puertos marítimos. En ciudades costeras de Europa y América Latina, se están desarrollando proyectos que integran terminales de cruceros,

zonas de ocio, restauración y *retail* en antiguos espacios portuarios. Estos nuevos polos de atracción turística y comercial requieren operadores con experiencia en gestión compleja, visión urbana y capacidad para generar valor compartido entre ciudad, visitante y marca.

• La gestión del dato como ventaja competitiva

Según Retail Drive, el 85% de los *retailers* globales están invirtiendo en inteligencia artificial para personalizar la experiencia del cliente. Los centros comerciales deben adoptar esta lógica para entender mejor a sus visitantes y operadores, optimizar la gestión y mejorar la rentabilidad.

Por ejemplo, algunas tiendas ya utilizan pantallas digitales con publicidad personalizada que adapta las promociones según el perfil del cliente que se aproxima. Otras emplean asistentes virtuales inteligentes que recuerdan compras anteriores, sugieren productos complementarios y ofrecen soporte en tiempo real, mejorando la conversión y la fidelización.

Además, la IA permite analizar el flujo de visitantes, predecir picos de afluencia, ajustar la climatización y limpieza en función del tráfico, y optimizar la asignación de espacios según el rendimiento de cada operador. Esta capacidad de anticipación y adaptación convierte la gestión comercial en una herramienta estratégica, basada en datos y orientada al cliente.

LA GESTIÓN PROFESIONAL COMO PALANCA DE TRANSFORMACIÓN

La capacidad de adaptación del sector depende en gran medida de la calidad de su gestión. Los centros comerciales que están liderando esta transformación lo hacen de la mano de empresas gestoras con experiencia, visión estratégica y compromiso con la innovación. Empresas que invierten en tecnología, en talento y en relaciones duraderas con los operadores. Que entienden que su éxito está directamente vinculado al éxito comercial de sus inquilinos.

Una gestión profesional no solo optimiza la operación, sino que impulsa la



Complejo comercial y de ocio Lagoh, en Sevilla, gestionado por Gentalia.

"Una gestión profesional no solo optimiza la operación, sino que impulsa la experiencia, la fidelización y la rentabilidad. Es el motor invisible que convierte un espacio físico en una plataforma viva de conexión entre marcas y personas"

experiencia, la fidelización y la rentabilidad. Es el motor invisible que convierte un espacio físico en una plataforma viva de conexión entre marcas y personas.

EL LIDERAZGO COMERCIAL EN LA NUEVA ERA

Desde mi experiencia, el rol comercial ha dejado de ser transaccional para convertirse en relacional y estratégico. Hoy, ser directora comercial implica entender profundamente el negocio de cada operador, anticipar tendencias, construir alianzas y liderar procesos de transformación.

La clave está en escuchar, adaptar y proponer. En ser puente entre la visión del centro y las necesidades del mercado. En generar confianza y resultados sostenibles.

Este liderazgo se traduce en acciones concretas. Por ejemplo, en centros donde se ha implementado tecnología de analítica de tráfico y comportamiento, el área comercial puede identificar zonas de baja conversión y trabajar con los operadores para rediseñar escaparates, ajustar horarios o lanzar campañas específicas. En otros

casos, se han desarrollado programas de fidelización cruzada entre operadores, donde el éxito de uno impulsa el tráfico hacia otros.

También implica acompañar a marcas emergentes en su aterrizaje físico, ayudándolas a adaptar su propuesta al entorno del centro comercial, y a marcas consolidadas en su transición hacia modelos más experienciales y sostenibles. En este sentido, la gestión comercial se convierte en un socio estratégico del operador, no solo en la negociación del contrato, sino en la evolución de su negocio dentro del centro.

Este enfoque requiere equipos multidisciplinarios, herramientas tecnológicas y una cultura orientada al cliente final. Pero sobre todo, requiere visión, empatía y compromiso con el éxito compartido.

MIRANDO HACIA ADELANTE

El futuro de los centros comerciales no está escrito, pero sí está claro que dependerá de nuestra capacidad de adaptarnos, innovar y colaborar. La industria tiene talento, experiencia y recursos. Lo que necesita es visión compartida y valentía para liderar el cambio.

En este Congreso, más que nunca, tenemos la oportunidad de reflexionar juntos sobre el papel que queremos jugar en la sociedad, en la economía y en la vida de las personas. Porque los centros comerciales no son solo espacios físicos: son plataformas vivas de conexión, cultura y comunidad. ♦

El *retail* español cierra un verano de intensa actividad inversora con operaciones por más de 375 millones

Entre desinversiones estratégicas, apuestas de largo recorrido y movimientos de fondos internacionales, el sector confirma su capacidad de atracción en un momento en el que la oferta de espacios comerciales maduros y bien ubicados sigue siendo limitada.

HELIOS RE CULMINA UN CICLO CON LA VENTA DE TXINGUDI Y LAS HUERTAS

La socimi Helios RE ha protagonizado una de las desinversiones más destacadas de la temporada al desprenderse de dos centros comerciales emblemáticos de su *portfolio*: Txingudi (Irún, Guipúzcoa) y Las Huertas (Palencia). La operación, valorada en 40,5 millones de euros, se enmarca en la estrategia de rotación de activos que la compañía ha intensificado tras su transformación corporativa.

Txingudi, con más de 10.000 m² y 51 locales, ha gozado históricamente de una posición estratégica por su cercanía a la frontera francesa, mientras que Las Huertas, con Carrefour como locomotora, ofrece más de 6.200 m² y un millar de plazas de aparcamiento. Ambos activos fueron adquiridos en 2014, en los primeros pasos de Lar España -antecesora de Helios RE- en el sector *retail*.

GENERAL DE GALERÍAS COMERCIALES APUESTA POR VALENCIA CON INFINITY

El gran movimiento del verano ha sido la compra del proyecto Infinity en Valencia por parte de General de Galerías Comerciales, propiedad del empresario Tomás Olivo. La adquisición, cerrada en 60 millones de euros a la promotora AQ Acentor, supone la entrada en escena del mayor centro comercial en desarrollo en España.

Infinity, ubicado en el barrio de Turia-nova, contará con 92.000 m² de SBA

El mercado de centros comerciales en España ha vivido un verano especialmente dinámico, marcado por varias operaciones de compraventa que ponen de relieve la reactivación del apetito inversor en activos *retail*.



General de Galerías Comerciales ha adquirido el proyecto Infinity en Valencia a AQ Acentor por 60 millones de euros.

y más de 220 locales, de los cuales ya se ha comprometido un 55%. Con un área de influencia superior a los 4 millones de habitantes, el proyecto se convertirá en un nuevo polo comercial y de ocio para la capital valenciana. La consultora JLL lideró el proceso de venta en una transacción *off-market*.

IROKO ZEN AMPLÍA SU PRESENCIA EN ANDALUCÍA

El capital internacional también ha dejado huella este verano. El fondo francés Iroko Zen ha adquirido a Praemia REIM el parque comercial Parque Guadaíra, en Alcalá de Guadaíra (Sevilla), por unos 26 millones de euros. El activo, de 32.000 m², cuenta con inquilinos como Mercadona, MediaMarkt, Kiabi, McDonald's o Taco Bell.

CBRE IM NEGOCIA UNA DE LAS OPERACIONES DEL AÑO EN TORREJÓN DE ARDOZ

El mercado espera todavía un golpe de efecto que podría convertirse en la operación más relevante de los últimos ejercicios. El fondo estadouni-

dense CBRE Investment Management estaría negociando la compra de Parque Corredor, en Torrejón de Ardoz, por unos 250 millones de euros. El complejo, cuenta con 123.800 m² de SBA, 170 tiendas y 34 restaurantes.

De materializarse la adquisición, CBRE IM -que gestiona activos por valor de 134.000 millones de euros a nivel global- reforzaría su posición en un segmento donde ya ha realizado inversiones significativas en España.

UN VERANO QUE ANTICIPA UN OTOÑO ACTIVO

Las operaciones de los últimos meses reflejan un patrón claro: la apuesta por proyectos icónicos y de gran escala convive con la rotación de activos secundarios y el interés por parques comerciales de proximidad. Según consultoras del sector, la combinación de estabilidad en las rentas, resiliencia del consumo y atractivo de los *yields* en comparación con otros mercados europeos está impulsando el dinamismo del *retail* español. ♦

•Zennio

Desde Zennio damos la enhorabuena
a El Inmobiliario Mes a Mes por sus
25 años en el sector inmobiliario.

¡Feliz Aniversario!



zennio.com

comercial@zenniospain.com
[34] 916 507 031



LA SCPI TRANSITIONS EUROPE DE ARKÉA REIM ADQUIERE DOS DOS ACTIVOS COMERCIALES POR 30 MILLONES

La SCPI francesa Transitions Europe de Arkéa REIM compra dos activos de *retail* a una socimi especializada en inmuebles comerciales en España y Portugal por un valor de 30 millones de euros. BNP Paribas Real Estate, a través de su equipo de Capital Markets Retail, ha liderado el proceso de asesoramiento y la estructuración de la operación.

Esto incluye, por un lado, una mediana en Pamplona -con inquilinos de referencia como Forum Sport, JYSK y Tienda-animal- de 4.200 m² de superficie; y, por otro lado, un hipermercado con galería comercial en Calahorra (La Rioja), con Eroski como motor del centro y cuya superficie alcanza los 10.300 m².

Primark abre una nueva tienda con 2.500 m² en el centro comercial Jaén Plaza

Primark ha inaugurado su nueva tienda en Jaén, situada en el centro comercial Jaén Plaza. Se trata de la primera tienda en la ciudad y la número 67 de la compañía en España. Esta apertura ha creado más de 100 posiciones de empleo en la comunidad local.

Con más de 2.500 m² de espacio comercial, todo en una planta, la nueva tienda ofrece la fantástica experiencia en tienda por la que Primark es conocida y apreciada y una amplia gama de productos: desde productos básicos de uso diario como ropa vaquera y para dormir, hasta las últimas tendencias en moda, belleza, ocio y hogar.



La apertura de Primark en Jaén Plaza marca la finalización del programa de inversión de 100 millones de euros anunciado por la marca en noviembre de 2022.

Ikea inaugura su nuevo espacio de planificación en el centro comercial Vialia Estación de Vigo

Ikea crece en Vigo con un nuevo espacio de planificación ubicado en el centro comercial Vialia Estación de Vigo, gestionado por Nhood. Con una superficie de 355 m², este punto de contacto multiplica por cuatro el tamaño del anterior, que cerró sus puertas para trasladarse ahora al corazón de la ciudad. Así, el traslado y la ampliación del espacio de planificación, proyecto al que se ha destinado una inversión de más de 500.000 euros, responde a las necesidades detectadas en los vigueses y viguesas desde su llegada. En esa nueva localización, los visitantes podrán disfrutar de una mayor área de inspiración totalmente renovada, con 20 nuevos espacios enfocados en rincones y estancias del hogar; un servicio de planificación de proyectos de decoración para todas las estancias con el asesoramiento de expertos de Ikea y comprar directamente hasta 100 referencias del surtido, además de realizar compras *online* y contratar servicios de transporte y montaje.



Ikea cuenta en Galicia con una red de 10 puntos de contacto y 320 empleados repartidos por toda la comunidad.

VivaGym impulsa su red de gimnasios con 6 nuevos centros en Madrid, Alicante, Cádiz, Pamplona y León

La cadena VivaGym suma seis nuevos centros de entrenamiento en las ciudades de Pamplona (Artika), León (Chantía), Alicante (Conde Lumiares), Madrid (Cuatro Caminos y Parla) y Cádiz (San Fernando Janer). Con estas aperturas, la compañía refuerza su presencia con más de 260 establecimientos en la península ibérica, fortaleciendo su estrategia en todo el territorio y acercando el deporte a un mayor número de personas.

"Con estas inauguraciones, damos la bienvenida a nuestros nuevos socios a la familia VivaGym. Además, seguimos cumpliendo nuestro objetivo de estar presentes en ciudades con alta oferta de servicios deportivos. Queremos ofrecer no solo gimnasios modernos y accesibles, sino también una red sólida que permita a nuestros socios entrenar donde quieran, disfrutando de la innovación, calidad y experiencia que caracterizan a VivaGym", afirmó del Río Nieto, CEO de la cadena.



Con estas aperturas, la compañía supera los 260 gimnasios en la península ibérica.

El grupo empresarial Matutes invierte 15 millones en la promoción del espacio comercial de lujo Ibiza Gallery

Ibiza Gallery ha abierto sus puertas en Playa d'en Bossa, consolidándose como el nuevo referente del lujo en la isla. Este espacio comercial de 4.800 m², promovido por el grupo empresarial Matutes, ha supuesto una inversión de 15 millones de euros y se erige frente al Hard Rock Hotel Ibiza, en una ubicación estratégica entre el aeropuerto y la capital de la isla. La inauguración oficial reunió a autoridades, empresarios y artistas, marcando el inicio de su primera temporada. Ibiza Gallery alberga una cuidada selección de 20 tiendas de moda de primer nivel, arte y gastronomía, con marcas destacadas como Jil Sander, Roberto Cavalli, Missoni, Antonioli y The Attico.



En el plano gastronómico, un gran atractivo es la llegada del primer Hell's Kitchen de Gordon Ramsay en Europa.



Feliz 25 Aniversario

25 años creciendo juntos.
Gracias por ser parte de esta historia.
El Inmobiliario mes a mes, una mirada al futuro del sector.



Gentalia

Real Estate Services

tlf. 91 426 25 44 m. info@gentalia.eu
gentalia.eu

LA PRIMERA FLAGSHIP DE STARBUCKS ESPAÑA ABRIÓ SUS PUERTAS EN EL BERNABÉU

Starbucks España, operada por Alsea, abrió el pasado 22 de agosto las puertas de su primera tienda *flagship* en España dentro del estadio Santiago Bernabéu, desde la que se puede disfrutar de unas vistas privilegiadas al campo y que

contará con productos y experiencias exclusivas que no están disponibles en ninguna otra tienda del país.

Este establecimiento, con una superficie de 900 m² distribuidos en dos plantas, es la tienda de la marca más grande

de España. Bajo el lema 'Pasión por el café, pasión por Madrid', la tienda insignia del Bernabéu pretende forjar un vínculo único entre la marca y la capital española, ofreciendo una experiencia sensorial sin igual, explican desde la compañía.



Este establecimiento es el primer Starbucks ubicado en un estadio deportivo en la península ibérica.

El parque comercial Gorbeia incorpora 5.500 m² de ocio y retail con MeSpace y Mi Shop

El parque comercial Gorbeia avanza en su estrategia de crecimiento y diversificación con la incorporación de dos nuevos operadores que elevan su oferta comercial y de ocio en más de 5.500 m².

La principal novedad es MeSpace, un espacio de más de 4.000 m² que se convierte en la mayor superficie de ocio cubierta de la provincia. Concebido como un lugar para el disfrute familiar y entre amigos, integra camas elásticas, toboganes, zona *arcade*, *escape room* y salones para celebraciones, entre otras actividades. Junto a esta oferta, se suma Mi Shop, un establecimiento multiservicio de 1.535 m² que combina ferretería, menaje, decoración y artículos de regalo.



La ampliación de la oferta consolida al complejo como uno de los destinos de referencia en Álava.

Cine Yelmo reabre su espacio en Islazul con más de 7.000 m² tras un proceso de renovación

Cine Yelmo ha reabierto sus puertas en el centro comercial madrileño Islazul tras un ambicioso proceso de renovación. Así, ofrece una nueva imagen, mejoras significativas en sus instalaciones y la introducción de tecnologías de vanguardia. Con una superficie de 7.154 m², el establecimiento mantiene su infraestructura, pero con una imagen renovada, más moderna y acogedora.

Una de las grandes novedades es la sala 4D Experience, donde el espectador se convierte en parte de la película gracias a efectos sensoriales que van mucho más allá de la imagen y el sonido. Además, se han realizado mejoras en la sala *júnior* y se ha reformado la sala con la pantalla en formato *scope* de cine más grande de Europa.



El cine incorpora el nuevo servicio *Dinner to Table*, que permite a los espectadores disfrutar de una oferta gastronómica selecta servida directamente en sus nuevas butacas *premium*.

MediaMarkt inaugura en Gijón una tienda core de más de 1.800 m²

MediaMarkt ha abierto su nueva tienda en Gijón con un nuevo concepto de espacio centrado en la experiencia del cliente. El establecimiento cuenta con una superficie comercial de 1.800 m² y ofrece más de 6.000 referencias. Sesenta especialistas en tecnología contratados y formados durante las semanas previas, conforman el equipo de la tienda.

Ubicado en la nueva área comercial del polígono de Porceyo, el nuevo establecimiento ha supuesto una inversión de 1,7 millones de euros y refuerza la presencia de MediaMarkt en Asturias tras la reforma integral de Siero en agosto de 2024. Con esta apertura, la compañía alcanza los 112 establecimientos físicos en España -incluyendo Melilla, Canarias y Baleares- y suma una superficie comercial total de cerca de 250.000 m².



El modelo de tienda *core* es un concepto de espacio integrado que transforma el punto de venta tradicional en un entorno más dinámico, funcional y experiencial.

Oasiz Madrid inaugura tres tiendas de Sports Emotion con el debut de Running Emotion

El centro comercial Oasiz Madrid amplía su oferta con la inauguración de tres locales de Sports Emotions (Fútbol Emotions, Basketball Emotions y Running Emotions). Además, Running Emotion abrió su primera tienda física, que se convierte en la más grande de la Comunidad de Madrid especializada en *running*.

"Oasiz Madrid apuesta una vez más por el deporte para reforzar su oferta comercial, consolidándose como un espacio de ocio para toda la familia, donde deporte, entretenimiento y experiencias únicas se dan la mano", afirma Javier Álvarez Caro, gerente de Savills en el centro comercial Oasiz Madrid.

Las tres verticales del grupo Tasley se unen a marcas como Nike, Adidas Outlet, Puma o Decimas para reforzar el mix de deporte de Oasiz Madrid.





**Valdecarros
Madrid**

**El mayor ámbito
urbanístico de España**

+19 millones de m2
50.000 viviendas

**Algo muy grande
está llegando a Madrid.**



**Bienvenidos a la
#GeneraciónValdecarros**

valdecarrosmadrid.com

Valdecarros



The District celebra su cuarta edición en Barcelona del 30 de septiembre al 2 de octubre.

The District 2025: la cita donde se deciden los próximos pasos del mercado inmobiliario en Europa

Del 30 de septiembre al 2 de octubre, The District, el evento de referencia para el *real estate* desde el punto de vista del capital, reunirá a más de 14.000 directivos en Barcelona, que descubrirán las macro tendencias, desafíos y mejores casos de éxito del sector.

Barcelona acogerá del 30 de septiembre al 2 de octubre, The District 2025, el mayor evento inmobiliario en Europa desde la perspectiva del capital, donde más de 14.000 directivos estarán presentes en una cita que ya se ha convertido en imprescindible para el conjunto de la industria.

De hecho, The District 2025 reunirá a las figuras clave del conjunto de la cadena de valor de la industria inmobiliaria: desde fondos de inversión, fondos soberanos, *private equity*, *family offices*, socimis, banca o fuentes alternativas de financiación, hasta grandes propietarios de suelo, administraciones, operadores, promotores, *brokers*, agencias comercializadoras, consultoras y gestores de propiedades.

Durante tres días, el encuentro convertirá a la Ciudad Condal en el epicentro del *real estate* europeo, reuniendo a más de 350 firmas en una exclusiva zona de *hospitalities* donde fondos y equipos de inversión mantendrán reuniones estratégicas y acelerarán sus *deal-flows* sin salir del recinto.

Con el lema "*Ready, Set, Invest*", The District celebra su cuarta y más ambiciosa edición. La cumbre llega en un momento de reactivación de los mercados, tras los últimos recortes de tipos por parte del BCE, y de oportunidades que se abren a raíz del escenario geopolítico y comercial actual.

Juan Velayos, presidente de The District, afirma: "En esta edición trataremos de comprender el ciclo de estabilidad en el que estamos entrando

y que está cambiando el sentimiento inversor en Europa. Para ello, tendremos a más *players* internacionales que compartirán sus perspectivas y proyectos destacados con el objetivo de inspirar a los directivos asistentes, pero también, para que entren en contacto con potenciales socios y materialicen nuevas transacciones".

EL MAYOR CONGRESO DE TENDENCIAS PARA EL CAPITAL INMOBILIARIO

Uno de los ejes clave del encuentro será **The District World Summit**, que tiene lugar en el marco de The District, y que es el mayor congreso en Europa centrado en todas las fuentes de capital. Con más de 190 sesiones en cinco auditorios, participarán más de 450 líderes globales, procedentes de conocidos fondos internacionales,

The District 2025 reunirá a las figuras clave del conjunto de la cadena de valor de la industria inmobiliaria

private equity, family offices y grandes gestoras de activos.

Entre los nombres confirmados se incluyen referentes de la talla de Michael Abel, CEO de la británica firma Greykite; Maria Terzini, *principal* en TPG; Edmund Eggins, *managing director* en España de Ardian; Frédéric Jariel, *co-head* de *Real Estate* en Tikehau Capital; Itamar Volkov, *managing partner* de Frux Capital; Valeria Falcone, CEO de Colliers Italy; Matt Calner, *managing partner* de Stronghold; Jon Asumendi, vicepresidente sénior de Adquisiciones en Starwood Capital Group; o Claudia Tichauer, directora de Global Workplace, Sostenibilidad, Accesibilidad e Inclusión en Schneider Electric.

El programa del congreso estará estructurado en torno a tres principales vertientes. La primera es el desarrollo de las estructuras de mercado de capitales. La segunda, la transformación que viven los diferentes activos que son de interés como el *living*, oficinas, *hospitality*, *retail*, industrial, logística, *data centers*, infraestructuras, energía, *healthcare* y los alternativos. Y la tercera, es el valor añadido de los criterios ESG para aumentar la rentabilidad de los proyectos siguiendo, igualmente, con un propósito medioambiental.

En relación con el contenido, uno de los grandes temas del congreso será la creación de vivienda asequible, en un escenario marcado por la escasez de oferta social.

La falta de vivienda asequible se ha convertido en uno de los principales problemas a día de hoy, tal y como reflejan diferentes indicadores a escala comunitaria. La necesidad de disponer de un parque residencial social más robusto, junto con las posibilidades que surgen de este activo, está provocando que tanto la sociedad como la esfera política y el *real estate* estén focalizándose en tal desafío. Por este motivo, The District World Sum-

mit 2025 dedicará gran parte de su agenda a examinar el segmento *affordable* en Europa con ejemplos que se están impulsando en distintas ciudades. Asimismo, se darán a conocer las nuevas fórmulas de colaboración que se están planteando para incrementar la oferta habitacional pública mediante modelos híbridos de promoción, cesión del suelo o la entrada de fondos de impacto.



La cumbre llega en un momento de reactivación del mercado inmobiliario.

Igualmente, se pondrá en valor el auge del *living*, y las propuestas que están cogiendo fuerza a raíz de los cambios en los estilos de vida como el *senior living*, *student housing* o *flex living*.

A su vez, se examinará el crecimiento sostenido de los centros de datos, el buen momento que vive el segmento hotelero o las oportunidades que se están levantando del sector logístico o *retail*. Todo ello, sin olvidar la incidencia del entorno macro y político en el sentimiento inversor.

ITALIA, PAÍS INVITADO

The District 2025 contará con Italia como país invitado, reflejo del atractivo que está despertando en el capital inmobiliario europeo. En este sentido, el territorio actualmente cuenta con un parque inmobiliario infravalorado, un sólido turismo internacional, incentivos públicos y una alta demanda en diferentes ciudades de la nación, que lo posicionan como un destino de interés por la inversión. Además, las opciones que se están consolidando en los activos de logística, centro de datos y en el *hospitality* han inducido a

un fuerte dinamismo del país, convirtiéndolo en uno de los mercados más observados del sur de Europa.

En este sentido, el evento acogerá a una delegación de inversores y de representantes institucionales italianos, como Laura Lieto, teniente de alcalde y concejala de Urbanismo del Ayuntamiento de Nápoles, o Maurizio Veloccia, concejal de Urbanismo del

La cuarta edición recibirá a más de 14.000 directivos internacionales que descubrirán las tendencias y desafíos del sector

Ayuntamiento de Roma. Todos ellos compartirán la evolución y posibilidades que surgen para el *real estate* en el territorio transalpino.

NETWORKING DE ALTO NIVEL

El evento, en su objetivo de ser el punto de encuentro para el capital europeo, ha preparado una agenda paralela de actividades de *networking* en la que se continuará impulsando la creación de relaciones estratégicas. En ella constan los **The World-Class District Awards 2025**, galardones que reconocen las mejores transacciones y proyectos inmobiliarios del año; el **Leadership Summit**, almuerzo con líderes y empresarios del *real estate*; o el **PropTech Startup Forum**, donde se dan a conocer las empresas emergentes más innovadoras que están llevando la innovación tecnológica en el ámbito inmobiliario. ♦

Los foros de otoño de Planner Exhibitions: cinco citas clave para profesionales inmobiliarios

El calendario de otoño suma cinco hitos con la marca de Planner Exhibitions, que refuerza su papel como organizador de encuentros especializados en los distintos verticales del sector. En octubre y noviembre, Madrid acogerá foros estratégicos que abordarán desde la inversión hotelera hasta el *senior living*, pasando por el residencial de lujo, el mercado del alquiler y los grandes estadios deportivos.

La agenda arranca en octubre, con tres foros cuyas temáticas concentran gran parte de la atención del sector.

El 9 de octubre, en el Auditorio El Beatriz de Madrid, se celebrará la segunda edición de **Hospitality Real Estate Forum**, concebido como el punto de encuentro entre el capital inmobiliario y la gestión hotelera. El foro pondrá sobre la mesa las perspectivas de inversión en un sector que sigue mostrando músculo: solo en el primer semestre del año, la inversión hotelera en España alcanzó 1.766 millones de euros, liderando el mercado inmobiliario. Operadores, cadenas y fondos debatirán sobre nuevos modelos de negocio, digitalización y oportunidades en un mercado turístico en expansión.

Dos semanas después, el 23 de octubre, CaixaForum Madrid será la sede de la tercera edición de **Premium Real Estate Summit**. Bajo el lema *Global Thinking, Luxury Living*, el evento reunirá a promotores, inversores, agencias, consultoras y financiadores, arquitectos y otros profesionales relacionados con el inmobiliario de lujo para analizar el auge del residencial *premium*, un segmento impulsado por la creciente demanda internacional en las ciudades españolas más importantes, y especialmente en Madrid y Barcelona, entre otras ubicaciones. La consolidación de España como destino de inversión en lujo será uno de los ejes centrales, junto al impacto del crecimiento de los UHNWI (*ultra high net worth individuals*) en el segmento de propiedades exclusivas.



El mes cerrará con **Rental Housing Forum**, el 30 de octubre. Bajo el lema *Where rental housing finds solutions*, el encuentro es ya una referencia anual para el mercado del alquiler en España. Promotores, fondos, *family offices*, operadores y administraciones debatirán sobre regulación, modelos de desarrollo y gestión de activos en un contexto marcado por la falta de oferta y la creciente presión de la demanda. Con la entrada de nuevos actores institucionales y el auge de formatos como el *flex living*, el foro se perfila como una plataforma clave para compartir soluciones prácticas que ayuden a transformar el sector del alquiler residencial.

Ya en noviembre, la agenda de Planner se completa con dos citas de carácter innovador. El 20 de noviembre, también en El Beatriz, tendrá lugar **Estadios Summit**, centrado en el diseño, gestión y negocio de grandes recintos deportivos. Tras el éxito de su primera edición, este año volverá a reunir a clubes, federaciones y expertos para abordar cómo la tecnología, la sostenibilidad y la experiencia

del aficionado están redefiniendo los estadios como auténticas "ciudades dentro de la ciudad".

Finalmente, el 25 de noviembre se celebrará una nueva edición de **Senior Living & Healthcare Real Estate Forum**, que evoluciona para integrar de manera explícita los activos destinados a mayores dependientes. En un mercado llamado a duplicarse de aquí a 2030, el foro analizará el papel de la telemedicina, la enfermería 24/7 y la colaboración entre operadores, aseguradoras y fondos especializados en un ecosistema donde se difuminan las fronteras entre alojamiento, salud y bienestar.

Con este ciclo de encuentros, Planner Exhibitions refuerza su apuesta por generar espacios de debate y negocio adaptados a cada vertical del inmobiliario.

El Inmobiliario mes a mes, como *industry partner* de estos eventos, ofrece un descuento del 15% en la inscripción utilizando el código FPIMESAMES15. ♦



Buscamos localizaciones para publicidad exterior



En Wildstone alquilamos espacios para instalar soportes publicitarios, ayudando a gestores y propietarios a generar ingresos adicionales y modernizar sus espacios.

Con más de 5.400 soportes en Europa y Australia, somos líderes en digitalización de emplazamientos y colaboramos con centros y parques comerciales para instalar pantallas digitales de gran formato en zonas de alto tráfico exterior.



¿Gestionas un centro o parque comercial?

Ponte en contacto con nosotros hoy y descubre cuánto ingreso adicional puede generar tu activo.

¿Hablamos?

✉ contacto@wildstone.es 🌐 wildstone.es ☎ 91 653 72 11



Descubre más



La gala, celebrada en la sala Villanos de Madrid sirvió para repasar la transformación del sector en el último cuarto de siglo.

El Inmobiliario mes a mes celebró su 25 Aniversario

El Inmobiliario mes a mes vivió el 11 de septiembre su noche más especial. La revista celebró su primer cuarto de siglo con la entrega de los galardones "Con Nombre Propio" y la presentación del libro conmemorativo "25 años construyendo el futuro" durante una emotiva y divertida gala en la que este medio de comunicación fue arropado por un numeroso grupo de profesionales y amigos.

El Inmobiliario mes a mes celebró sus veinticinco años de historia con una gran gala a la que asistieron cerca de 200 invitados. Durante el evento, que tuvo lugar el pasado 11 de septiembre en la Sala Villanos, en Madrid, se presentó el Libro Conmemorativo "25 años construyendo el futuro", elaborado con motivo de esta efeméride, y se hizo entrega de la primera edición de los galardones "Con Nombre Propio" con los que se reconoce la trayectoria de profesionales y entidades que han marcado la evolución del negocio inmobiliario.

Los galardones recayeron en **Carolina Roca**, socia-directora general de Grupo Inmobiliario Roca y actual presidenta

de Asprima; **Juan Antonio Gómez-Pintado**, presidente de Vía Ágora. **Jesús Gil** y **Manuel Marrón**, coCEOS de Gilmar; **Sergio Gálvez**, CEO de AQ Acenator; **Alberto Prieto**, director general de Coral Homes; **Iñigo Amiano**, presidente del Consejo de Administración de Krata; **Sergio Martínez**, consejero de Chestertons Atomium; **Carmen Panadero**, presidenta de Wires; **Julián Salcedo**, presidente del Foro Economistas Inmobiliarios; **Rafael González-Cobos** (presidente de Grupo Inmobiliario Ferrocarri), y **José Luis Fernández Sequera**, director de Marketing de Iberdrola Inmobiliaria). Como broche, **Julio Irazábal Ausucua**, también recibió un galardón como fundador y presidente de Honor de *El Inmobiliario mes a mes*.



El acto, conducido por **Julio Irazábal** y la periodista **Meli Torres**, reunió a representantes de las principales compañías y asociaciones inmobiliarias, que destacaron la resiliencia y profesionalización del sector en estos 25 años.

La gala comenzó con la presentación de la obra **"25 años construyendo el futuro"** un libro con el que *El Inmobiliario mes a mes* pretende marcar un hito en la historia del sector inmobiliario, al hacer un recorrido por las muchas cosas que han cambiado desde el año 2000, que fue cuando se fundó esta revista.

¿QUÉ HA PASADO EN ESTOS 25 AÑOS?

Tras unas palabras de bienvenida, la conductora del evento bajó del escenario para preguntar a algunos de los



Unas doscientas personas quisieron acompañar a *El Inmobiliario mes a mes* en su 25 Aniversario.

"25 AÑOS CONSTRUYENDO EL FUTURO", UNA OBRA CORAL SOBRE EL ÚLTIMO CUARTO DE SIGLO DEL SECTOR

Julio Irazábal explicó durante la gala que el libro '25 años construyendo el futuro', elaborado con motivo de aniversario de la revista, aspira "a hacer un recorrido por las muchas y variadas transformaciones que ha tenido que superar el sector inmobiliario español para reinventarse después del gran batacazo que se produjo en el 2008 y enfrentarse a un ciclo expansivo y profesionalizado, no exento de riesgos, como evidentemente hoy en día podemos comprobar con el problema del acceso a la vivienda".

El fundador de *El Inmobiliario mes a mes* destacó que esta publicación, de más de 300 páginas, "es una obra coral", ya que está compuesta por 80 colaboraciones de reputados profesionales que exponen sus opiniones y reflexiones sobre algunas de las cuestiones que más preocupan y ocupan a la comunidad inmobiliaria. Subrayando que "tras un primer saludo de Su Majestad el Rey, la publicación prosigue con un artículo firmado por **Julián Salcedo** que hace un recorrido por todo lo que nos ha ocurrido durante estos 25 años".

Irazábal también resaltó que este libro "de carácter colectivo" cuenta, entre otras colaboraciones de inte-



res, con artículos de presidentes de comunidades autónomas, alcaldes de ciudades muy importantes, presidentes de asociaciones profesionales, entrevistas a los galardonados y la exposición de alguno de los proyectos más importantes que hay en Madrid, como Madrid Nuevo Norte y Valdecarros, por citar algunos.

En la publicación se aborda, lógicamente, el problema de acceso a la vivienda en España, pero también los cambios que ha experimentado la industria inmobiliaria durante el último cuarto de siglo, tanto en temas como el urbanismo, el marco legislativo, la construcción industrializada, la aparición de las socimis, las inmobiliarias cotizadas de nueva creación en manos de los fondos internacionales, las nuevas formas de *living*, el *coworking*, la evolución del mercado hotelero, de oficinas y de logística, el alquiler, el cooperativismo o los centros de datos, junto a los grandes desarrollos de Madrid, la colaboración público-privada o el plan VIVE o la domótica por poner algunos ejemplos.

Además, la publicación, tal y como recordó Irazábal "contiene una dedicatoria muy especial a tres personas que nos han abandonado en nuestro camino: **Carmen Elías, José Luis Arjona y José Luis Fernández Liz**, "tres entrañables compañeros de equipo" que ya no están entre nosotros, pero que "fueron unas piezas fundamentales" para este medio de comunicación.



El acto fue conducido por Julio Irazábal y la periodista Meli Torres.



80's Walkmen Band amenizó la velada con un concierto en directo.

asistentes, con qué palabra definirían lo acontecido en el sector durante estos 25 años. Las respuestas de los profesionales congregados fueron muchas pero todas positivas. Los interrogados hablaron de potencia, adaptación, profesionalización, digitalización, honestidad y, muy especialmente, sostenibilidad, además de industrialización y progreso para definir los cambios de la industria inmobiliaria durante el último cuarto de siglo, términos a los que también añadieron otras im-

portantes características como magia, transformación, ecologismo, así como transparencia y comunicación.

A continuación se procedió a la ceremonia de entrega de premios, tras la cual se dio paso a un cóctel y a la actuación del grupo **80's Walkmen Band** que amenizó la velada con un concierto de música en vivo e hizo las delicias de los asistentes con sus versiones de los grandes éxitos de pop-rock de la década de los 80.



La directora general de la Oficina del Nuevo Plan General de Ordenación Urbana de Madrid durante el evento.



La conductora de la gala sondeó la situación del sector con el presidente de la ACI.



Destacados profesionales del sector arroparon a la revista en una efemérides tan especial.



CAROLINA ROCA

La primera persona que subió al estrado fue **Carolina Roca**, quien recibió el galardón de manos de **Myriam Inmaculada Peón**, directora general de la Oficina del Nuevo Plan General de Ordenación Urbana de Madrid.

La socia-directora general de Grupo Inmobiliario Roca y actual presidenta de la Asprima lleva toda la vida vinculada al negocio inmobiliario, por lo que recordó los "continuos vaivenes" que ha vivido el sector en este cuarto de siglo, poniendo en valor su resiliencia, tras la "grandísima crisis de 2008" una recuperación que dijo se puede visualizar con el aumento del número de asociados de Asprima.

También tuvo Carolina Roca unas palabras de agradecimiento a *El Inmobiliario mes a mes*, al que calificó como "auténtico cronista del sector", al que ha acompañado "de forma objetiva, y alejado de corrientes externas, en las duras y en las maduras", y al que felicitó por su veinticinco cumpleaños deseándole otros 25 años más de éxito.



en agilidad y rapidez

no tenemos rival



micomarketing.es

Coral Homes es **propietaria** de un porfolio de **activos** inmobiliarios dirigido a **profesionales** para su puesta en carga, **promoción**, **finalización** o patrimonialización. Generamos **oportunidades** en **compras** de suelo, **estructuras** inacabadas e inmuebles de **uso no residencial**.

Nuestro **estilo** se ha convertido en seña de **identidad** y **reputación**:

- **Facilidad**, **agilidad** y **calidad** en la interlocución y toma de decisiones.
- **Creatividad** y realismo en el **diseño** de **transacciones estructuradas** en el tiempo.
- Alto **conocimiento** y **experiencia** en el cierre de operaciones.
- Presentes en la originación, negociación y cierre.
- Más de **3.000 operaciones negociadas** en los últimos cuatro años.

côralhomes

Hablemos: marcos.jimenez@coralh.com

JUAN ANTONIO GÓMEZ-PINTADO



Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Vía Ágora, recibió el galardón de manos de Eloy Bohúa, CEO de Planner Exhibitions.

Los conductores de la gala le definieron como “el precursor de lo que hoy podíamos denominar el nuevo sector inmobiliario profesional, sostenible, digital, atractivo para el talento joven, colaborador con el sector público para crear vivienda accesible y capaz de generar un impacto positivo en la sociedad”.

Tras recibir el premio, Gómez-Pintado quiso destacar la “fortaleza colectiva de un sector que está hecho de gente positiva, que desarrolla un trabajo muy efectivo y lo demostramos día a día”.

Reconoció que una de sus mayores alegrías fue el renacer del sector que ha ido tomando cuerpo “después de todo lo que pasamos el sector en su momento desde el 2008”. Y se sumó al “agradecimiento y reconocimiento” a la labor realizada por *El Inmobiliario mes a mes* durante los últimos 25 años, informando de una manera veraz sobre el día a día de nuestro sector.

Dirigiéndose al fundador de la revista, el que fuera presidente de la APCE durante casi una década, afirmó: “Me consta, porque hemos vivido durante todo este tiempo todos los avatares del sector, la dificultad que ha generado para compañías y revistas como *El Inmobiliario mes a mes* el paso por toda la crisis del sector y de verdad que es de agradecer y de reconocerte la dureza del trabajo que has desarrollado y haber podido mantener una revista como la tuya durante 25 años”.



Rafael González-Cobos junto al fundador y la directora de *El Inmobiliario mes a mes*.



Carolina Roca posa a su llegada al evento.



Manuel Marrón, coCEO de Gilmar.



José Javier Gil Sebastián (dcha.), secretario general de AEDIP, fue uno de los invitados a la gala.



Emma Martell, chief of Staff, y Álvaro Marcos, director comercial y de marketing de AQ Acentor.

IBERDROLA INMOBILIARIA

Otro de los galardones "Con Nombre Propio" que otorgó *El Inmobiliario mes a mes* con motivo de su 25 Aniversario fue a parar a **Iberdrola Inmobiliaria**, empresa que por motivos de agenda no pudo asistir a la gala celebrada en la sala Villanos para recoger la distinción.

Haciendo un repaso de lo acontecido en este cuarto de siglo en el seno de dicha compañía, cabe recordar que en el año 2000, cuando nació la revista, la sociedad cabecera de los



José Luis González Sequera, director de Marketin de Iberdrola Inmobiliaria.

negocios inmobiliarios del Grupo Iberdrola pasó a denominarse Apex Inmobiliaria, nombre con el que operaría durante un periodo muy corto, puesto que cinco años más tarde, en 2005, pasó a denominarse tal y como la conocemos hoy Iberdrola Inmobiliaria.

La compañía ha experimentado durante estos 25 años un gran crecimiento y actualmente mantiene una cartera de patrimonio en explotación superior a los 200.000 m² y posee más de 3,5 millones de m² de suelo para promover proyectos residenciales y terciario, desde oficinas a centros comerciales y naves industriales. Además, el pasado 1 de abril Iberdrola Inmobiliaria marcó un importante hito en su trayectoria al desembarcar en el mercado de alquiler con el lanzamiento de su primer proyecto *build to rent* (BTR): 120 viviendas en Murcia. El complejo residencial, denominado Space For Living (S4L) se ubica en la pedanía murciana de Guadalupe y nace con el objetivo de cubrir la demanda de vivienda en alquiler en la capital murciana, especialmente entre los más jóvenes.



Los representantes de la Administración madrileña fueron de los primeros en recibir el libro conmemorativo "25 años construyendo el futuro".



La calidez del acto permitió a los profesionales compartir experiencias en un ambiente distendido.



Marta Reñones, responsable de la edición web de *El Inmobiliario mes a mes*, se atrevió con la canción "Marta tiene un marcapasos".



Cecilia Espinosa de los Monteros, presidenta de Honor y socia fundadora de Wires, en un momento del evento.



JESÚS GIL Y MANUEL MARRÓN

Jesús Gil Marín y Manuel Marrón, co-CEOS de Gilmar fueron otros de los galardonados en esta primera edición de los premios "Con Nombre Propio". La entrega corrió a cargo de Eduardo Fernández-Cuesta, socio de Real Estate Arcano Partners. Manuel Marrón, estuvo acompañado por Rocío Gil Oset, directora de Relaciones Institucionales de Gilmar, que recibió el galardón en nombre de su padre, que no pudo asistir a la gala.

Durante su intervención, Marrón puso el foco en el valor del equipo de la compañía: "Este premio realmente



se lo merecen todos los componentes de Gilmar. El sector ha crecido mucho y tenemos que estar muy orgullosos".

El coCEO de Gilmar recordó que el principal activo de las empresas de servicios son sus equipos "y afortunadamente Gilmar está donde está por ese esa gran profesionalidad que tenemos". "Nuestros clientes, que nos quieren muchísimo", recalcó el CEO, quien puso de manifiesto que su compañía es una inmobiliaria que

cuenta como clientes con las tres generaciones de una misma familia. "Yo siempre digo que hemos vendido a abuelos, hemos vendido a sus hijos y ahora a los nietos y tenemos que estar todos muy orgullosos del sector en el que estamos".

También puso de manifiesto Manuel Marrón la profesionalización que ha tenido lugar en la intermediación inmobiliaria, un sector que ha crecido mucho y del que debemos sentirnos muy orgullosos.



María Irazusta y Alberto Rodríguez, de Irazusta Comunicación.



Juan Bautista Ramos Cortés, nuevo CEO de Bautistas.



Sigfrido Herráez, decano del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid y Julián Cubián, director general de Suelo de la Comunidad de Madrid.



Mikel Barriola y Jorge Alonso, de Chapman Taylor.



Myriam Inmaculada Peón, directora general de la Oficina del Nuevo Plan General de Ordenación Urbana de Madrid.



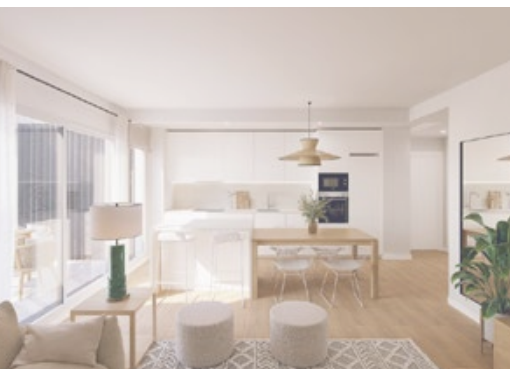
Roberto Vicente Babiano, recientemente nombrado CEO de Grupo Nido Capital.



AQ^Y
ACENTOR



¡Enhorabuena en su 25° aniversario a
El Inmobiliario mes a mes!



aq-acentor.com



SERGIO GÁLVEZ

Sergio Gálvez, CEO de AQ Acentor, fue otro de los premiados de la noche, aunque no pudo asistir a la entrega por motivos de agenda. La distinción la recogió en su nombre **Emma Martell**, *chief of Staff* de AQ Acentor, de manos de **Cecilia Espinosa de los Monteros**, fundadora de Wires.

Sergio Gálvez es ingeniero industrial por la ICAI, además de cursar el Programa de Competitividad Estratégica de la LMU München y Dirección de Empresas de ESADE y posee una dilatada carrera profesional desarrollada en el sector inmobiliario donde ha ocupado diversos cargos directivos y ejecutivos. Su incorporación a la firma que lleva más de una década operando en el mercado residencial se produjo en 2022 al frente de un nuevo equipo directivo que ha impulsado a la empresa de vehículo inversor a promotora residencial con todas las capacidades de negocio integrada.

AQ Acentor ha impulsado en nuestro país hasta el momento proyectos por valor de más 3.100 millones de euros y en la actualidad cuenta con más de 3.500 viviendas en carga en Cataluña, Comunidad valenciana, Región de Murcia, Andalucía y Comunidad de Madrid.



Imagen del equipo, casi al completo, de *El Inmobiliario mes a mes*.



El presidente del Foro de Economistas Inmobiliarios, Julián Salcedo, asistió al evento acompañado de su esposa.



Carlos Ródenas y Jordi Hernanz, de Porcelanosa Grupo.



Una representación de Asval acompañó a *El Inmobiliario mes a mes* en esta velada tan especial.



Carmelo Rubio y María Victoria Rojas a su llegada a la gala.

INBISA

¡FELICIDADES por estos 25 años!

Para **INBISA** es una alegría celebrar este aniversario con El Inmobiliario Mes a Mes. ¡Por muchos más juntos!



www.inbisa.com



ALBERTO PRIETO

Alberto Prieto, director general de Coral Homes, también fue uno de los galardonados en la primera edición de los premios "Con Nombre Propio". Prieto, que cuenta con una extensa trayectoria profesional en el sector del negocio residencial y se enorgullece de haber contribuido al nacimiento de la Asociación Española de Empresas de Consultoría inmobiliaria (ACI), recibió precisamente la distinción de manos de **Ricardo Martí-Fluxá, presidente de ACI**.

El galardonado, que en 2019 asumió la dirección general de Coral Homes, uno de los mayores *portfolios* de activos del sector inmobiliario en España, optó por un agradecimiento compartido: "El premio se lo deberían llevar: primero, Julio, por la pasión que le ha puesto a todo esto, y, también, Ricardo que me ha entregado este premio y con el que, además, desde hace muchos años, he compartido vivencias, vida y un mundo maravilloso".



Javier Renes, dirección de Ciberseguridad.



Jorge Salido, gerente de Comunicación de AEDAS Homes.



José María Basañez, presidente de Atasa y del grupo Tecnitas, junto a Gema Gómez, directora de Comunicación de Gesvalt.



Ignacio Mallagray, director de Marketing de Gilmar y Judith Ramos, directora de Publicidad.



Lola Ramírez Escudero, excolaboradora de *El Inmobiliario mes a mes*.



Ramón Sierra, de Inmored.



María Luisa y Oliver Martínez, amigos de la casa.



Residencial

Los Jardines del Sol

SEVILLA



Descubre tu nuevo hogar en Sevilla

Un entorno pensado para el bienestar, rodeado de naturaleza y diseñado para el futuro.



689 475 362

www.impacthomes.es



**Impact
Homes**

FERROCARRIL

ÍÑIGO AMIANO



La directora de *El Inmobiliario mes a mes*, Ana María Pastor, entregó el galardón a **Íñigo Amiano, presidente del Consejo de Administración de Krata**. Con este premio, *El Inmobiliario mes a mes* "reconoce su labor al frente de una empresa de tasación que se mantiene firme a su origen, comprometida con los desarrollos sostenibles, defendiendo valores fundamentales como la independencia y el espíritu emprendedor que siempre ha mantenido". Subrayando que los accionistas de Krata, que lo eran en el año 2000, cuando se creó esta revista, siguen todavía en el Consejo de Administración.

El directivo se mostró humilde al recoger su premio: "No lo merezco, estoy convencido. Si acaso, la que lo merece es esta empresa, Krata, en la que he trabajado 16 años, pero también lo merece todo el sector de

la tasación y, por extensión, todo el sector inmobiliario, en el que hemos tenido que pasar 'las de Caín' durante bastantes años". Amiano se quejó con estas palabras: "Ahora que parece que estamos levantando vuelo, enseguida empiezan a amenazarnos con burbujas y dificultades y toda clase de penalidades de índole administrativa"; pero concluyó con un mensaje optimista: "Aun así aquí estamos, seguimos, prosperamos, nos peleamos, nos resistimos a ser aplastados y esto es un mérito de todos los años".



El fundador de *El Inmobiliario mes a mes* se animó a subir al escenario.



Rocío Gil Oset, directora de Relaciones Institucionales de Gilmar.



Emilio Gómez Delgado, abogado inmobiliario.



Los *flashes* animaron el *photocall* durante toda la velada.

No siempre podemos
elegir el **camino**.

Pero sí con **quién**
recorrerlo.

Aquí empieza todo.

servihabitat.com





El acto discurrió en un ambiente distendido y festivo.



SERGIO MARTÍNEZ HERRERO

Otro de los premiados fue **Sergio Martínez Herrero**, consejero de **Chesterton Atomium**, quien quiso agradecer esta mención -entregada por **Roberto Campos**, director general de **Avintia Desarrollos Inmobiliarios**- y dedicó su premio a los jóvenes que no pueden acceder a una casa.



El grupo musical versionó los temas más exitosos del pop-rock nacional e internacional.



La gran afluencia a la gala hizo que el *photocall* estuviera de lo más concurrido.



Sergio Martínez Herrero se refirió a la escasez de suelo para construir vivienda, del que señaló que prácticamente no existe. Por lo que dedicó el galardón recibido a esa juventud a la que se le impide el acceso a un hogar: "Se lo dedico a los chavales que ahora mismo están buscando una vivienda como locos, especialmente en la grandes ciudades, porque la Administración no se pone de acuerdo para crear suelo". "Y esto no es política, aclaró Martínez: "El Gobierno, las autonomías y los ayuntamientos no se ponen de acuerdo para crear suelo y nosotros no podemos ayudar más en muchas ocasiones porque no hay suelo en el que edificar".



Gestión integral de proyectos inmobiliarios en cooperativa



Más de 1.900 viviendas en gestión en los últimos 10 años

Procesos automatizados para una gestión más eficiente

Comprometidos con la vivienda asequible y eficiente

Gestión y comercialización para terceros



Felicidades por estos 25 años impulsando el sector inmobiliario

www.viveme.es

91 467 97 15

VIVEME



CARMEN PANADERO

Carmen Panadero, presidenta de Wires (Women in Real Estate Spain), recibió otro de estos galardones de manos de **Ramón Cubián**, director general de Suelo de la Comunidad de Madrid.

Panadero dijo recoger el premio en nombre de la asociación y explicó: "Tuvimos la suerte de crearla hace 10 años, yo y otras mujeres estupendas que decidimos que esto era un sector maravilloso, que nos encantaba y que le faltaba un poco de color, un poco de estar más todos juntos". La presidenta de Wires recordó que "la asociación está formada por buenos profesionales, que además son mujeres", y que no está para hablar de género, "sino para trabajar codo a codo con la gente del sector", subrayando que ya hace años, quizá tres o cuatro, han empezado a considerarse un *think tank* inmobiliario".

"Lo recojo en nombre de las 500 que somos. Y decir a todos los señores estupendos que nos habéis acompañado que queremos estar a vuestro lado y no enfrente peleando", concluyó Panadero.



El vocalista de 80's Walkmen Band en un momento de su actuación.



El equipo directivo de Viveme junto a la directora de *El Inmobiliario mes a mes*.



El equipo de Grupo Albión no quiso perderse la celebración de los 25 años de la revista.



GRATO

Celebrar los 25 años de El Inmobiliario mes a mes es reconocer una historia de constancia, profesionalismo y visión. Gracias por permitirnos ser parte de este recorrido y por seguir sumando logros juntos.

GRATO.ES



Una nutrida representación de Wires acompañó a *El Inmobiliario mes a mes* en su 25 cumpleaños.



La gala alcanzó su punto álgido con la llegada de los músicos.

JULIÁN SALCEDO



Sigfrido Herráez, decano del COAM, entregó el premio a Julián Salcedo Gómez, presidente del Foro de Economistas Inmobiliarios y miembro de la Comisión Inmobiliaria y Urbanismo de la UCM. Salcedo ha sido reconocido con este premio no solo por su extenso currículum en el sector, sino también, y muy especialmente, por la tarea divulgativa que realiza, una labor como docente es la que le ha llevado a dar su opinión sin filtros, pero con muchos datos, como buen

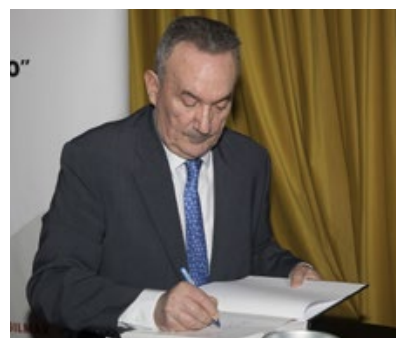
economista, para contribuir con esa transparencia del sector, porque las cosas hay que contarlas como son.

Salcedo explicó: "Para mí es un orgullo recibir este reconocimiento que hago extensivo a todos mis compañeros, en especial a los economistas".

Salcedo puso de manifiesto su orgullo por recibir un reconocimiento que hizo extensivo a todos sus compañeros, en especial a los economistas, que considera hoy ya son imprescindibles en el sector: "Siempre lo hemos sido en realidad, pero quizá no teníamos la visibilidad y la relevancia que tenemos ahora en este ámbito". Finalmente, reconoció que aguantar 25 años en primera línea, como ha hecho *El Inmobiliario mes a mes*, no es fácil y deseó a este medio de comunicación otros 25 años de éxito que compartir.



Julio Irazábal junto a Íñigo Amiano y José María Basañez.

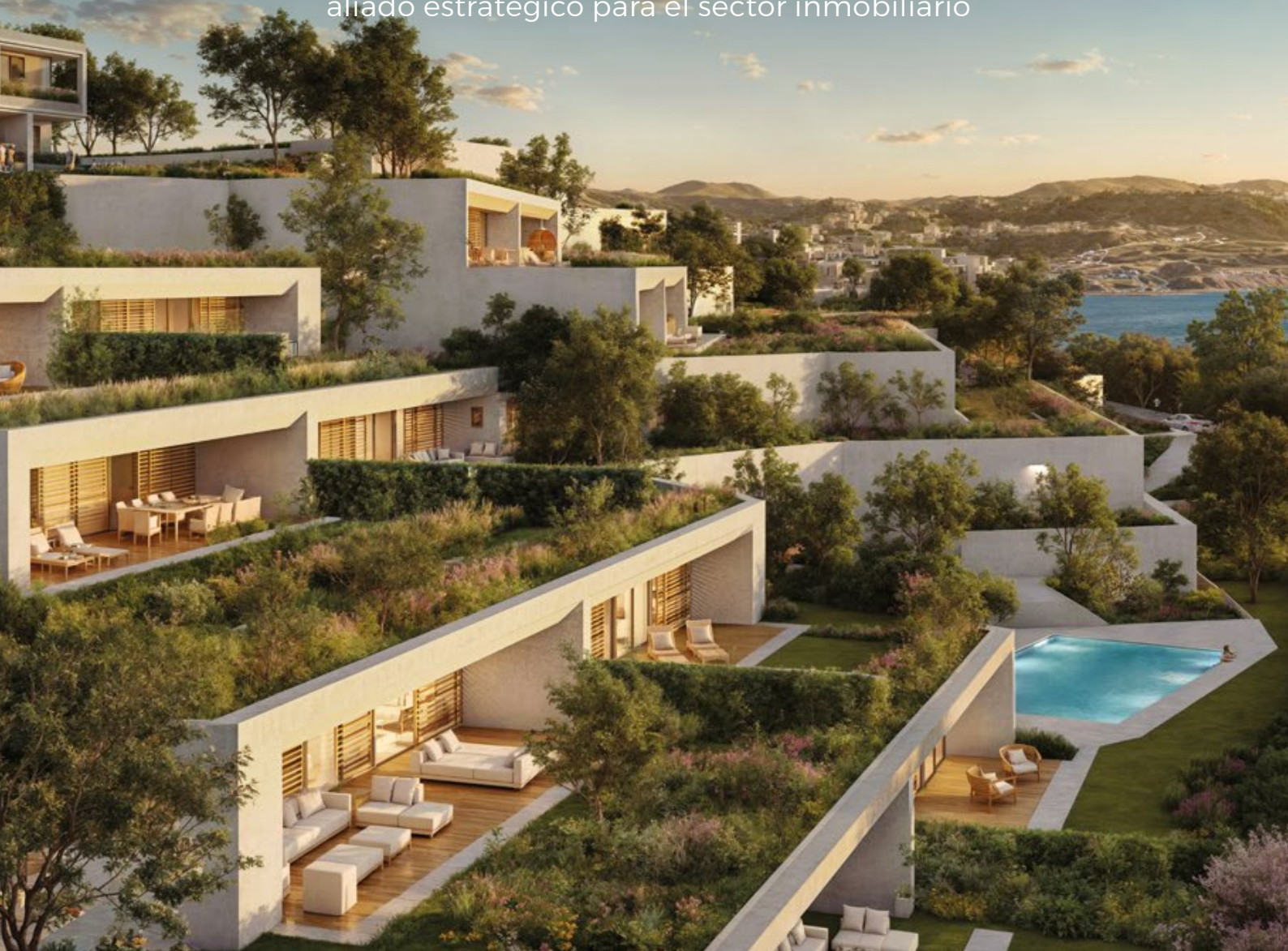


El presidente de Honor de *El Inmobiliario mes a mes* firmando un ejemplar del libro 25 años construyendo el futuro".



El cantante de 80's Walkmen Band junto al equipo directivo de *El Inmobiliario mes a mes*.

Nuestra más sincera felicitación a
El Inmobiliario mes a mes por sus **25 años de
excelencia**, siendo un referente clave y un
aliado estratégico para el sector inmobiliario



DISEÑAMOS PENSANDO EN TI

Isla de Onza es una urbanización exclusiva ubicada en la milla de oro de la costa gallega. Se sitúa en primera línea de mar en Areas, junto a Sanxenxo y entre dos maravillosas calas: la Praia de Area de Agra y Punta de Pampaido. El residencial se configura en un gran espacio ajardinado que alberga tres tipologías de vivienda. Pareados, adosados con jardín privado

y viviendas con amplias terrazas. Todas ellas con vistas a la ría y al entorno natural. Además, Isla de Onza cuenta con todos los servicios imaginables, como el exclusivo Lounge Club, con equipamientos deportivos, áreas de ocio y grandes zonas verdes. Por ubicación, arquitectura y servicios, Isla de Onza es uno de esos lugares que marca la diferencia.



T. +34 690 060 606



Al evento asistió una nutrida representación de Grupo Inmobiliario Roca.



Francisco Ordóñez y su equipo de Acerta.

RAFAEL GONZÁLEZ-COBOS

Rafael González-Cobos, presidente de Grupo Inmobiliario Ferrocarril, también recibió un galardón por su labor al frente de esta compañía pionera en el sector de la vivienda protegida de alquiler y una de las pocas supervivientes de la crisis de 2008. **Mariam Ferreiro, directora general de Víveme,** fue la encargada de entregar el premio a González-Cobos, quien valoró la importancia del capital humano del grupo que lidera, un grupo que en la actualidad tiene 5.000 viviendas en promoción, y donde solo en Valdebebas, en Madrid, va a desarrollar 1.000 viviendas protegidas en alquiler.

El presidente de Grupo Inmobiliario Ferrocarril, que dentro de tres años



celebra su 35º aniversario, destacó el valor de su equipo en la exitosa trayectoria de la empresa: "Una de las cosas que más satisfacción me da es que el equipo que empezó conmigo hace 32 años sigue hoy trabajando en el grupo".

"Tanto las dos personas que empezaron conmigo, como muchos otros, siguen hoy trabajando en el grupo Ferrocarril a pesar de los vaivenes de la economía y del sector y eso sí que es importante: haber sido capaces de trabajar mano a mano con gente que tiene una gran parte del mérito de lo que hemos sido capaces de hacer", explicó.

También subrayó la importancia de los medios especializados: "En

nuestro sector es muy importante que haya medios como *El Inmobiliario mes a mes* que nos permiten debatir los problemas del sector, lanzar nuestras propuestas, hablar de nuestras necesidades, y estoy muy agradecido porque ese papel lo habéis cubierto vosotros muy bien".

Finalmente, González-Cobos se refirió al problema de acceso a la vivienda que existe en España: "A veces nos olvidamos de que la vivienda es un derecho y me siento satisfecho de haber colaborado estos años con un montón de ideas y propuestas para intentar aportar nuestro granito de arena con el objetivo de que el derecho a la vivienda llegue a la mayor parte de gente posible".



Soluciones personalizadas en Consultoría y Sostenibilidad Inmobiliaria.



Agradecemos a El Inmobiliario mes a mes, sus 25 años de apoyo.

Somos expertos en consultoría inmobiliaria estratégica integral que abarca desde el análisis de inversiones y la sostenibilidad, hasta la gestión y optimización de activos. Cualquiera que sea tu necesidad en cualquier punto del ciclo completo de inversión y desinversión inmobiliaria nosotros te ofreceremos la solución.

VALUATION

ENGINEERING

CONSULTING

ANALYTICS





El equipo de Planner Exhibitions, encabezado por Eloy Bohúa, su consejero delegado.



Sergio Martínez Herrero posa con Roberto Campos, que le hizo entrega de uno de los galardones "Con Nombre Propio".



Al evento no faltaron los grandes amigos de esta publicación, como el equipo de Omnimedia.



Julián Salcedo y su esposa, acompañados por Sara Emma Aranda, directora general de Urbanismo de la Comunidad de Madrid, y la decana del Colegio de Economistas, Amelia Pérez Zabaleta.

JULIO IRAZÁBAL

Finalmente, **Irazábal**, presidente de Honor de la publicación, recibió el último de los galardones de la noche, visiblemente emocionado, de manos de su socio, **Rubén Moya**, director ejecutivo de Linde Comunicación.

Lo presentó la **directora de la revista, Ana María Pastor**, quien subrayó que "el alma" de la publicación siempre ha sido Julio Irazábal, destacando especialmente que *El Inmobiliario mes a mes* no sería lo que es sin su forma de concebir este medio de



comunicación sectorial. Una revista que quiere hablar del sector desde fuera, pero con el cariño de dentro, huyendo del amarillismo y que ha estado al lado de los profesionales del inmobiliario en los buenos y malos momentos.

Tras recibir la distinción, Irazábal cerró la ronda de intervenciones: "Para mí ha sido un honor formar parte de la 'infantería inmobiliaria' que ha

representado al sector por toda la geografía española y parte del extranjero", para después dar las gracias "a todas las personas que en un momento dado han formado o forman parte del equipo que ha hecho posible que *El Inmobiliario mes a mes* fuera un sueño real que ha superado con creces todas mis expectativas", y también a todos los asistentes que han acompañado a la publicación en este 'cumpleaños' tan especial.



Los profesionales del sector combinaron por unas horas trabajo y placer durante esta gala conmemorativa.



Ana de la Fuente, directora de Comunicación de Tecnitasa y Gema Gómez de Gesvalt.



Rubén Moya y Bárbara López, piezas claves del equipo directivo de *El Inmobiliario mes a mes*.



Durante la velada, los profesionales aprovecharon para compartir inquietudes en un ambiente relajado.



Borja Goday, CEO de Servihabit y Manuel Marrón coCEO de Gilmar.



Matilde y Frutos Martín, amigos de la casa.

El equipo de *El Inmobiliario mes a mes* quiere dar las gracias a los destacados profesionales y patrocinadores que han colaborado con nosotros en este cuarto de siglo así como en la elaboración del libro "25 años construyendo el futuro", todo un hito para este medio de comunicación. Nuestra única pretensión ha sido siempre acompañar a los profesionales del sector por lo que agradecemos enormemente que, en esta ocasión, hayan sido ellos los que nos hayan arropado en una celebración por especial, que esperamos no sea la última. GRACIAS

Grupo Lar y J.P. Morgan se unen para invertir 600 millones en *flex living* en España

J.P. Morgan ha decidido entrar en el mercado español de *flex living* a través de una alianza con Grupo Lar. La empresa conjunta pretende invertir unos 600 millones de euros en levantar alojamientos de alquiler flexibles en las grandes ciudades españolas.

Inversores institucionales asesorados por J.P. Morgan Asset Management y Grupo Lar han firmado un acuerdo de *joint venture* para desarrollar alojamientos flexibles en España con un valor de inversión aproximado de 600 millones de euros. El objetivo de esta alianza estratégica es desarrollar en torno a 5.000 camas en 10 proyectos, inicialmente en Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga.

Ambas compañías informaron en un comunicado que "aspiran a consolidar una plataforma que marque un referente en el desarrollo de alojamientos flexibles en España, ofreciendo proyectos de alta calidad enfocados en proporcionar un excelente servicio al cliente" y explicaron que "esta iniciativa responde a una demanda residencial en transformación, marcada por nuevos hábitos de movilidad, el aumento de hogares unipersonales, nuevos modelos de convivencia y el auge del teletrabajo", resaltando que "las unidades de nueva construcción, completamente amuebladas, tendrán acceso a una amplia variedad de zonas comunes y servicios incluidos".

PRIMER PROYECTO

La primera operación, ya confirmada, es un proyecto de 500 unidades en San Sebastián de los Reyes (Madrid). Está situada en una zona residencial consolidada, entre el centro comercial Plaza Norte 2 y el polideportivo muni-



La primera operación, ya confirmada, es un proyecto en San Sebastián de los Reyes (Madrid).

cipal José Caballero, de Alcobendas, y muy cerca del parque empresarial Arroyo de la Vega.

"Con este acuerdo, damos un paso decisivo para estructurar una plataforma *best in class* que aspira a redefinir el concepto de vivienda en las principales ciudades españolas. El *flex living* es una respuesta estructural a las nuevas formas de vivir, trabajar y moverse en entornos urbanos. Ponemos en marcha una propuesta ambiciosa que combina un producto de calidad, eficiencia operativa y visión de futuro. Con foco en Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga, vemos una clara oportunidad de sumar una nueva categoría residencial: más flexible, más sostenible y más alineada con las necesidades reales de las personas", afirmó Jorge Pereda, *country manager* de *Living* en Grupo Lar.

Por su parte, Michele Russo, *deputy head of Acquisitions* de J.P. Morgan

El objetivo de esta empresa conjunta es desarrollar unas 5.000 camas en 10 proyectos, inicialmente en Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga

Asset Management, añadió: "Estamos encantados de lanzar nuestro primer proyecto en España, un paso decisivo hacia la construcción de la principal plataforma de *flex living* del país. Este modelo ofrece una respuesta estructural a las nuevas formas de vivir, trabajar y desplazarse en entornos urbanos, con un claro enfoque en la calidad, la sostenibilidad y en satisfacer las necesidades reales. La colaboración con Grupo Lar nos permite combinar un profundo conocimiento local con experiencia global en inversión, creando una propuesta muy atractiva para las principales ciudades españolas. Vemos una oportunidad significativa para establecer un nuevo referente en el sector residencial en el país." ♦

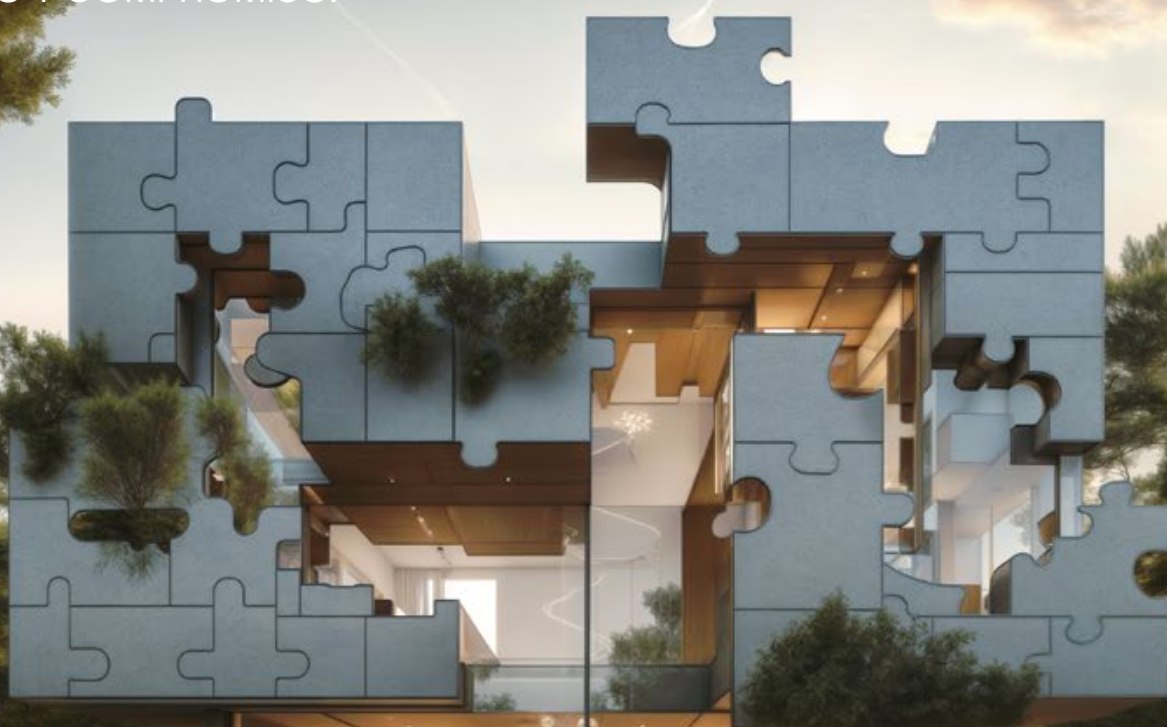
La primera operación de la *joint venture* es un proyecto con 500 unidades de alojamiento flexible en la localidad madrileña de San Sebastián de los Reyes

Unimos las piezas del rompecabezas.

JUNTAMOS TU HOGAR CON EL **COMPRADOR IDEAL.**

**¡FELICES 25 AÑOS A EL
INMOBILIARIO MES A MES!**

POR MUCHOS AÑOS MÁS DE
ÉXITO Y COMPROMISO.



Contáctanos

900 121 900

GILMAR
CONSULTING INMOBILIARIO

DESDE 1983 - LÍDERES INMOBILIARIOS - RED INTERNACIONAL

Nueva etapa en Grupo Nido Capital: cambios en la alta dirección

Grupo Nido Capital anuncia el nombramiento de Roberto Vicente Babiano como nuevo CEO y de Miguel Riesgo Serrano como vicepresidente.



De izquierda a derecha, Roberto Vicente, nuevo CEO de Grupo Nido Capital; Antonio Riesgo, presidente; y Miguel Riesgo, vicepresidente. (Foto: Javier Nuñez Fotografía).

Gruppo Nido Capital anuncia la incorporación de **Roberto Vicente Babiano como nuevo CEO**, y el nombramiento de **Miguel Riesgo Serrano como vicepresidente**, “en una evolución de su equipo directivo orientada a consolidar el plan de expansión y fortalecer su relación con el mercado de capitales” tal y como explicaron desde la compañía.

Miguel Riesgo, hasta ahora CEO, asume la vicepresidencia del grupo con el objetivo de liderar personalmente dos ejes estratégicos de máxima relevancia: el proceso de incorporación al mercado de valores y las negociaciones clave con socios, inversores y financiadores. Este movimiento refuerza el compromiso del grupo con la transparencia, la institucionalización y la creación de valor sostenible.

Durante su etapa como CEO, Riesgo ha consolidado el grupo y fortalecido su marca, dejando un legado tangible con más de 1.200 unidades en promociones inmobiliarias en distintas fases de desarrollo y ejecución, que constituyen hoy la base de un crecimiento

Miguel Riesgo, hasta ahora CEO, asume la vicepresidencia tras el nombramiento de Vicente Babiano para el cargo

sólido y sostenido para los próximos años. Grupo Nido Capital agradece y reconoce su labor al frente de la compañía, fundamental para alcanzar este nivel de madurez y proyección.

En este contexto, el grupo anuncia la incorporación de Roberto Vicente como nuevo CEO. Vicente impulsará la actividad del grupo, reforzando su compromiso con el crecimiento estratégico y la excelencia operativa, aportando su visión analítica y su capacidad para generar valor sostenible.

Con más de tres décadas de experiencia ejecutiva en el sector financiero e inmobiliario, el directivo ha ocupado cargos de dirección en entidades bancarias, promotoras, gestoras y consultoras inmobiliarias, siendo ampliamente reconocido con diversos premios y menciones. Previamente a su incorporación a Grupo Nido Ca-

pital, ejerció como directivo bancario durante 13 años en Ibercaja y La Caixa, y posteriormente asumió responsabilidades financieras y de dirección general en compañías como Grupo Altosa, Ingescasa, Alvifru, Gesvicam y Grupo Roan.

Además de su experiencia ejecutiva, compagina su actividad profesional con la docencia. Actualmente, dirige el Curso de Gestión de Cooperativas para la Asociación de Gestoras de Cooperativas (AGV), diseñado por él mismo. Cursó estudios en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y cuenta con un MBA cum laude en Dirección General de Empresas por I.E.D.E. (Universidad Europea de Madrid).

Desde la empresa subrayan que “este relevo marca un hito en la trayectoria de Grupo Nido Capital, que avanza con paso firme hacia su consolidación y proyección en el sector inmobiliario, fortalecido corporativamente y preparado para afrontar una etapa de crecimiento, innovación y apertura al mercado de capitales”. ♦



GRUPO INMOBILIARIO ROCA

HOGARES DE CALIDAD A PRECIOS ASEQUIBLES

DESEAMOS AL
INMOBILIARIO MES A MES
UN FELIZ 25º ANIVERSARIO

www.gruporoca.es

+34 91 314 25 27

ROCA
GRUPO INMOBILIARIO

Arranca un nuevo curso cargado de asignaturas pendientes en materia de vivienda

El período transcurrido desde el 1 de enero hasta el 31 de agosto ha dejado muchas noticias positivas para el sector inmobiliario, tanto en la actividad promotora como inversora, pero no así para las personas y familias que deambulan desesperadas en busca de vivienda, sobre todo en las grandes ciudades, visitando portales inmobiliarios, agencias de intermediación o llamando a amigos, sin resultado.

Por Julián Salcedo, doctor en Economía y presidente del Foro de Economistas Inmobiliarios

Yes que a muchos no les queda tiempo para encontrarla: alumnos que se han trasladado a estudiar a un lugar distinto de su residencia familiar, que ven que empieza el curso y no tienen donde alojarse. Ni expectativas claras de que puedan encontrarlo en unos pocos días. Y, si tuvieran la fortuna de encontrar algún piso o, al menos, una habitación para compartir piso, el precio que piden les resulta inalcanzable. Las plazas existentes en residencias universitarias también son insuficientes, el déficit estimado varía según las fuentes, pero oscila entre 150.000 y 200.000, incluso algunos las cifran en 450.000 para cubrir una demanda cada vez mayor. Las residencias universitarias son una alternativa, al igual que lo son el *coliving* y el *flex living*, pero más cara.

Pero no solo son los estudiantes los que se encuentran con ese problema,

también muchas familias (*singles*, monoparentales o convencionales, con pareja e hijos a su cargo) a los que les vence próximamente su contrato de alquiler y su casero les ha avisado de que cuando toque la renovación les subirán el precio significativamente (un eufemismo, en realidad quiere decir que será tan elevado que no podrán pagarlo). Pero es "lo toman o lo dejan". Si lo dejan saben que resulta misión imposible encontrar otro en el corto plazo, y que si lo encontrasen las condiciones probablemente serían peores de lo que tienen. Y si lo toman, saben que no podrán pagarlo si no es haciendo juegos malabares y prescindiendo de gastos absolutamente necesarios (de los superfluos no hablo, a esos hace tiempo que renunciaron).

Pero necesitan un techo donde vivir para poder seguir con su trabajo, para poder llevar a sus hijos al colegio donde estudian, y el curso empieza ya y



no tienen resuelta la situación. Qué decir de las personas que han tenido que cambiar de ciudad de residencia por motivos de trabajo, por enfermedad o cualquier otra circunstancia, temporalmente. Pueden salvarlo alojándose en casa de algún familiar o un amigo, pero eso vale para unos días, como mucho un par de semanas, pero nada más. Sin vivienda no existe un proyecto de vida.

Ahora es cuando me toca explicar por qué he comenzado esta tribuna diciendo que en los ocho meses transcurridos de 2025 ha habido muchas noticias positivas. Veamos:

1.- El sector promotor está produciendo más viviendas de obra nueva que en años anteriores: según datos del Observatorio de Vivienda y Suelo del



MIVAU, en el primer trimestre de 2025 se iniciaron 34.416 viviendas, lo que supone un incremento del 11,5% sobre 2024, registrando máximos de los últimos dieciséis años, y representa el mayor dato de un trimestre desde 2009. También se ha incrementado de forma notable el número de viviendas protegidas iniciadas, 3.237, lo que supone un incremento del 7,9% sobre 2024, y lo mismo ha ocurrido con la rehabilitación de viviendas, con un crecimiento anual del 27,3% (medido por el importe de los presupuestos de los visados de dirección de obra).

Y, pese a ello, el déficit de viviendas no deja de aumentar: sí el Banco de España (BdE) lo cifró en un primer momento en 600.000 unidades, en mayo de este año ha actualizado el dato a un rango entre 400.000 y 450.000 unidades, pero según mi propia estimación, se situaría en la actualidad entre 900.000 y un millón de unidades. La demografía no deja lugar a dudas: la población española neta ha aumentado en los últimos cinco años en unas 750.000 personas (debido a la población de origen extranjero, que ha crecido en 1,5 millones, mientras que la población de origen español ha disminuido unas 700.000 personas), a lo que hay que añadir los cambios habidos en la composición y estructura familiar (ha disminuido el número de personas por hogar).

Por mucho que se acelere la producción de viviendas de obra nueva (en 2024 se terminaron 100.980 unidades, la cifra más alta de los últimos 12 años, se visaron 127.721 y se iniciaron 136.187), que sin duda mejorará las cifras de 2024, la media de los últimos cinco años no llega a las 100.000 viviendas/año, mientras que la creación de nuevos hogares se sitúa en torno a 250.000 anuales, y creciendo, lo que hace que el déficit aumente a un ritmo de 125.000 viviendas/año, de forma que en 2030 el déficit de viviendas se situaría entre 1,25 y 1,50 millones.

2.- La presión de la demanda de vivienda nueva es tan fuerte, y el déficit tan elevado, que los precios no pueden hacer otra cosa que seguir subiendo, y lo hacen a un ritmo en torno al 10% anual, muy por encima



Entre enero y marzo 2025 se iniciaron 34.416 viviendas, el mejor dato de un trimestre desde 2009.

del crecimiento de los salarios, cuya capacidad adquisitiva, en términos reales, es prácticamente la misma que tenían en 2019. Así las cosas, la demanda de vivienda se desplaza a la segunda mano, del centro a la periferia de las ciudades y con frecuencia a poblaciones limítrofes situadas en comunidades autónomas colindantes, de forma que la presión se traslada a los precios rápidamente, estén donde estén situadas las viviendas, sean nuevas o usadas, lo que significa que cada vez resulta más difícil poder adquirir una vivienda en propiedad.

3.- El ritmo de crecimiento de los precios de las viviendas es inasumible, es imposible que los salarios crezcan al 10% anual, de hacerlo se llevarían por delante a todas las pymes, se desplomaría el empleo y se produciría un crack de la economía española.

4.- Y eso que cada vez se conceden más hipotecas (la guerra de la banca por captar hipotecas es una realidad), por mayor valor unitario (la cuantía ya está en los niveles de la burbuja inmobiliaria) y a un tipo de interés más bajo, que debería suponer una cuota mensual asumible, pero como el precio de las viviendas sube en mayor proporción, la brecha entre el precio de la vivienda y la cuantía de la hipoteca se agranda cada vez más, dejando fuera a una gran mayoría de potenciales demandantes.

Pero, ojo, mucho cuidado, precaución por parte de todos, entidades financieras y prestatarios, el euríbor ha re-

puntado en agosto, cerrando el mes en una media del 2,114%, ligeramente por encima del 2,079% con que cerró en julio, pero es la segunda subida mensual en lo que va de 2025. El BCE no bajará mucho más el tipo de referencia en 2025 (la inflación de la zona euro se mantiene estable en el 2%, pero el indicador adelantado de España cerró en el 2,7% en agosto), y el BdE ya ha alertado que tiene capacidad para endurecer las condiciones en la concesión de préstamos hipotecarios por parte de las entidades financieras, y así evitar que incrementen su nivel de riesgo, por lo que no pueden esperarse en 2025 bajadas en los tipos hipotecarios ni incremento del valor (LTV) de los préstamos.

5.- Por falta de espacio no puedo referirme al mercado de vivienda en alquiler, solo añadiré que la oferta es insuficiente, que se siguen retirando viviendas del mercado, que la demanda es enorme y no va a parar de crecer, que la oferta de habitaciones en pisos compartidos ha crecido un 24% interanual durante el segundo trimestre de 2025, y el precio medio de una habitación supera ya los 500 euros mensuales, que los precios de los alquileres de pisos completos subieron el 11,5% en 2024 y subirán en torno al 15% en 2025, pero pese a todo, es misión imposible encontrar una vivienda o una habitación disponible.

Conclusión: arranca el nuevo curso con muchas asignaturas pendientes del anterior, más otras nuevas que no serán fáciles de superar. ♦



CBRE IM y Cross Ocean Partners invertirán en la promotora valorada en casi 1.000 millones de euros.

Värde Partners capta 450 millones para impulsar Vía Célere

Värde Partners ha anunciado el cierre de un fondo de 450 millones de euros, aportados por CBRE Investment Management (CBRE IM) y Cross Ocean Partners, destinado a impulsar la actividad de Vía Célere.

El fondo estadounidense explica en un comunicado que el cierre exitoso del fondo totalmente suscrito "refleja la confianza de los inversores en el modelo de negocio de Vía Célere y la fortaleza del mercado residencial español", señalando que la transacción, que valora a Vía Célere en casi 1.000 millones de euros, "proporciona liquidez a los clientes existentes de Värde y al mismo tiempo garantiza que Vía Célere siga estando bien capitalizada y pueda desarrollar su posición de liderazgo en el mercado en España".

CBRE IM, en nombre de su División Inmobiliaria Privada Indirecta, consolida el fondo con un compromiso de inversión de 300 millones de euros. Cross Ocean Partners también aporta aproximadamente 140 millones de euros.

Anthony Iannazzo, socio de Värde y miembro no ejecutivo del consejo de administración de Vía Célere, afirmó: "Este es un hito importante para Vía Célere, los clientes de Värde y los nuevos socios que se incorporan. La transacción demuestra nuestra capacidad para proporcionar liquidez a nuestros inversores, a la vez que impulsa la creación de valor continua en una línea de inversión que creemos que tiene potencial de crecimiento. Esperamos colaborar con socios de primer nivel como CBRE IM y Cross Ocean para consolidar la larga y exitosa trayectoria de Vía Célere en España".

Por su parte, **Juan Buades, socio y director de la península ibérica en Cross Ocean**, declaró: "Vía Célere combina una plataforma de primer nivel con una cartera de suelo de alta calidad en uno de los mercados residenciales más atractivos de Europa. Nos complace apoyar este nuevo capítulo y asociarnos con Värde y CBRE IM para respaldar una empresa con sólidos fundamentos, una estrategia clara y la disciplina para generar valor a largo plazo".

Värde entró en la promotora española en 2017 y defiende haber impulsado su actividad hasta convertirla en una de las "primeras empresas desarrolladoras de vivienda de España". ♦



Proyecto de ampliación del campus de Roche en Sant Cugat del Vallès realizado por Mace.

Goldman Sachs Alternatives adquiere una participación mayoritaria en Mace Consult

Goldman Sachs Alternatives ha adquirido una participación mayoritaria en Mace Consult, la división de *project management* y consultoría de la multinacional Mace Group, a través de una escisión para que Mace Consult opere como una empresa independiente.

Varios accionistas de Mace Group conservarán una participación minoritaria en Mace Consult y colaborarán estrechamente con Goldman Sachs Alternatives como miembros del nuevo consejo de administración de la consultora.

Mace Consult registró unos ingresos de 687 millones de euros en 2024 y dispone de más de 5.200 empleados en cuatro centros globales: Europa, América, Asia Pacífico, Oriente Medio y África. Esta firma ha sido responsable de la ejecución de numerosos proyectos de infraestructuras y edificación complejos en todo el mundo. En España se ha encargado de proyectos como la Fira de Barcelona o la expansión del campus de Roche en Sant Cugat del Vallès, entre otros.

Para Jesús Pariente Bacigalupe, director en Mace España "esta operación estratégica, fruto de nuestro crecimiento en los últimos años, contribuirá a alcanzar el liderazgo mundial de la compañía en consultoría de gestión y nos permitirá el desarrollo de grandes proyectos de infraestructura y edificación para seguir ofreciendo a nuestros clientes nuestra experiencia para afrontar junto a ellos los retos y enfoques innovadores que demanda el sector".

CORPORACIÓN
VÍA ÁGORA

responsabilidad
eficiencia
innovación
sostenibilidad
compromiso
tradición

Caminamos hacia un modelo más responsable, eficiente y humano.

*Este es nuestro camino.
Esta es nuestra vía.*

GRUPO INSUR AUMENTÓ SU BENEFICIO NETO UN 91,9% EN EL PRIMER SEMESTRE

Grupo Insur cerró el primer semestre con un fuerte impulso en el beneficio neto que aumentó un 91,9%, hasta alcanzar los 9,6 millones de euros. Por su parte el ebitda se situó en 9,9 millones, un 16,1% inferior al mismo periodo del año anterior, mientras que el EBIT alcanzó un au-

mento del 74,5%, llegando a 17,4 millones.

La cifra de negocio se situó en 63,2 millones, un 9,9% menos interanual por la menor entrega de promociones y la reducción de la actividad de servicios. No obstante, la compañía informó de que el importante volumen de entre-

gas programadas para el segundo semestre permite estimar un relevante incremento de la cifra de negocio de promoción, ebitda y beneficio después de impuestos en la segunda mitad del ejercicio.

Ricardo Pumar, presidente de Grupo Insur.

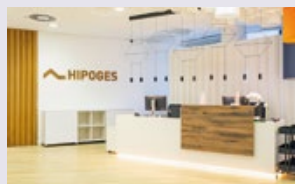


Hipoges saca a la venta más de 1.800 inmuebles sin posesión para inversores profesionales

Hipoges pone en marcha su segunda campaña del año para la venta de activos sin posesión. Con esta iniciativa, el *servicer* pone a disposición de los inversores más de 1.800 activos, de los cuales el 89% son residenciales, con un valor de más de 180 millones de euros.

La campaña estará activa hasta finales de noviembre y busca facilitar a los inversores el acceso a esta tipología de activos cada vez más demandado por el mercado. Los inmuebles se concentran especialmente en Cataluña (47M€), Madrid (14M€), Murcia (13M€), Almería (10M€), Sevilla (9M€), y Huelva (6M€) que en conjunto representan más del 60% del valor ofertado. Además, la cartera incluye activos en Castilla-La Mancha, Galicia, Canarias, País Vasco, Extremadura, Baleares o Castilla y León.

Daniela Marchesano, directora de Real Estate de Hipoges, afirma: "Los activos sin posesión, y con contratos de alquiler vigentes que ya generan rentas, ofrecen una oportunidad especialmente atractiva en el contexto actual".



Los activos a disposición de los inversores tienen un valor de más de 180 millones de euros.

Nace Gesvalt Data, la nueva apuesta de Gesvalt por la digitalización y el análisis de datos

Grupo Gesvalt ha lanzado Gesvalt Data. Se trata de una firma especializada que nace para dar respuesta a la creciente demanda de servicios avanzados de análisis de datos.

Esta nueva enseña permitirá a empresas e instituciones optimizar su toma de decisiones a través de la gestión integral del ciclo de vida del dato: desde su adquisición, limpieza y enriquecimiento, hasta la explotación analítica y predictiva para la toma de decisiones, aportando una visión diferencial basada en rigor técnico, calidad y adaptación sectorial. Gesvalt Data se estructura en seis grandes líneas de servicio: Data Quality y Enriquecimiento, Bases de Datos (API o descarga), Análisis de Puntos de Venta y Red Comercial, Expansión y Selección de Localizaciones, Valoración Masiva y Modelos Predictivos, Segmentación de Clientes y Activación Comercial, y, Optimización para Inteligencia Artificial y LLMs.

Esta nueva enseña permitirá a empresas e instituciones optimizar su toma de decisiones.

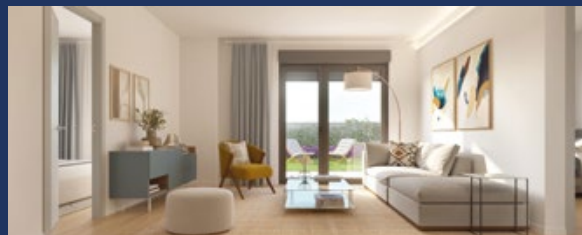


Hines compra a Nuveen y Kronos un complejo de 531 viviendas de alquiler en Madrid

Hines adquirió, a través de su fondo Hines European Property Partners (HEPP), un complejo residencial de 531 viviendas multifamiliares destinadas al alquiler en el barrio de Cuatro Vientos, perteneciente al distrito Latina, en la ciudad de Madrid.

El vendedor ha sido una *joint venture* entre Nuveen y Kronos, que ha desarrollado el activo. Stay, operadora de Kronos, continuará como *property manager* del inmueble.

Con una superficie total de 43.890 m², el proyecto -denominado Stay Cuatro Vientos- está recién construido, se abrió en la última semana de julio de 2025 y en torno al 60% de las unidades se encuentran ya prealquiladas.



El activo, compuesto por cuatro edificios de siete plantas, está ubicado en el barrio de Cuatro Vientos.

Servihabitat registra un incremento del 25% en el valor de las ventas de suelo urbano

Servihabitat cerró el primer semestre de 2025 con un incremento del 25% en el valor de las ventas de suelo urbano respecto al mismo periodo de 2024. Unas cifras que, a juicio de la compañía, "reflejan la consolidación del suelo urbano como un activo estratégico para promotores e inversores, tanto en la planificación urbanística como en la estrategia de inversión a medio y largo plazo, especialmente en un contexto marcado por la alta demanda y la limitada disponibilidad de suelo finalista".

El *asset manager* hace notar que a pesar del descenso de las compraventas de suelos urbanos, "el mercado gestionado por Servihabitat mantiene un volumen de ventas sólido en lo que va de 2025, con una demanda activa, impulsada por una demanda activa, "especialmente en núcleos urbanos, donde la disponibilidad de suelo finalista continúa siendo limitada".

Xavier Aguilera, director ejecutivo de REOs Sales de Servihabitat.



Valoramos y asesoramos Sociedad totalmente independiente

TASACIONES HIPOTECARIAS · VALORACIÓN DE MERCADO DE INMUEBLES Y MAQUINARIA
VALORACIÓN AUTOMATIZADA DE CARTERAS · VALORACIONES RICS · PERITACIONES JUDICIALES

HOMOLOGADOS POR EL BANCO DE ESPAÑA



krata 

www.krata.com

La vivienda se encarece un 12% con compraventas e hipotecas al alza

El precio de la vivienda se disparó un 12,7% en el segundo trimestre del año en relación al mismo periodo de 2024, su mayor alza en 18 años. Una fuerte presión alcista que continuó en julio y agosto con subidas interanuales de entre el 11,5% y el 11,9%, en un mercado que crece en compraventas y número de hipotecas.

El precio de la vivienda libre en España aumentó un 12,7% en el segundo trimestre del año respecto al mismo periodo de 2024. Según el Índice de Precios de Vivienda (IPV) publicado por el Instituto Nacional de Estadística (INE) es el mayor incremento en más de 18 años, desde el primer trimestre de 2007, cuando se situó en el 13,1%.

Por tipo de inmueble, la vivienda de segunda mano se encareció un 12,8%, mientras que la nueva lo hizo un 12,1%. Con la subida registrada entre abril y junio, el precio de la vivienda libre encadena seis trimestres consecutivos de alzas.

SUBIDAS GENERALIZADAS EN TODAS LAS CCAA

Dicho encarecimiento se registró en todo el territorio nacional. Todas las comunidades y las dos ciudades autónomas presentaron en el segundo trimestre tasas interanuales positivas en el precio de la vivienda libre y todas, además, fueron de dos dígitos.

Las mayores subidas de precios se produjeron en Murcia, con un alza del 14,6%; Aragón y La Rioja (+13,7%); Castilla y León y Andalucía (+13,6%), y Asturias, que elevó sus precios un 13,5% en relación al segundo trimestre del año pasado.

Por su parte, los incrementos más moderados en el precio de la vivienda libre se dieron en Cantabria (+10,8%), Castilla-La Mancha (+11,3%); Canarias y Catalunya (+11,6%), y Baleares (+11,7%).

SUBIDAS EN JULIO Y AGOSTO

La aceleración de los precios residenciales continuó durante los meses estivales y los precios registraron su-



Solo en junio se registraron 41.832 hipotecas, un 31,7% más que en el mismo mes de 2024.

bidas anuales en julio y agosto, según las estadísticas de Tinsa by Accumin.

Esta tasadora informó de que la vivienda se encareció en julio un 11,5% interanual y que en agosto lo hizo un 11,9%, situándose casi un 9% por encima de la inflación.

Concretamente en agosto, los precios residenciales crecieron por encima de la inflación, "superando la marca del 10% interanual nominal en todas las zonas, a excepción de los municipios de interior, que se aproximan a ella. Este incremento del 10% ha sido superado por todo el territorio insular desde finales de 2024, por las capitales y grandes ciudades desde comienzos del segundo trimestre de 2025 y por Costa Mediterránea y las Áreas Metropolitanas en los últimos dos meses", según **Cristina Arias, directora del Servicio de Estudios de Tinsa by Accumin.**

SUBEN COMPRAVENTAS E HIPOTECAS

Paralelamente, el número de hipotecas ha seguido en aumento. De acuerdo a los datos publicados por el INE, en la primera mitad del año se firmaron un total

de 243.257 préstamos para la compra de vivienda, una cifra que no se había visto desde 2022, y un 24,9% superior a la del mismo periodo de 2024. Solo en junio, los préstamos aumentaron un 31,7% en comparación con el mismo mes en 2024, alcanzando las 41.834 hipotecas y sumando 12 meses al alza.

Además, según los datos provisionales hechos públicos por el Colegio de Registradores, la tendencia continuó en julio, mes en el que se registró un crecimiento del número de hipotecas aún mayor que el del número de compraventas.

Según la estadística registral, en el séptimo mes del año se produjeron más de 65.000 compraventas de vivienda, lo que supone un aumento del 14,3% frente al mismo mes del año anterior y se constituyeron más de 45.000 hipotecas sobre vivienda, un 25,8% más que en julio de 2024.

Todas las comunidades autónomas registraron un aumento del número de hipotecas sobre viviendas en junio, con la excepción de Navarra, donde las operaciones bajaron un ligero 0,7% frente al año pasado. ♦



El proyecto supone una inversión de 23,8 millones.

Premier España compra 9.700 m² de suelo en Alcalá de Henares para levantar 200 viviendas

Premier España ha adquirido un nuevo solar en la localidad madrileña de Alcalá de Henares con una superficie de 9.703 m² y una edificabilidad de aproximadamente 20.000 m². Este nuevo proyecto contempla la construcción de alrededor de 200 viviendas en una parcela ubicada en la calle Barberán y Collar, junto al colegio público Ciudad del Aire, una de las zonas más consolidadas y estratégicas del municipio madrileño.

Esta operación supone una inversión de 23,8 millones de euros, consolidando a Alcalá de Henares como una de las áreas clave en el plan de desarrollo de Premier en la Comunidad de Madrid. La comercialización del proyecto está prevista que comience el próximo mes de octubre de 2025.

El futuro desarrollo constará de edificios exentos, combinando una estética contemporánea con una perfecta integración dentro del tejido urbano existente. Este planteamiento arquitectónico busca respetar el entorno, al tiempo que aporta un diseño moderno y funcional que responda a las necesidades de los compradores actuales.

La promoción ofrecerá viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios, con superficies

construidas aproximadas de 79 m², 96 m² y 110 m² respectivamente. Todas las viviendas contarán con plaza de garaje y trastero anejos, ofreciendo el máximo confort y funcionalidad.

Como parte del compromiso de Premier España con el medio ambiente, el proyecto contará con una calificación energética A en emisiones, gracias a la implementación de soluciones constructivas avanzadas como sistemas de aerotermia, placas fotovoltaicas y un alto nivel de aislamiento térmico y acústico.

La amplitud de la parcela permitirá dotar al residencial de amplias zonas comunes con gimnasio, zona de juegos infantiles y zonas ajardinadas, espacios pensados para el disfrute de toda la familia. Además, el diseño contempla una altura de planta baja, cinco alturas y áticos, lo que proporcionará viviendas luminosas, con excelentes vistas y una distribución eficiente.

“Con esta nueva adquisición continuamos consolidando nuestra presencia en municipios con alto potencial de crecimiento, apostando por una promoción de vivienda de calidad, sostenible y adaptada a las nuevas demandas del mercado”, afirmó **Vicenç Topas, director general de Premier España.** ♦



El ayuntamiento ha aprobado definitivamente el proyecto de urbanización del desarrollo.

Alcorcón da luz verde al desarrollo de Retamar de la Huerta con 3.500 nuevas viviendas

El Ayuntamiento de Alcorcón ha aprobado definitivamente el proyecto de urbanización de Retamar de la Huerta. Darío Rivera, presidente de la Junta de Compensación de Retamar, ha explicado que esta aprobación representa un hito en el desarrollo de la zona, tras años de “trabajo conjunto”, y supone el “paso definitivo hacia su puesta en marcha”.

El proyecto contempla la construcción de 3.503 viviendas, contribuyendo así al impulso del parque inmobiliario de la Comunidad de Madrid. Además, apostará por un urbanismo de escala humana y zonas verdes integradas bien conectado con todos los servicios de Alcorcón y alrededores gracias a una inversión de infraestructuras de 15 millones de euros.

En este sentido, el Plan Especial de Infraestructuras (PEI) de Conexiones Exteriores del desarrollo urbanístico de Retamar, aprobado en marzo de 2025, incluía la reordenación de la M-506 y su enlace con la M-50.

Para ello, se soterrará un tramo de la M-506 bajo una nueva glorieta, mejorando la fluidez del tráfico y ampliando la M-506 de dos a tres carriles por sentido. Además, se habilitarán nuevas vías de servicio y accesos con el fin de reducir las conexiones directas.

Otra de las actuaciones clave será la construcción de una pasarela peatonal sobre la M-50, facilitando la movilidad segura de los vecinos en una zona actualmente inaccesible para peatones. Todas las obras se ejecutarán por fases para garantizar una mínima afectación al tráfico en la zona.



Madrid capital es la ciudad más cara, con un precio medio de 4.856 €/m².

Madrid cierra el segundo trimestre con un alza en el precio de la vivienda del 17,1%

Madrid cerró el segundo trimestre con un alza interanual en el precio de la vivienda del 17,1% y Barcelona del 10,5%, según el **'Barómetro del mercado residencial'** elaborado por **Gloval**, una publicación que analiza el comportamiento de los precios de los mercados residenciales de las **Áreas Metropolitanas de Madrid y Barcelona, así como de las dos capitales**.

Según dicho informe, el precio medio de la vivienda en la ciudad de Madrid se situó en 4.856 €/m² a cierre del segundo trimestre. En cuanto al área metropolitana de Madrid alcanzó un valor medio de 3.182€/m², lo que supone un aumento interanual del 12,3%.

Todos los municipios del área metropolitana de Madrid mantuvieron una evolución del valor unitario de la vivienda en positivo. Los municipios con mayores subidas fueron Fuenlabrada, con una subida del 20,3%, Leganés (15,5%), Coslada (14,2%) y Alcorcón (14,1%). Y en este trimestre no se observaron retrocesos trimestrales en ninguna localidad.

LOS PRECIOS EN BARCELONA

Por su parte, la ciudad de Barcelona, en el segundo trimestre de 2025, registra un precio medio de 4.346 €/m², lo que supone un incremento del 10,5% respecto al mismo periodo del año anterior y un crecimiento del 4,1% en comparación con el primer trimestre. En su área metropolitana, el precio medio se sitúa en 2.873 €/m², con una subida interanual del 6,7% y una variación trimestral del 2,2%.

En comparación con el segundo trimestre de 2024, el municipio con mayor crecimiento interanual en el precio de la vivienda es Esplugues de Llobregat, con un 11,1%, seguido de Montcada i Reixac y Santa Coloma de Gramanet con un 7,5%.

Según Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval, estos datos reflejan un mercado dinámico. Rey explica: "Obtenemos unos datos macroeconómicos buenos, acompañados de unos mejores indicadores del sector inmobiliario, signo que apunta a que van a seguir manteniendo el crecimiento anual del valor de la vivienda, fundamentalmente por el importante *gap* oferta versus demanda, que no parece vaya a corregirse a corto y medio plazo". ♦



Las obras, con una duración estimada de 24 meses, serán ejecutadas por Amenabar Construcciones.

Inbisa arranca la construcción de 48 viviendas en Boadilla del Monte

Inbisa ha iniciado la construcción de Residencial Inbisa Viñas Viejas, un complejo compuesto por 48 viviendas ubicado en Boadilla del Monte. Las obras, con una duración estimada de 24 meses, han sido adjudicadas a Amenabar Construcciones, siendo financiada la promoción por Kutxabank.

El proyecto se desarrolla sobre una parcela de más de 5.000 m², adquirida por Inbisa mediante una inversión de 13 millones, y ofrece una cuidada variedad de tipologías, incluyendo bajos con jardines privados de más de 200 m², viviendas con grandes terrazas y áticos con solárium privado. Todas las viviendas han sido diseñadas con calificación energética A.

El diseño arquitectónico ha sido desarrollado por el estudio JCTEAM arquitectos, con el que Inbisa mantiene una estrecha colaboración. El proyecto presenta una disposición escalonada que optimiza la orientación y las vistas de todas las viviendas, integrando espacios amplios, luminosos y funcionales en un entorno natural privilegiado. Según el estudio, se ha buscado que el sentimiento de hogar se despierte incluso antes de cruzar la puerta de cada vivienda, cuidando cada detalle de las zonas comunes, los senderos, las áreas de descanso, la jardinería, el mobiliario y la iluminación, para lograr una armonía perfecta entre lo común y lo privado.

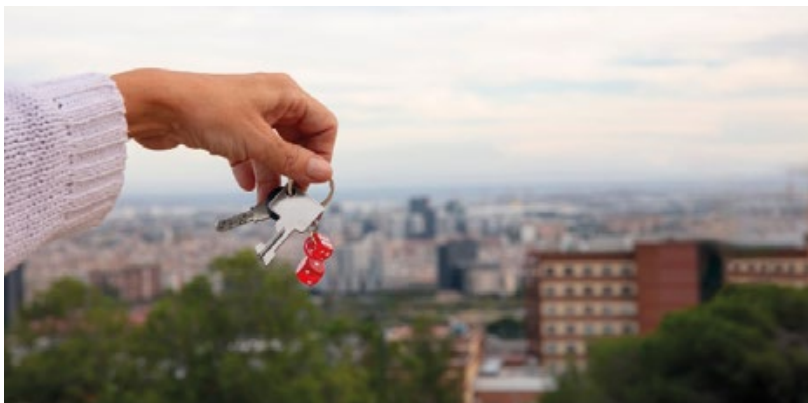
La urbanización contará con completas zonas comunes, entre las que destacan una piscina *infinity* desbordante con cloración salina, solárium, sala *fitness* totalmente equipada, club social, área de juegos infantiles, zonas ajardinadas y un paisajismo diseñado por expertos que combina estética y sostenibilidad.



¡Felices 25 años a El Inmobiliario Mes a Mes!

AEDAS Homes celebra el compromiso
con la información de calidad.





La medida pretende impulsar el acceso a su primera vivienda a jóvenes y familias con menores a su cargo.

El 70% de los españoles desconoce los avales ICO para la compra de primera vivienda

Siete de cada diez españoles afirma no conocer los avales ICO para facilitar la compra de la primera vivienda. Una encuesta elaborada por la Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI) refleja un bajo nivel de información sobre dicha medida, ya que solo el 28% de los entrevistados dice conocerla.

La nota positiva es que el conocimiento de dicha medida aumenta entre los ciudadanos con intención de compra de vivienda (43%) y entre quienes han adquirido una vivienda recientemente (40%).

El nivel de información respecto a los avales ICO es diferente según las comunidades autónomas. Asturias (37%) y la Región de Murcia (37%) son las autonomías donde más ciudadanos conocen esta medida. Seguidas de Canarias (35%), Madrid, Cantabria y Castilla-La Mancha, todas ellas por encima del 32%. En el extremo opuesto, el País Vasco (13%) refleja el menor grado de conocimiento, seguido de Castilla y León (23%), Baleares (23,5%), Cataluña (24%) y Navarra (25%).

Según UCI, uno de cuatro españoles (27%) se ha planteado solicitar un aval ICO como vía para acceder a la financiación de su primera vivienda,

intención que aumenta significativamente entre los jóvenes de 25 a 24 años (42%).

Lanzada en noviembre de 2024 por el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana y gestionada por el ICO, esta línea de avales tiene como objetivo impulsar el acceso a su primera vivienda a los jóvenes y a las familias con menores a su cargo que, contando con solvencia financiera, aún no han generado capacidad de ahorro suficiente para su compra. El programa permite financiar hasta el 100% del valor del inmueble con un aval estatal que cubre hasta el 20% del préstamo hipotecario o hasta el 25% si la vivienda cuenta con una calificación energética D o superior.

Para acceder a este aval, los solicitantes deben tener menos de 35 años o tener hijos menores a cargo, disponer de ingresos anuales que no superen los 37.800 euros en caso de un solo comprador (o hasta 75.600 euros si son dos compradores), y que la vivienda sea la primera que adquieren y se destine a residencia habitual. El plazo para formalizar los préstamos hipotecarios con la entidad de crédito finalizará el 31 de diciembre de 2025 aunque podrá ser ampliado hasta 31 de diciembre de 2027. ♦



El residencial constará de ocho plantas más áticos.

Cooper by Gestilar formaliza la compra de suelo para 83 viviendas protegidas en régimen de cooperativa en Los Cerros

Cooper by Gestilar, la división especializada en el desarrollo de promociones en régimen de cooperativa de Gestilar, acaba de formalizar la compra de una parcela de 1.832 m² en Los Cerros (Madrid) en la que edificará un nuevo residencial de 83 Viviendas de Protección Pública de Precio Limitado (VPPL).

La compañía destaca que con este proyecto se afianza en el segmento de la vivienda protegida, tras el éxito de sus primeras promociones en Pozuelo de Alarcón y Arturo Soria, reforzando su "compromiso con el acceso a vivienda asequible y de alta calidad en entornos urbanos de elevada demanda residencial".

Con precios a partir de 240.940 €, el proyecto que cuenta ya con más de un 60% de la cooperativa cubierta, ofrece inmuebles de 2, 3 y 4 dormitorios, todos ellos con terraza, plaza de garaje y trastero, así como acceso a completas zonas comunes, que incluyen piscina, áreas ajardinadas, sala multiusos y zona infantil.

La firma explica que en su diseño se ha dado prioridad a la amplitud, la luminosidad y la funcionalidad de los espacios, incorporando soluciones que aportan confort y eficiencia en sus múltiples detalles. E informa de que el inicio de las obras está previsto para 2026.

Cooper by Gestilar recuerda que el desarrollo de Los Cerros, en el distrito de Vicalvaro, contará con más de 4,7 millones de m² de superficie verde y que, además, estará dotado de 556.650 m² destinados a suelo terciario y comercial.

Felicidades **El Inmobiliario:**
25 ANIVERSARIO mes a mes

¡Por otros 25 años más!

LIBRA

GESTIÓN DE PROYECTOS



Construyendo juntos tu hogar
desde 1998

Madrid

Valencia

Valladolid

Zaragoza

Cádiz

libragp.com

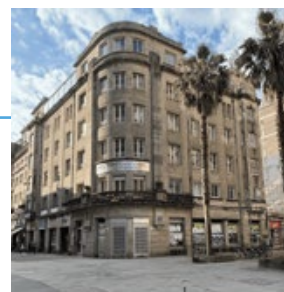


CULMIA INVERTIRÁ 15 MILLONES PARA LEVANTAR 45 VIVIENDAS DE LUJO EN UN EDIFICIO HISTÓRICO DE PONTEVEDRA

Culmia invertirá 15 millones de euros en el desarrollo de una promoción *premium* en el centro de Pontevedra, en Galicia. Para acometer este proyecto, la compañía ha firmado un acuerdo en formato de permuta mixta mediante el que prevé levantar 45 viviendas *premium* en 6.100 m² edificables, de los cuales 1.200 serán para uso comercial. La comercialización de

estas viviendas comenzará en el último trimestre de este año. La promoción se ubicará en uno de los edificios más emblemáticos del casco antiguo de Pontevedra, situado en la esquina de la calle Michelena con Gutiérrez Mellado. Para adaptarlo a un nuevo uso residencial, Culmia rehabilitará el edificio entero respetando su fachada original para preser-

var su gran valor histórico, arquitectónico y patrimonial. Además, dentro de los más de 6.100 m² adquiridos a través de esta operación, Culmia construirá también sobre el solar que se encuentra a continuación de dicho edificio en la calle Gutiérrez Mellado. Según explica la compañía, "las viviendas, cuya entrega está prevista para 2029, reflejan la apuesta de Culmia por



El proyecto reserva 1.200 m² para uso comercial.

el desarrollo de un producto residencial *prime* en una ubicación estratégica como es el casco antiguo de Pontevedra", apuntando que "la promoción combinará diseño, calidad y respeto por el valor patrimonial del entorno".

AEDAS Homes lanza la promoción Zante: 51 viviendas en la Costa Brava

AEDAS Homes ha anunciado el lanzamiento de Zante, una promoción de 51 viviendas en el municipio gerundense de Sant Antoni de Calonge, en la comarca del Baix Empordà, entre los municipios de Palamós y Platja d'Aro.

La promoción está integrada por un total de 51 unidades de 2 y 3 dormitorios, todas con amplias terrazas y dos baños -incluidos bajos con jardín- en urbanización privada con zonas comunitarias que incluyen piscina con solárium, áreas ajardinadas y una sala polivalente. "Además, Zante se alza como un residencial sostenible y respetuoso con el medioambiente gracias a la implementación de sistemas como la aerotermia", informan desde la compañía.



El residencial se ubica en el municipio gerundense de Sant Antoni de Calonge.

Metrovacesa inicia la comercialización de 144 nuevas viviendas en Sevilla

Metrovacesa ha anunciado el lanzamiento de dos nuevos proyectos en Sevilla que suman un total de 144 nuevas viviendas. Por un lado, ha iniciado la comercialización de la promoción Torrenova, con 104 unidades, ubicada en el barrio de Cruz del Campo, junto a Nervión, y con una inversión prevista de 36,9 millones. Este residencial ofrece 104 viviendas distribuidas en planta baja más trece alturas, con tipologías de 2, 3 y 4 dormitorios. Todas las unidades incluyen plaza de garaje y trastero, con precios de salida de 28.000 € para garaje y 4.500 € para trastero.

Y por otro, ha comenzado a comercializar la promoción, Residencial Moncayo, ubicada en el barrio de Isla Natura, en Palmas Altas (Sevilla), un proyecto que contará con una inversión de 13 millones de euros. El residencial ofrecerá 40 viviendas plurifamiliares, de 3 y 4 dormitorios, distribuidas en dos bloques de planta baja más cinco alturas.



Residencial Moncayo se ubica en el barrio de Isla Natura, en Palmas Altas.

Neinor Homes invertirá 30 millones en una nueva promoción con 74 viviendas en Bilbao

Neinor Homes ha lanzado un conjunto residencial ubicado en el corazón del barrio de Amezo-la, en Bilbao. Con una inversión total en torno a los 30 millones de euros, se prevé que las viviendas se entreguen en el segundo trimestre de 2029. Amezo-la Homes albergará un total de 74 viviendas de 1 a 3 dormitorios, además de tres locales comerciales en planta baja. El edificio contará con zonas comunes poco habituales en la oferta residencial de la ciudad, como gimnasio, sala gourmet y una terraza *chill out* en la azotea para uso exclusivo de los residentes. Amezo-la Homes se levanta sobre el solar de un antiguo edificio industrial catalogado por su valor arquitectónico. Su diseño respeta el carácter del inmueble original, con una renovación total de su fachada racionalista que lo conecta con la historia del barrio.



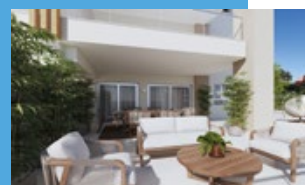
El diseño de Amezo-la Homes respeta el carácter del inmueble original, que era un antiguo edificio industrial.

Taylor Wimpey España presenta un nuevo proyecto con 56 viviendas en Mijas

Taylor Wimpey España anuncia el lanzamiento de Valley Views, su nuevo proyecto en la localidad malagueña de Mijas, que supondrá una inversión de más de 16 millones de euros para la promotora.

La compañía informa de que "el residencial está compuesto por 56 viviendas sostenibles en una de las zonas en auge del litoral malagueño: El Chaparral, entre La Cala de Mijas y Fuengirola", en una promoción que combina apartamentos de 2 dormitorios y dúplex de 3 dormitorios.

La firma señala que Valley Views destaca por sus vistas al mar, así como por su eficiencia energética, con calificación A y soluciones constructivas pensadas para reducir el consumo. La primera fase, cuya entrega está prevista para marzo de 2027, ya está disponible a la venta con precios desde 339.000 euros más IVA.



La promoción Valley Views, supondrá una inversión de más de 16 millones.

Tu futuro. Nuestro reto.

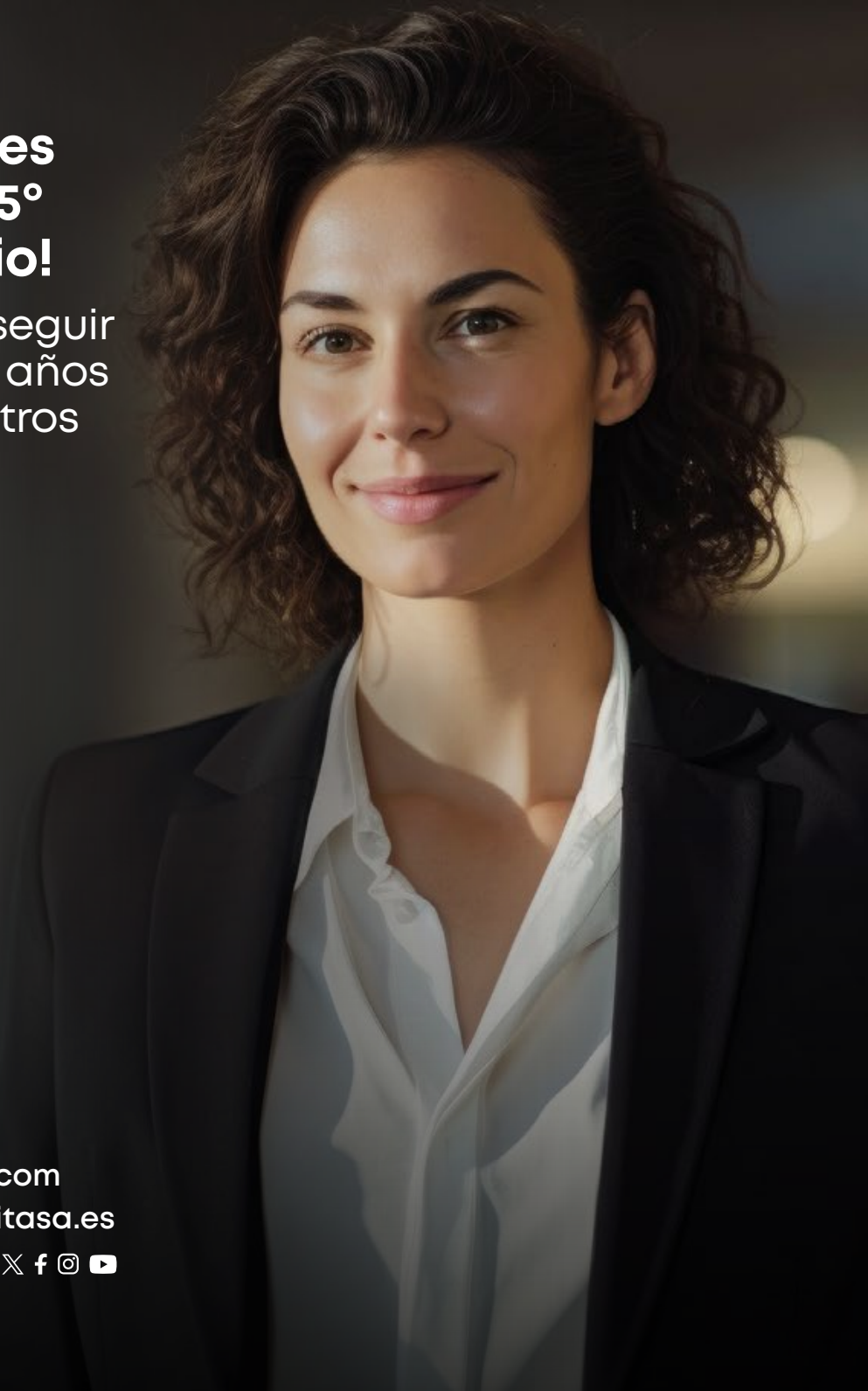
Valoración · Consultoría · Sostenibilidad

**¡Felicidades
por este 25°
Aniversario!**

Esperamos seguir
cumpliendo años
junto a vosotros



grupotecnitasa.com
tecnitasa@tecnitasa.es
91 782 38 20 | in X f @ y



El mercado de oficinas de Madrid y Barcelona, al alza en el primer semestre

El sector de oficinas en Madrid y Barcelona cerró el semestre en positivo después de mejorar sus cifras en el segundo trimestre tanto en contratación como en inversión. Los informes de CBRE, Savills y BNP Paribas Real Estate indican que dicho segmento gana terreno en un informe macroeconómico estable.

El mercado de oficinas de España se consolida como uno de los más sólidos y atractivos de toda Europa, tal y como subrayó Savills en su última edición de Office Pulse.

En opinión de **Hipólito Sánchez, director ejecutivo de la división de Oficinas en Savills España**, "España se posiciona como la punta de lanza del mercado de oficinas en Europa, impulsada por una fuerte demanda de espacio de trabajo como herramienta clave para la atracción del talento". Señalando, igualmente, que las previsiones macroeconómicas positivas en el continente, y en especial en el sur de Europa, contribuyen a la vuelta de un sólido atractivo del sector como *asset class* en inversión.

MERCADO DE MADRID

Una muestra de la dinamización del segmento de oficinas son los datos de contratación de Madrid que marcó el mejor primer semestre de los últimos cinco años con una absorción de entre 254.000 y 288.360 m², según los datos manejados por **Savills** y **CBRE**, lo que supone un incremento anual del 10% y el mayor valor en el mismo periodo en los últimos cinco años.

El semestre fue impulsado por un excepcional comportamiento de la demanda entre abril y junio que, en base a los datos de **BNP Paribas Real Estate**, situó al segundo trimestre como el mejor desde 2019.

Un hecho que CBRE achaca a la vuelta de operaciones de gran tamaño en el

segundo trimestre, especialmente en los mercados periféricos limítrofes con la M-30, que ha provocado que la superficie media de contratación se haya incrementado en un 10% respecto al año anterior".

MERCADO DE BARCELONA

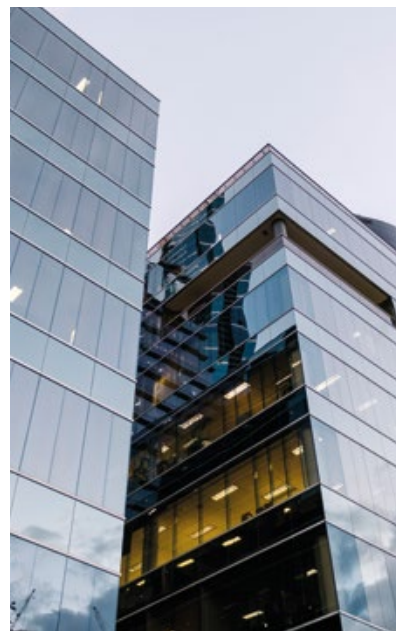
En paralelo, el mercado de oficinas de Barcelona cerró el primer semestre con entre 153.000 m² y 157.000 m² contratados, superando ligeramente el volumen del mismo periodo de 2024, gracias a un segundo trimestre que concluyó con una absorción un 53,1% superior a la del trimestre anterior.

Siguiendo la tendencia de principios del año, el distrito 22@ continuó consolidándose como zona donde se concentró la mayor actividad en el mercado de oficinas de la Ciudad Condal, a consecuencia de la reducción de disponibilidad y rentas más elevadas en el CBD. Esta buena dinámica permitió una ligera caída en la tasa de disponibilidad del distrito tecnológico del capital catalana, del 15,0% al 14,7%, mientras en el CBD, la disponibilidad baja al 4,4%, nivel no visto desde 2020.

Además, **Natalia Montal, directora asociada de oficinas en Barcelona de Savills**, apuntó las perspectivas de crecimiento que manejan para los próximos meses, puesto que prevén que la contratación se incremente hasta los 300.000 m².

LA INVERSIÓN SUPERA LOS 1.100 MILLONES

Por su parte, los volúmenes de inversión en oficinas pasaron de un pri-



mer trimestre anormalmente reducido a registrar el mejor dato desde 2019, superando los 1.100 millones de euros.

En Madrid, excluyendo las operaciones destinadas a cambio de uso, la inversión en oficinas rebasó los 600 millones, un 162% más que en el mismo periodo del año pasado. Barcelona por su parte superó los 550 millones, lo que supone más que triplicar la cifra registrada en el primer semestre de 2024.

En el caso de Barcelona, el volumen transaccionado hasta junio se sitúa en 485 millones, tres veces más que la cifra registrada en la primera mitad de 2024 y, al igual que Madrid, cerca de los valores del total de todo el año pasado.

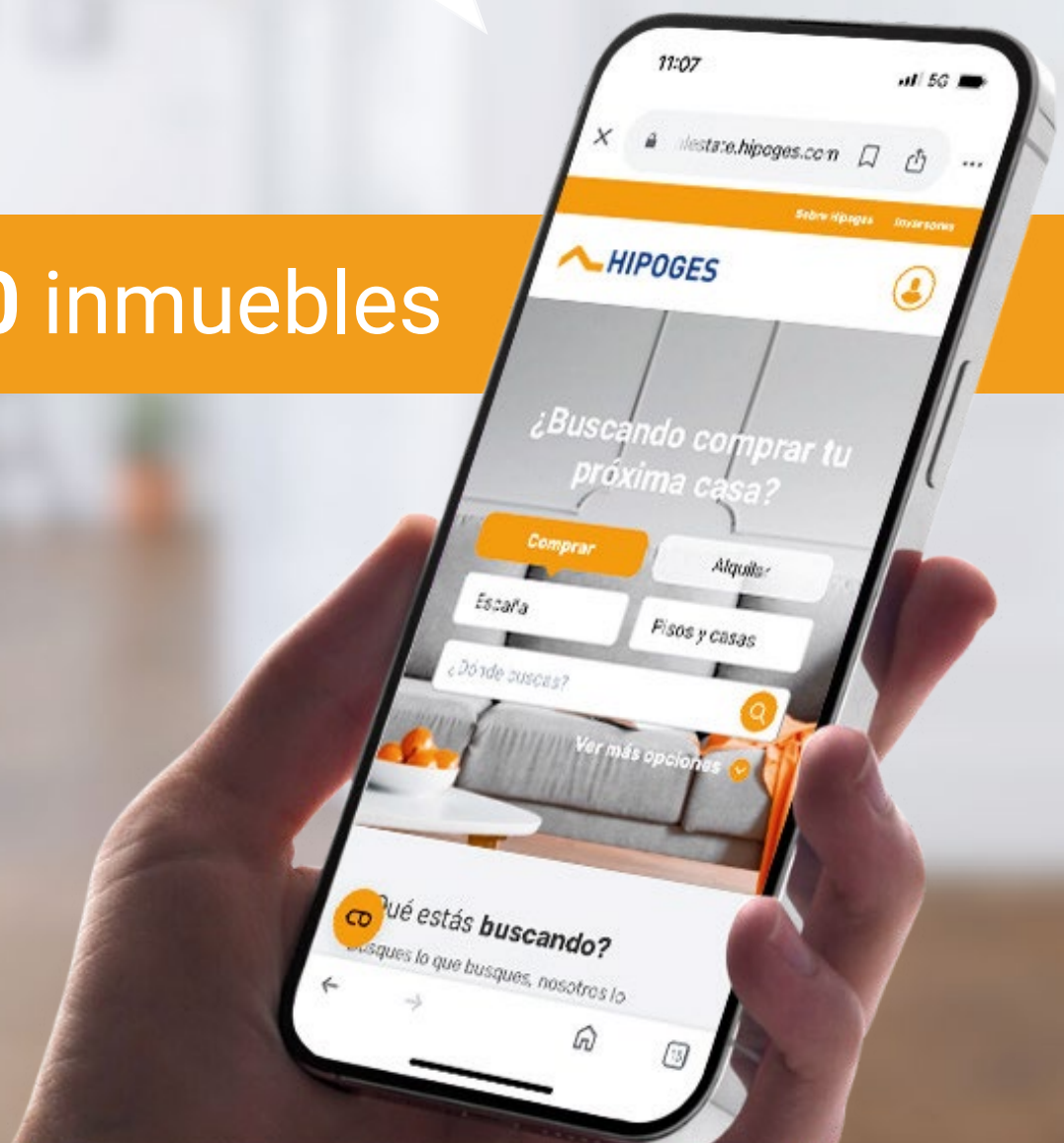
La adquisición de oficinas para cambio de uso mantuvo su dinamismo, con más de 160 millones invertidos en la primera mitad del año. A ello se le suma la compra por parte de empresas para uso propio que añade otros 100 millones no incluidos en los volúmenes tradicionales. ♦



**Tu buscas,
¡nosotros lo tenemos!**

 realestate.hipoges.com

+30.000 inmuebles





Savills informa de que el crecimiento ha estado liderado por el sector de servicios profesionales y empresariales.

La contratación de oficinas en Europa crece un 8% en el primer semestre

La contratación de oficinas en Europa ha aumentado un 8% interanual durante el primer semestre de 2025, según el último informe de Savills. Este crecimiento ha estado liderado por el sector de servicios profesionales y empresariales, que ha representado el 26% del total, frente al 24% registrado en el mismo periodo de 2024.

La consultora inmobiliaria internacional destaca que este comportamiento refleja la resiliencia del sector, especialmente entre empresas usuarias dedicadas a actividades contra cíclicas en expansión, como despachos de abogados y firmas de auditoría. Destacando que varios mercados europeos han registrado un crecimiento destacado de la contratación de oficinas por parte de empresas de servicios profesionales y B2B.

Fráncfort es el que ha experimentado un mayor repunte, pasando del 21% al 32% de cuota por parte de este segmento de actividad, impulsado por el alquiler de 37.760 m² por parte de KPMG, mientras Ámsterdam lidera en términos proporcionales, con un 47% del total de contratación en su mercado gracias a la contratación de 44.000 m² por parte de UWV. En el CBD de Pa-

rís, los servicios profesionales también han superado los niveles históricos, alcanzando el 25% de la actividad, más del doble de su media de cinco años (12%). En Madrid, la actividad de este sector ha estado en línea con el periodo anterior, mientras en la Ciudad Condal destacan los más de 14.000 m² contratados por Deloitte.

El segundo sector más activo ha sido el de banca, seguros y finanzas, con un 20% del total de contratación de oficinas en Europa. Aunque supone un ligero descenso respecto al 22% de H1 2024, se mantiene muy por encima del 16% registrado en 2020, lo que indica una dinámica sostenida, respaldada por las políticas corporativas de asistencia a la oficina.

LAS RENTAS PRIME SIGUEN AL ALZA

La tasa de disponibilidad en oficinas *prime* en los principales mercados europeos ronda el 3%. Las rentas *prime* han subido un 6,1% interanual en el segundo trimestre de 2025, mientras que los proyectos de nueva promoción siguen siendo limitados, acercándose a mínimos de la última década. Además, en activos no *prime* de menor tamaño, los propietarios están optando por la renovación para mejorar su comercialización. ♦



El inmueble, ubicado en la calle Génova 26 de Madrid, se destinará a viviendas de lujo.

Terralpa compra a la aseguradora PSN el Palacio de Gamazo en Madrid por 60 millones

La promotora Terralpa Investments ha formalizado la compra del emblemático Palacio de Gamazo, hasta ahora propiedad de la aseguradora Previsión Sanitaria Nacional (PSN), una operación asesorada por Savills en la parte vendedora. El inmueble, ubicado en la calle Génova, 26 de Madrid, se destinará a viviendas de lujo.

Con una localización privilegiada en uno de los barrios más exclusivos de Madrid, junto a la plaza de la Villa de París y con vistas a la plaza de Colón, el edificio cuenta con una superficie total de 5.635 m² distribuidos en nueve plantas, seis sobre rasante y tres bajo rasante.

La operación se ha cerrado en 60 millones de euros, lo que supone una plusvalía del 65% respecto de lo abonado por la aseguradora en 2017, un importante beneficio económico para la entidad y, por tanto, para todos sus mutualistas.

El Palacio de Gamazo, que hasta ahora albergaba la sede principal del Grupo PSN, es un ejemplo de arquitectura doméstica destinada a la burguesía y en 1978 fue declarado monumento histórico-artístico nacional. Savills subraya que "con esta operación se refuerza la tendencia de crecimiento que ha experimentado la capital española en el segmento de lujo, consolidando su liderazgo a nivel internacional y posicionándolo como un destino referente para la inversión inmobiliaria".

PROEL >



Capital Markets



**Consultoría y
Valoraciones**



Comercialización

VALUE PLUS PROPERTIES ADQUIERE A ROYAL METROPOLITAN EL EDIFICIO KOI EN MADRID

Value Plus Properties, compañía inmobiliaria perteneciente a Mutualidad, ha adquirido el edificio KOI, un inmueble de oficinas situado en el número 4 de la calle Juan Hurtado de Mendoza, en Madrid, que era propiedad de MRE III Proyecto Nueve, sociedad vehículo participada en España por

el Grupo Royal Metropolitan. El inmueble cuenta con una superficie construida sobre rasante de 8.093 m², distribuidos en varias plantas: planta baja (Jardín), de 2.942,00 m²; planta calle, con 2.629,00 m²; planta primera, de 2.143,00 m²; y planta segunda, con 379,00 m². A ello se suman las



El inmueble de oficinas, de 8.093 m², se ubica en la calle Juan Hurtado de Mendoza, 4.

54 plazas de aparcamiento y 22 plazas de bicicletas que se encuentran en superficie bajo rasante.

En términos de sostenibilidad, el edificio cuenta con las certificaciones LEED Platinum y WELL Core Platinum.

Mapfre compra un edificio de oficinas en la madrileña calle María de Molina

Mapfre RE, la unidad de reaseguro de Mapfre, ha adquirido un edificio de oficinas en Madrid, una inversión con la que la compañía busca diversificar la cartera con otros activos alternativos.

El activo de nueve plantas está situado en la calle María de Molina, 54, en el distrito de Salamanca y a escasos metros de Príncipe de Vergara. En concreto, el inmueble dispone de una superficie total alquilable de oficinas de 8.854 m² y cuenta con 47 plazas de garaje distribuidas en los sótanos. Actualmente, el edificio tiene una ocupación del 100%.



El inmueble dispone de una superficie total alquilable de 8.854 m².

La familia Reyzábal compra un inmueble de oficinas en San Sebastián de los Reyes

New Winds Group, compañía propiedad de la familia Reyzábal (rama Marqués Saralegui), ha comprado a Principal Asset Management un edificio de oficinas ubicado en la avenida Isla Graciosa, 7, en San Sebastián de los Reyes (Madrid). Una operación que según han explicado a Efe fuentes del sector, ha supuesto una inversión de 10 millones de euros.

El activo cuenta con una superficie bruta alquilable (SBA) de 11.340 m², distribuidos en cinco plantas y 18.366 m² construidos distribuidos en cinco plantas y, además, dispone de 205 plazas de aparcamiento. Actualmente el 90% está ocupado, con inquilinos de primer nivel como Telepizza, Lagardere, Procter & Gamble y Lazarus. Cushman & Wakefield ha asesorado en exclusiva a New Winds Group en esta operación, formalizada en régimen *off-market*.

El edificio forma parte de La Marina Parque Empresarial, uno de los enclaves más consolidados de San Sebastián de los

Reyes, compuesto por 11 inmuebles en su mayoría propiedad de socimis o inversores privados.

El inmueble, que forma parte del parque empresarial La Marina, era propiedad de Principal Asset Management.



Mutualidad vende a Vitruvio un edificio en la calle Orense de Madrid por 28 millones

Mutualidad y Vitruvio, la socimi gestionada por Abante, han cerrado una operación de compraventa del edificio de oficinas situado en el número 69 de la calle Orense, en Madrid. Según ha informado la aseguradora, la transacción se ha cerrado con un precio de venta de 28 millones de euros, una cuantía que implica una plusvalía bruta para Mutualidad de 6,3 millones. El inmueble cuenta con 8.490,86 m² distribuidos en dos plantas de oficinas, así como una superficie comercial de 377,80 m² en la planta baja y 136 plazas de aparcamiento en la misma dirección.

Joaquín López-Chicheri, presidente de Vitruvio, afirmó: "Nos gusta mucho este tipo de activos de oficinas. Me refiero a las



que están muy bien ubicadas en el centro de Madrid y que, pese a su ubicación *prime*, ofrecen tanto un alquiler asequible como un espacio por planta tan amplio (4.250 m²), es algo casi inexistente en estas ubicaciones".

El inmueble está situado en el número 19 de la Carrera de San Jerónimo.

Inbisa vende a Sol Península Real Estate 1.700 m² de oficinas en Barcelona

Inbisa ha cerrado la venta de más de 1.700 m² de oficinas en rentabilidad a Sol Península Real Estate. Dichas oficinas están ubicadas en el Edificio Inbisa Mas Blau, situado en El Prat de Llobregat, Barcelona. Estos espacios están arrendados a las multinacionales Volkswagen, Borregaard y Atlantic Forwarding Spain. Con esta operación, Inbisa ha superado el 85% de la comercialización en venta del edificio, que actualmente presenta una ocupación superior al 95%. Desde la compañía se destaca que "uno de los aspectos diferenciales de las instalaciones de Inbisa es la posibilidad de adquirir oficinas en régimen de propiedad horizontal, lo que las distingue de otras ofertas en la zona, donde predominan los inmuebles en régimen de propiedad vertical y destinados exclusivamente al alquiler".

Las oficinas están alquiladas a las multinacionales Volkswagen, Borregaard y Atlantic Forwarding Spain.



Chestertons Atomium, puente entre las necesidades del cliente y el mercado

¡¡Felicidades por seguir
cumpliendo años juntos!!

CHESTERTONS
ATOMIUM

Madrid y Barcelona, dos realidades distintas en el mercado logístico

Mientras Madrid acusa una ralentización en la contratación y eleva su tasa de disponibilidad, Barcelona mantiene un ritmo sólido de demanda y concentra buena parte de la inversión nacional.

El mercado logístico español avanza a dos velocidades en sus principales polos de actividad. Según los últimos datos de JLL, Madrid registró en el primer semestre de 2025 una contratación de 392.000 m², lo que supone una caída del 15% en términos interanuales. Barcelona, por su parte, alcanzó 315.000 m² en el mismo periodo, lo que representa un crecimiento del 28% respecto al año anterior. La evolución refleja un contraste evidente entre ambos mercados, marcado por la dinámica de la demanda, la disponibilidad de suelo y el apetito inversor.

En la capital, el descenso de la contratación se ha acentuado en el segundo trimestre, con 122.000 m², un 51% menos que en 2024. La mayor parte de la actividad se concentró en la segunda corona, especialmente en Torrejón de Ardoz y Alcalá de Henares, donde destacan operaciones de Grupo CAT (25.000 m²) y Vinted (14.000 m²). El perfil de los demandantes se ha orientado hacia operadores manufactureros, y casi todo el espacio alquilado correspondió a producto nuevo.

Por el contrario, Barcelona muestra un mercado en expansión, con 166.000 m² contratados en el segundo trimestre (+9% interanual). La tercera corona lideró la actividad con un 48% del total, con especial protagonismo de Constantí (Tarragona). También destacó el Vallès Oriental, en la segunda corona, reforzando la descentralización de la demanda. En la Ciudad Condal, los operadores logísticos (3PL) concentraron el 36% de la contratación y los *retailers* el 28%, reflejando un mercado más diversificado.

La diferencia más significativa entre ambos polos radica en la tasa de disponibilidad: en Madrid se sitúa en el 10,3%, frente al 5,7% en Barcelona.



Madrid eleva su tasa de disponibilidad hasta el 10,3%, mientras Barcelona la mantiene en el 5,7%, reflejo de la diferente absorción de nuevo producto

Esta brecha responde a la elevada entrega de nuevo producto en la zona centro, que en el primer semestre superó los 200.000 m² y que se incrementará en la segunda mitad del año con otros 522.000 m², muchos de ellos especulativos. En Cataluña, sin embargo, de los 200.000 m² en construcción para 2025, solo el 11% carece de inquilino comprometido, lo que explica la mayor absorción del espacio disponible.

En cuanto a las rentas, Madrid alcanzó los 6,85 €/m²/mes en *prime*, con un crecimiento anual del 4,3%. Barcelona, en cambio, se mantiene en 9 €/m²/mes, con un incremento más acusado (+9,1% interanual). Esta presión al alza en Cataluña responde a la escasez de oferta especulativa y a la solidez de la demanda, mientras que en Madrid la abundancia de nueva oferta modera la evolución.

El plano inversor también refleja una divergencia clara. En el primer semestre, Madrid concentró 164 millones de euros, un 25% del total nacional y un

descenso del 3% interanual. Barcelona, en cambio, alcanzó 300 millones, lo que supone un 46% del volumen total en España y casi igualar la cifra de todo 2024. Entre las operaciones más destacadas figura la compra de Mapletree a Blackstone de varios activos logísticos en la región, así como la adquisición del *portfolio* Gestamp en Palau-solità i Plegamans por parte de Sagax.

Las previsiones para el cierre del ejercicio apuntan a que Madrid podría recuperar parte del terreno perdido a medida que se materialicen operaciones actualmente en curso, lo que permitirá elevar el volumen de inversión y estabilizar rentabilidades. En Barcelona, la presión sobre las rentas continuará, aunque de forma más moderada que en 2024, en un contexto donde los fondos *core* seguirán apostando por el mercado catalán y podrían comprimir ligeramente las *yields prime*.

En conjunto, el sector logístico español sigue mostrando atractivo, pero la foto fija de 2025 revela un mercado madrileño en transición frente a un Barcelona en clara expansión, lo que condicionará las estrategias de promotores e inversores en los próximos meses. ♦

Invirtiendo en el futuro urbano de España

PROYECTO EN FASE DE INVERSIÓN SPANISH URBAN DEVELOPMENT

Vehículo para invertir a nivel nacional **210M€** antes de diciembre 2030 en proyectos y empresas financieramente viables, con un máximo de 22M€ por operación. El origen de fondos es MRR/NextGen y podrá canalizarse vía equity, quasi-equity o deuda en los ámbitos de desarrollo urbano, vivienda asequible en alquiler y turismo sostenible.

PROYECTO EN FASE DE FUNDRAISING ARCANO VALUE ADDED III

Fondo de inversión inmobiliario de hasta **300M€** de capital dedicado al reposicionamiento y desarrollo de producto inmobiliario de calidad a través de gestión activa en los sectores principales (residencial, hotelero, logístico y oficinas) y alternativos (living, centro de datos y salud) en España y Portugal.



Deseamos a todo el equipo de El Inmobiliario mes a mes un feliz 25 aniversario.
¡Por muchos años más de camino compartido!

ARCANO

www.arcanopartners.com

VGP CIERRA EL PRIMER SEMESTRE CON UN BENEFICIO NETO DE 208,6 MILLONES, UN 35% MÁS

La empresa paneuropea VGP ha cerrado el primer semestre de 2025 con unos beneficios netos antes de impuestos de 208,6 millones de euros, un 35% más que el primer semestre del año anterior. En concreto, 40,9

millones de euros proceden de ingresos netos por alquileres y energías renovables; 16,1 millones de euros, por honorarios por la gestión de los activos pertenecientes a las *joint venture*, y 141,5 millones, de ganancias netas

como consecuencia de la revalorización de la cartera de activos.

A fecha 30 de junio de 2025, el total procedente de la firma y renovación de contratos de arrendamiento ascendía a 56,1 millones de euros, lo

que eleva el total de los ingresos anualizados por arrendamientos comprometidos hasta los 441,3 millones de euros, un aumento del 7% desde diciembre de 2024 y del 14,7%, con respecto al mismo semestre de 2024.

GLP alquila a BigMat un centro logístico de 22.328 m² en Getafe

BigMat, grupo de distribución especializado en materiales de construcción y bricolaje, ha alquilado la instalación logística G-Park Getafe de 22.328 m² a GLP, promotora, propietaria, desarrolladora y operadora de activos logísticos, que ahora forma parte de Ares Management Real Estate. Cushman & Wakefield ha actuado como único asesor en el proceso de alquiler. El inmueble, situado en la calle Hipatia, 4 de Getafe y con fachada directa a la A4, se levanta sobre una parcela de 35.000 m². Se trata de una nave logística tipo C de última generación, diseñada para un único inquilino, que permite optimizar su uso y eficiencia operativa. Además, el activo también ofrece 26 muelles de carga/descarga, amplios patios de maniobra, una altura máxima de almacenamiento de 12,2 metros, iluminación led, un sistema PCI de riesgo medio con rociadores y plazas de aparcamiento.



Se trata de la primera nave logística de GLP en España que cuenta con la certificación Breeam en el nivel Excepcional.

BGO compra suelo en Getafe para desarrollar un hub logístico de 24.000 m² para XPO Logistics

BGO adquiere una parcela de suelo en la localidad madrileña de Getafe para desarrollar un *hub* logístico de distribución de paletería, última milla y almacenaje de 24.000 m². El proyecto se compondrá de una nave *cross-dock* de 15.000 m² y una nave logística de 9.000 m², desarrolladas en formato *built to suit* para XPO Logistics, proveedor de soluciones logísticas integrales, innovadoras y sostenibles en toda Europa.

La parcela está situada en el polígono Gavilanes, junto a la autopista de circunvalación M-50 y cerca de la A-42, dentro del primer anillo logístico de Madrid, una ubicación estratégica para las operaciones de distribución del operador logístico. El proyecto ha comenzado las obras de la mano de la constructora Magna Industrial y la fecha prevista de entrega será finales del segundo trimestre de 2026. BGO ha contado con el asesoramiento de Dokei y Clifford Chance en la operación.



Los activos serán ocupados en régimen de alquiler a largo plazo por XPO Logistics, que opera en 206 centros de 14 países.

Prologis desarrollará una plataforma logística sostenible en la Zona Franca de Barcelona

El Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB) ha adjudicado a Prologis una parcela de 20.147 m², situada en una de las ubicaciones más privilegiadas y estratégicas del primer anillo logístico de Barcelona. Se trata de un arrendamiento de suelo con una duración de 40 años que permitirá a la compañía desarrollar un proyecto logístico moderno, sostenible y eficiente. La construcción de esta nueva plataforma logística, que llevará por nombre Zona Franca 4.0, está prevista para comenzar en el segundo trimestre de 2026, con una entrega estimada para principios de 2027. El diseño contempla una nave compuesta por dos módulos simétricos, concebidos para ofrecer máxima versatilidad operativa y una experiencia de calidad para los trabajadores. Además, la instalación dispondrá de 17 muelles de carga, dos rampas de acceso al almacén y una altura libre de 11 metros.



Zona Franca 4.0 estará certificada con los sellos Breeam Excellent y WELL Gold en sus espacios de oficinas.

Delin Property lanza un nuevo vehículo de inversión de 200 millones con la compra de dos activos logísticos en Madrid

Delin Property adquiere dos almacenes logísticos de reciente construcción y completamente ocupados en el sur de Madrid. Esta operación marca el inicio de una estrategia de inversión en España, con un objetivo de 200 millones de euros, que Delin va a desarrollar en nombre de un *single family office* con sede en Londres para el que tiene el encargo de conformar una cartera de activos logísticos en rentabilidad y con potencial de revalorización.

Los inmuebles adquiridos están ubicados en los núcleos logísticos de Villaverde y Pinto. Han sido comprados por un importe total cercano a los 25 millones de euros a una *joint venture* formada por Corebridge Real Estate Investors y DeA Capital Real Estate. Construidos en los últimos tres años, ambos activos suman 17.720 m² de superficie bruta alquilable y cuentan con la certificación de sostenibilidad Breeam Very Good.

El activo en Villaverde tiene 9.441 m² divididos en cuatro módulos ocupados por Grupo Recalvi, Smartee, la ONG Humana y Pick&Pack.



¿Y si el futuro de la logística está en la regeneración?

Pilar Valencia, *country manager* de Logicor España, reflexiona sobre cómo la renovación de espacios existentes -desde la modernización tecnológica hasta el rediseño de entornos para las personas- puede ser la clave para construir un ecosistema logístico resiliente y preparado para el futuro.

Por Pilar Valencia, Country Manager Logicor España

En los principales centros logísticos, donde la demanda es elevada, el suelo es limitado y las infraestructuras existentes están envejecidas, la renovación o el rediseño de activos surge como una solución inteligente y sostenible: maximiza el valor y respalda un ecosistema logístico más resiliente y preparado para el futuro.

Como propietarios y promotores, las transformaciones que llevamos a cabo en los activos existentes buscan desbloquear todo su potencial. Mejoramos la eficiencia energética, reimaginamos la distribución interior, modernizamos los sistemas logísticos y tecnológicos y aumentamos la flexibilidad para adaptarse a una amplia gama de ocupantes. Estas mejoras no solo elevan el rendimiento, también aseguran valor a largo plazo y adaptabilidad.

Además, los desarrollos en suelos previamente urbanizados (*brownfield*) ofrecen beneficios a todos los actores del sector, generando valor a largo plazo, compromiso medioambiental y una respuesta eficiente a las demandas del mercado.

En primer lugar, estas iniciativas alivian la presión en las zonas logísticas más codiciadas, donde el suelo es cada vez más escaso. Según las cifras de CBRE, la disponibilidad de suelo se situaba en un 10,5% en Madrid y en un ajustado 5,2% en Barcelona al cierre del primer semestre de 2025. En ciudades grandes y centros industriales bien conectados, la ubicación es un factor clave de diferenciación, y un activo renovado proporciona una ventaja competitiva significativa para atraer tanto a ocupantes como a inversores.

Además, la renovación tiende a ser un proceso más rápido y, en muchos casos, más eficiente que construir desde cero: en zonas *prime*, la adquisición de suelo y los costes de construcción son muy elevados, y el proceso de obtención de permisos para nuevos desarrollos es cada vez más lento. La rehabilitación de espacios logísticos se presenta como una alternativa estratégica que permite a los propietarios optimizar su estructura de costes y ofrecer rentas más competitivas.

No hay duda de que el inquilino del futuro se beneficia de la modernización de activos, asegurando ubicaciones con excelentes conexiones de transporte y soluciones de vanguardia con prestaciones más eficientes.

CORREDOR DEL HENARES: UN POLO CLAVE

El Corredor del Henares es uno de los polos logísticos más estratégicos de España y ofrece las condiciones ideales para la modernización de activos: ubicación privilegiada, alta demanda y un *stock* logístico listo para ser renovado. En municipios como Torrejón de Ardoz y Alcalá de Henares -actualmente los destinos líderes en contratación logística en el primer semestre del año, según JLL-, la rehabilitación representa una estrategia especialmente atractiva.

En Logicor, como pioneros en este tipo de iniciativas, estamos llevando a cabo reformas extensas en varios de nuestros activos para reposicionarlos como centros logísticos atractivos. Un ejemplo es Miralcampo (Azuqueca de Henares): este proyecto, estratégicamente ubicado, experimentará una mejora significativa en eficiencia energética gracias a una nueva cubierta



aislante y a iluminación led de última generación. El nuevo pavimento interior, una pintura completa y un diseño renovado de fachada dotarán al activo de un valor moderno y funcional.

Sin embargo, la rehabilitación de activos va más allá de las mejoras operativas: también es una oportunidad para reimaginar los espacios pensando en las personas. En el competitivo panorama logístico actual, el talento es un activo crucial, y crear entornos que atraigan, involucren y retengan a los empleados es fundamental. Por eso, nuestros proyectos incluyen elementos como zonas verdes y áreas de descanso diseñadas para mejorar el bienestar de los trabajadores.

Además de las consideraciones estéticas y funcionales, la renovación forma parte de una estrategia integral orientada a desbloquear todo el potencial del activo: aumentar su valor de mercado, maximizar su rentabilidad y responder de forma coherente a los desafíos del mercado actual, satisfaciendo tanto las necesidades operativas como las centradas en las personas. ♦

P3 COMPRA A ABERDEEN UNA CARTERA LOGÍSTICA EN GETAFE POR 146 MILLONES

P3 Logistic Parks ha comprado a Aberdeen un *portfolio* logístico ubicado en Getafe (Madrid) por unos 146 millones de euros. El *portfolio* está compuesto por un total de nueve activos, con una SBA de 122.000 m², e incluye ocho naves logísticas y una plataforma de estacionamiento multinivel para vehículos eléctricos de reparto. Los activos se ubican en el parque logístico Los Gavilanes, dentro del primer anillo logístico de Madrid, a 17 km del centro de

la capital y con acceso directo a infraestructuras como la A-4 y la M-50. Los Gavilanes está especialmente orientado a operaciones de última milla en el área metropolitana de Madrid.

El *portfolio* cuenta con una tasa de ocupación muy elevada y contratos de arrendamiento vigentes con inquilinos de primer nivel, entre los que se encuentran compañías como Amazon, Carrefour y MCR Info Electronic.



El *portfolio* está compuesto por nueve activos: ocho naves logísticas y una plataforma de estacionamiento multinivel.

Mahou alquila 18.000 m² en el parque logístico de Newdock en Cártama

Taisa, operador logístico de referencia en el sector de gran consumo y perteneciente al grupo Mahou San Miguel, ha formalizado el alquiler de 18.000 m² en el parque logístico de Newdock en Cártama (Málaga). El parque logístico de Cártama se encuentra actualmente al 90% de ocupación y Newdock mantiene negociaciones avanzadas para completar la comercialización del activo en las próximas semanas. Compuesto por dos grandes parcelas que totalizan 85.000 m² urbanizados, el parque incluye tres naves logísticas que suman 58.000 m² construidos de almacén y oficinas. Los inmuebles ofrecen nueve módulos logísticos con superficies adaptadas a diferentes operativas, con opciones desde 3.000 m² hasta 18.000 m² en un solo edificio.



El parque de Cártama ha sido el primer parque logístico de Andalucía en obtener la certificación Leed Platinum.

Scannell Properties alquila 8.000 m² de su plataforma logística de San Agustín de Guadalix a Fitness Deluxe

Scannell Properties alquila un módulo de 8.000 m² de su plataforma logística en la localidad madrileña de San Agustín del Guadalix a Fitness Deluxe. Así, se instalará próximamente en Logistic Park San Agustín, ubicado a 25 minutos del centro de Madrid, en la nacional 1. Mediante este acuerdo, la enseña podrá dar servicio y gestionar mejor su cadena de suministro, operando en una plataforma de vanguardia, sostenible y en una ubicación excelente para acometer su negocio.

Las conexiones por carretera, con acceso directo a la A-1, suponen una ventaja competitiva fundamental para la compañía, ya que enlaza el centro peninsular con el corredor del Cantábrico y con Francia. El diseño y concepción de la plataforma, la calidad constructiva, la disposición de los muelles de carga, la amplia playa de maniobras y la altura libre de nave de 11,5 metros han sido determinantes a la hora de elegir Logistic Park San Agustín.



La plataforma dispone de 4 módulos, en el A opera el grupo Joanca, y estará certificada como Breeam Excellent.

Jacob Delafon se traslada a PLA-ZA, Plataforma Logística de Zaragoza

Jacob Delafon ha trasladado su sede central y centro logístico a la Plataforma Logística de Zaragoza (PLA-ZA), el mayor complejo logístico del sur de Europa. Se trata de una decisión estratégica que refuerza su apuesta por ofrecer un servicio más ágil, sostenible y conectado con las necesidades de arquitectos, interioristas, promotores y profesionales de la construcción. Las nuevas instalaciones permiten a Jacob Delafon mantener y escalar su infraestructura, optimizando los espacios de oficinas, *showroom*, sala técnica y área logística. Todo ello en un entorno diseñado para maximizar la eficiencia operativa, reducir la huella medioambiental y la agilidad en el servicio, respondiendo a un mercado que evoluciona al ritmo del diseño y la innovación.



El nuevo centro logístico parte con 3.000 m² y con capacidad de ampliación hasta los 10.000 m², preparados para atender de forma eficiente a todo el mercado ibérico.

AB Sagax compra el mayor parque logístico de Málpica con más de 64.000 m²

Irish Life Investment Managers y Aberdeen Investments han anunciado la adquisición a Hines de dos naves logísticas ubicadas en el polígono industrial La Atalalayuela en el madrileño distrito de Vallecas.

La cartera está formada por 7 módulos flexibles de alta. En total, las naves tienen una superficie bruta alquilable (SBA) total de 31.588 m² que se distribuyen en dos fases construidas en 2023 y 2024. Ambos edificios cuentan con las certificaciones Breeam Excelente y EPC A.



Project Ebro es sede de MP Ascensores, Fecna y Teva Pharma.

El Grupo Pryconsa Felicita a
El Inmobiliario mes a mes en su 25 Aniversario

Chalés de lujo de 5 dormitorios En la mejor zona de Boadilla



Ventilación mecánica controlada · Domótica
Aerotermia · Suelo radiante-refrescante
Instalación Fotovoltaica · Grifería Termostática



Cita previa en 634 95 33 74
Oficina de ventas: C/ Camilo José Cela, 8. Las Rozas
Oficinas centrales: Gta. Cuatro Caminos, 6 y 7. Tel: 91 514 03 00



Neinor e Iberdrola impulsan un proyecto de autoconsumo energético en 160 viviendas de Torrejón de Ardoz

Neinor Homes e Iberdrola han puesto en marcha un proyecto piloto de electrificación integral y autoconsumo energético en más de 160 viviendas unifamiliares de nueva construcción en Torrejón de Ardoz (Madrid). Ambas compañías estudian ampliar este modelo de colaboración a otras promociones.



La iniciativa alcanza a 160 viviendas unifamiliares de nueva construcción en Torrejón de Ardoz (Madrid).



Los propietarios podrán personalizar su instalación solar y optimizar el consumo energético.

Neinor Homes e Iberdrola han puesto en marcha un proyecto piloto de electrificación integral y autoconsumo energético en más de 160 viviendas unifamiliares de nueva construcción en Torrejón de Ardoz (Madrid). El programa permite adaptar las instalaciones a las necesidades energéticas de cada hogar, a través de un modelo flexible de electrificación y generación distribuida, promoviendo así un sistema económico más eficiente e independiente de los combustibles fósiles.

Los propietarios pueden personalizar el número de paneles solares instalados en sus cubiertas y optar por integrar sistemas de almacenamiento mediante baterías físicas o virtuales. Esta configuración permite gestionar el consumo energético de forma más eficiente, almacenando energía generada durante las horas de sol para su uso posterior.

El sistema contempla también la posibilidad de destinar los excedentes

generados a otras viviendas, compensarlos en el mercado o acumularlos en una batería virtual. Además, el proyecto incorpora asesoramiento técnico y la gestión de los trámites necesarios para el alta de los suministros energéticos.

Este piloto forma parte de la estrategia de sostenibilidad de Neinor Homes, cuyo Plan 2022-2025 contempla la integración de soluciones reales de descarbonización y eficiencia energética en sus desarrollos. El proyecto refuerza el compromiso de la promotora de construir viviendas sostenibles, resilientes y alineadas con los objetivos climáticos nacionales y europeos, apostando por sistemas que reduzcan la huella de carbono, fomenten el autoconsumo y mejoren el confort del usuario. Ambas compañías están trabajando en la extensión de este modelo de colaboración a otras posibles promociones.

"Iberdrola ha encontrado un socio clave en Neinor para impulsar la eficiencia energética y la descarbonización

en un sector tan esencial y relevante como es el de la edificación. Este proyecto piloto acerca la energía 100% renovable de cercanía a los ciudadanos, lo que les permite ganar eficiencia y ahorrar en sus gastos de electricidad al mismo tiempo que contribuyen a la mejora de la calidad del aire y a impulsar la independencia energética a los combustibles fósiles del país", afirmó **Luis Buil, director de Smart Solutions de Iberdrola.**

Por su parte, **Lucas Galán Lubascher, director de Producto e Innovación de Neinor Homes,** declaró: "Este piloto representa un paso más en nuestra estrategia de Sostenibilidad. Apostar por soluciones de autoconsumo reales y personalizables nos permite avanzar hacia una vivienda más eficiente, alineada con los objetivos climáticos y con las demandas de los futuros compradores. La colaboración con Iberdrola refuerza nuestra visión de una edificación responsable, tecnológica y preparada para los desafíos energéticos del mañana". ♦

AEDAS HOMES EVITO LA EMISIÓN DE 2.600 TONELADAS DE CO₂ EN 2024 GRACIAS AL ALUMINIO RECICLADO DE CORTIZO

AEDAS Homes consiguió un ahorro de casi 2.600 toneladas de emisiones de dióxido de carbono (CO₂) en su último ejercicio fiscal 2024-25 debido al uso del aluminio reciclado de la multinacional gallega Grupo Cortizo.

Gracias a la utilización de este material, la compañía evitó emitir a la atmósfera 2.590,74 toneladas de CO₂, lo que equivale al CO₂e generado por el uso de 1963 vehículos tipo turismo durante un

año, basándose en el informe anual de ANFAC (Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones).

La promotora redujo esta gran huella de carbono a través de la colocación de miles de ventanas de aluminio reciclado 100% posconsumo de Cortizo en 15 promociones conformadas por más de 1.000 viviendas y repartidas por toda la geografía española. Exactamente, la compañía utilizó 186,65 toneladas de

este material sostenible en la construcción de estos residenciales.

La incorporación de estas ventanas sostenibles, hechas con aluminio producido en las plantas de fundición de la firma gallega a partir de chatarra, supone la reducción de casi el 95% de las emisiones de CO₂ respecto a la media mundial de las fabricadas de aluminio primario convencional, según datos de la Asociación Europea del Aluminio



La compañía utilizó 186,65 toneladas de este material sostenible en la construcción de 15 promociones.

(AEA). En números absolutos, el aluminio utilizado en las promociones de AEDAS Homes hubiera supuesto unas emisiones de 2.768,90 toneladas de CO₂ y con el aluminio Cortizo Infinty han sido tan solo 171,74.

Holcim inaugura la primera oficina de España impresa en 3D

Holcim inauguró este verano en Torres de la Alameda (Madrid) la primera oficina de España impresa en 3D y una de las primeras de su tipo en Europa. Con una extensión de 127 m², las nuevas oficinas de la planta de hormigón, destinadas a sus trabajadores, cuentan también con vestuarios y comedor, además de un diseño único y atractivo, aunando sostenibilidad y tecnología al servicio del bienestar de las personas.

El proyecto se ha creado bajo el concepto 3DPrint Lab, integrando el diseño inteligente basado en impresión 3D y la transformación de los espacios de trabajo pensados para las personas, que promuevan bienestar, seguridad, innovación, sostenibilidad y circularidad.



Su construcción ha supuesto una reducción del tiempo de obra respecto a los métodos tradicionales.

L'Aljub se convierte en el primer centro comercial de la provincia de Alicante en obtener la certificación de Residuo Cero

El centro comercial L'Aljub, gestionado por CBRE, ha sido reconocido oficialmente con la certificación Zero Waste (Residuo Cero), convirtiéndose en el primer centro comercial de la provincia de Alicante en conseguir este hito. Esta certificación avala el compromiso del centro con la economía circular y la gestión de residuos.

Entre las acciones implementadas destacan: diagnóstico ambiental y legal adaptado al centro y la implantación de sistemas de recogida selectiva y trazabilidad digital en tiempo real. Además de la formación y sensibilización del equipo del centro y el control de indicadores de mejora y auditoría externa.



Esta certificación avala el compromiso del centro con la economía circular y la gestión de residuos.

Student Experience logra la primera doble certificación Breeam ES Excelente para una residencia de estudiantes en España

Student Experience, operador internacional de residencias universitarias, ha obtenido la doble certificación Breeam ES Excelente, tanto en la categoría de Edificio como en la de Gestión, para su complejo de Madrid Pozuelo, convirtiéndose en la primera residencia universitaria en España en obtenerlo. Este doble reconocimiento acredita que la residencia ha sido diseñada y construida bajo los más altos criterios

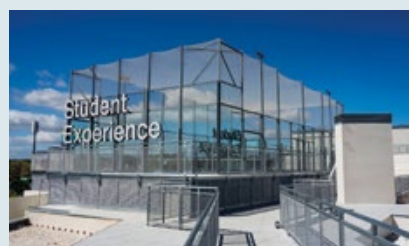
de sostenibilidad y eficiencia energética, al tiempo que mantiene un modelo de gestión que prioriza el uso responsable de recursos, la reducción de emisiones y el bienestar integral de los estudiantes.

Dichas certificaciones validan el compromiso de Student Experience con un enfoque integral: en lo relativo a diseño y construcción, cuenta con fachada ventilada, climatización eficiente, iluminación led, vidrios de control solar,

techos verdes con flora local y sistemas de aislamiento de última generación; sobre gestión sostenible, sistema BMS de monitorización en tiempo real, gestión avanzada de residuos, consumo respon-

sable de agua y energía, y programas de concienciación ambiental; y en materia de energía renovable, más de 280.000 kWh/año de autoconsumo generados con paneles solares.

El complejo de Pozuelo, con más de 19.000 m², incorpora tecnologías pioneras en materia de sostenibilidad.



MAZABI VENDE TRES HOTELES EN MADRID, SEVILLA Y EL PUERTO DE SANTA MARÍA POR 54 MILLONES

Mazabi ha cerrado la venta de tres hoteles ubicados en Madrid, Sevilla y El Puerto de Santa María por un importe superior a 54 millones de euros. Los activos vendidos son el Room Select Tetuán, el Letoh Lethoh Gran Vía y el Soho

Boutique Puerto, que suman un total de 265 habitaciones. Room Select Tetuán es un tres estrellas con 74 habitaciones y 2.400 m² en pleno centro histórico de Sevilla. El Letoh Letoh Gran Vía, también de tres estrellas, cuenta con 90 habitacio-



Los activos vendidos son el hotel Letoh Letoh Gran Vía, el Room Select Tetuán y el Soho Boutique Puerto (en la imagen).

nes y 3.338 m², ubicado en la calle Leganitos, 41, en el centro de Madrid. Y el Soho Boutique Puerto es un cuatro estrellas

con 101 habitaciones y 6.244 m² que está situado cerca de la playa de La Puntilla en El Puerto de Santa María (Cádiz).



Imagen del establecimiento que la cadena posee en Mallorca.

Omega Capital, propiedad de Alicia Koplowitz, se hace con el 100% del capital de Hospes Hotels

Omega Capital, vehículo de inversión de Alicia Koplowitz, se ha hecho con el 100% del capital de Hospes Hotels tras comprarle al grupo inversor chino Gaw Capital el 50% de las acciones de la cadena.

Presente en el capital de la compañía desde su fundación en el año 2000, Omega Capital mantenía desde el año 2018 una alianza con el grupo inversor, que en dicho año se hizo con un 50% del accionariado. La operación se produce en un año en el que grupo hotelero tiene previsto finalizar un ambicioso plan de inversiones cercano a los 16 millones de euros destinado a actualizar la imagen de sus establecimientos.

Hospes Hotels es un grupo hotelero con más de 20 años de historia especializado en la operación de hoteles *boutique* de lujo en edificios únicos y emblemáticos situados en ubicaciones privilegiadas. Cuenta con 10 hoteles de cuatro y cinco estrellas repartidos en Sevilla, Mallorca, Alicante, Valencia, Granada, Córdoba, Madrid, Cáceres, Salamanca y Oporto (Portugal).

Grupo Insur vende un hotel llave en mano en Sevilla a Extendam Capital Partners y Panoram Hotel Management

Grupo Insur ha cerrado un acuerdo con la compañía de inversión independiente Extendam Capital Partner y la empresa de gestión hotelera multimarca Panoram Hotel Management para la venta de un hotel en Sevilla.

El edificio contará con 184 habitaciones, con categoría de cuatro estrellas y se construirá bajo estrictos estándares de calidad y sostenibilidad, contando con certificación Breeam Very Good.

La ubicación del hotel se sitúa en plena milla de oro de Sevilla, en el barrio de Nervión, una de las zonas residenciales más valoradas de la capital por su situación estratégica y excelentes comunicaciones.



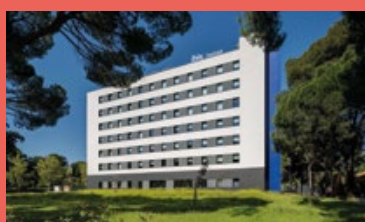
La apertura está prevista para el primer trimestre de 2028.

Meridia compra dos hoteles de nueva construcción en Madrid

Meridia ha anunciado la adquisición de dos hoteles de nueva construcción en Madrid, que suman un total de 386 habitaciones. Se trata de los activos Hotel Madrid Centro Atocha e Ibis Budget Madrid Aeropuerto, que serán operados bajo contratos de gestión hotelera con Continuum Hospitality Group.

El hotel de Atocha cuenta con 230 habitaciones y 102 plazas de aparcamiento y el activo de Barajas dispone de 156 habitaciones y 53 plazas de aparcamiento. Ambos establecimientos han sido recientemente construidos y ya presentan un sólido rendimiento operativo, con potencial adicional de

creación de valor conforme consolidan su actividad.



Los activos Hotel Madrid Centro Atocha e Ibis Budget Madrid Aeropuerto suman 386 habitaciones.

Eurostars adquiere un hotel balneario en Ourense y alcanza los 25 establecimientos en Galicia

Eurostars Hotel Company, cadena hotelera de Grupo Hotusa acaba de incorporar su establecimiento número 25 en Galicia. Se trata del Eurostars Vila de Allariz Hotel & Balneario, ubicado en la localidad homónima, a tan solo 20 kilómetros de Ourense. El hotel (antiguo Oca Vila de Allariz Hotel Balneario) tiene una categoría de 4 estrellas y se integra en régimen de propiedad.

El Eurostars Vila de Allariz Hotel & Balneario 4* se erige en pleno corazón de una zona declarada Reserva de la Biosfera en 2005.

Asimismo, este verano la cadena incorporó su primer establecimiento en Valladolid: el hotel El Coloquio. Con una categoría cuatro estrellas y ubicado en el corazón del casco histórico de la ciudad. Además, la compañía en su apuesta por esta capital, abrirá antes de final de año el primer 5 estrellas de la capital vallisoletana, el Eurostars Valladolid, cuyo proceso de construcción está abordando su fase final.



El establecimiento está ubicado en el municipio de Allariz.



BY APPOINTMENT TO
HER MAJESTY THE
QUEEN
MANUFACTURERS AND SUPPLIERS
OF CERAMIC TILES AND GLASS PRODUCTS
PORCELANOSA GROUP

PORCELANOSA Grupo



Deco Savannah Caliza, la textura de la piedra

La esencia natural de la caliza se une a la resistencia cerámica en Deco Savannah Caliza. Sus relieves geométricos aportan movimiento y carácter, transformando cada pared en un espacio sofisticado y atemporal.

PORCELANOSA
PARTNERS



Felicidades El Inmobiliario mes a
mes, por estos 25 años como
compañeros de viaje

