



El sector inmobiliario se enfrenta en la actualidad probablemente, al mayor de sus desafíos

Carolina Roca

Presidente de ASPRIMA | Socia-Directora General en Grupo Inmobiliario Roca
Vicepresidente APCE Asociación Promotores Constructores España/ Presidente de la Comisión de Urbanismo de CEIM



NUEVA COLECCIÓN
DE SUELOS LAMINADOS
TARKETT FABRICADOS
EN EUROPA.

*La mejor alternativa
a la madera.*



Descubra más:



www.tarkett.es
info.es@tarkett.com

 **Tarkett**

DIRECTOR DE LA PUBLICACIÓN
Guillermo Jarque
gjarque@grupovia.net

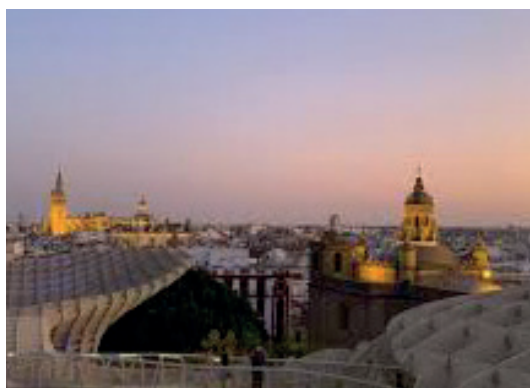
EDICIÓN
Jose Jiménez
viaimmobiliaria@grupovia.net

PUBLICIDAD
Edilberto Serrano
eserrano@grupovia.net

SUSCRIPCIONES
suscripciones@grupovia.net

WWW.VIAINMOBILIARIA.COM

ISSN 1887-7397



04 AEDAS HOMES DA INICIO A LAS OBRAS DE VIRIA UN PROYECTO DE RENOVACIÓN URBANA EN VALENCIA

10 METROVACESA IMPULSA 157 VIVIENDAS PROTEGIDAS EN PUERTO DE SAGUNTO POR MÁS DE 24 M€

12 KRONOS HOMES ENTREGA CUATRO PROYECTOS RESIDENCIALES EN ANDALUCÍA

14 INFORME RETAIL EL AÑO DEL RETAIL

18 ENTREVISTAMOS A CAROLINA ROCA
PRESIDENTE DE ASPRIMA | SOCIA-DIRECTORA GENERAL EN GRUPO INMOBILIARIO ROCA | VICEPRESIDENTE APCE ASOCIACION PROMOTORES CONSTRUCTORES ESPAÑA/ PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE URBANISMO DE CEIM

22 INFORME RETAIL TENDENCIAS DEL MERCADO RETAIL EN ESPAÑA 2024

24 HROOM007 GROUP ADQUIERE TOC HOSTELS POR UNOS 20 M€

26 EL CENTRO COMERCIAL PLAZA MAYOR DE MÁLAGA PLAZA ESPAÑA CON MÁS DE 1.500M²

28 FITCH MEJORA EL RATING DE CASTELLANA PROPERTIES A BBB CON PERSPECTIVAS POSITIVAS

36 ESPAÑA RESEARCH AUGE DE LA INVERSIÓN EN CENTROS COMERCIALES EN ESPAÑA EN 2024

GRUPO  VÍA

EDITORIA
SILVIA PUIG

SOCIO | DIRECTOR GENERAL
EDILBERTO SERRANO
eserrano@grupovia.net

BARCELONA
Calle del Figueral, 43, Esc 2 3^o 1^a
08880-Cubelles (Barcelona)
Tel.: 93 895 79 22
E-mail: info@grupovia.net
www.grupovia.net

Depósito legal: GI-492002

Sumario

Aedas Homes da inicio a las obras de Viria, un proyecto de renovación urbana en Valencia

Contará con 61 viviendas de uno a cuatro dormitorios, incluyendo áticos y primeras plantas con terrazas de hasta 80 m².

Aedas Homes ha iniciado las obras de Viria, un proyecto residencial en el centro de Valencia que incluirá 61 viviendas y prolongará la calle Turia hasta el mercado de Rojas Clemente. Este desarrollo urbano busca revitalizar una zona degradada, manteniendo

la fachada histórica de Lepanto 13. Ofrecerá viviendas de uno a cuatro dormitorios con amplias terrazas, y contará con zonas comunitarias como gimnasio, club social, piscina y solárium.



AMSG y Apex Capital arrancan su primera promoción residencial en Costa Del Sol

Las Lagunas de Mijas albergará 29 nuevas viviendas del que será el Residencial Mijas Home, un edificio plurifamiliar con un diseño novedoso que apostará, sobre todo, por el confort de sus habitantes o de inversores que quieran rentabilizar con éxito el inmueble en una ciudad en creciente demanda de turistas internacionales y de particulares que buscan vivienda habitual o estacional por sus trabajos.

El proyecto, que se entregará en aproximadamente 18 meses, dispone de una superficie total construida superior a 3.200 m², contará con viviendas de 1 a 3 dormitorios

que dispondrán de 1 ó 2 baños y se proyecta en un edificio de tres alturas más ático con terrazas y ventanas que dan protagonismo a la luz de la zona. Se entregarán con trasero y plaza e aparcamiento.



Aedas Homes presenta su primera promoción de viviendas de madera en Valencia

Denominado Ilex, este residencial contará con 68 viviendas y estará ubicado en el municipio de Godella.

Aedas Homes lanza su primer proyecto residencial en altura con estructura de madera en Valencia, llamado Ilex, ubicado en Godella. Este complejo contará con 68 viviendas de dos y tres dormitorios y áticos de cuatro dormitorios, destacándose por su contribución a la reducción de emisiones de CO₂. Las zonas comunes incluirán piscinas, áreas ajardinadas, instala-



ciones de calistenia, áreas de lectura, salas sociales y espacios infantiles. Cristina Andrés, Gerente de Promociones de Aedas Homes en Levante, resalta la sostenibilidad de la madera, que es 100% reciclable y biodegradable, con una menor huella de carbono comparada con materiales tradicionales. Un elemento distintivo de Ilex es la integración de restos arqueológicos del acueducto romano de La Covatella, que serán rehabilitados y formarán parte de los jardines diseñados por Gustavo Marina. El proyecto también incorporará sistemas sostenibles como la recuperación de aguas pluviales y placas fotovoltaicas, además de aerotermia centralizada. Construido por 011h, empresa especialista en edificaciones neutras en carbono, Ilex usará una estructura de madera tecnológica capaz de almacenar unas 2.600 toneladas de carbono y contará con la doble certificación A en consumo energético, reduciendo los tiempos de construcción en un 30%.

Manuel Torres Design transforma vivienda centenaria en Badalona en moderna residencia de alta eficiencia

Manuel Torres Design ha realizado una reforma integral en un piso de Badalona, transformando una vivienda del año 1900 en una moderna residencia de alta eficiencia energética.

La casa, de 120m², se caracteriza por su luminosidad y una óptima gestión del espacio. La remodelación ha supuesto un cambio radical en el estilo de los interiores, preservando y realzando elementos arquitectónicos antiguos que reflejan el carácter histórico del inmueble.

La distribución de la vivienda encadena las estancias en una sucesión continua, alternando elementos antiguos y modernos. La escalera, elemento central de la reforma, conecta toda la

casa y se convierte en el punto focal de atención. En la planta baja, se encuentra un acogedor salón-comedor con cocina americana, con acceso directo a un patio a través de una balconera plegable. Esta planta también incluye un baño completo bajo la escalera y un dormitorio individual.

El techo, que combina vigas originales con una parte rehabilitada de volta catalana pintada de blanco, junto con las paredes de ladrillo visto, contribuye a dar carácter al espacio. La iluminación indirecta de luz LED crea un ambiente acogedor. En la primera planta, la habitación principal con un techo de volta catalana se separa del baño y otro dormitorio mediante una escalera re-

vestida con el suelo hidráulico original y un barandado de madera.

La escalera lleva al attillo, un amplio espacio diáfano con cubierta a dos aguas y vigas a la vista, destinado al estudio, con acceso a una terraza. Se han sustituido las antiguas carpinterías por unas nuevas de aluminio con doble cristal, cámara de aire y control solar, mejorando el aislamiento térmico y acústico.

El proyecto de iluminación ha sido diseñado cuidadosamente para crear diferentes ambientes y resaltar el carácter de la casa, utilizando luz indirecta, carriles con focos, apliques de pared y focos empotrados. Con esta reforma, Manuel Torres Design conti-

núa expandiéndose, ofreciendo proyectos de arquitectura e interiorismo que incorporan las últimas tendencias en diseño y las mejores marcas de calidad, destacando por su seriedad, profesionalidad y compromiso.



Plug&go diseña las oficinas de Heygaz

Heygaz Biomethane, es una plataforma paneuropea que pretende aprovechar las crecientes necesidades de la industria y clientes del transporte de gas neutro en carbono como una sólida herramienta de descarbonización, constituida por Infravia Capital Partners.

Ha confiado en plug&go Arquitectura Corporativa para llevar a cabo el proceso D&B (design & building) de sus nuevas oficinas en el Barrio de Salamanca, Madrid.

El concepto de diseño Heygaz ha sido desarrollado desde el modelo de confort y bienestar sostenible. Todos los materiales empleados cuentan con

certificaciones medioambientales y se combinan con éxito en una oficina que te transporta a un lugar cercano, confiable y humano.

Se ha tenido muy en cuenta los principios básicos de la neuroarquitectura en lo referente al color, materiales, control de ruido y confort térmico.



Un espacio que cuida de las emociones a través de la biofilia, maderas y mayor aporte acústico que garantice un espacio pensado para trabajar en equipo. El color, incorpora la identidad y también aplica en sus diversas tonalidades de verde, un guiño a la marca y los elementos naturales.

Storemore adquiere una nave logística en el Polígono Industrial Los Gallegos, ubicado en Madrid.



Situado en la calle Halcón del Polígono Industrial Los Gallegos, dispone de una superficie total construida de 8.500 m².

Storemore, empresa de self-storage, ha adquirido una nave logística en la Calle Halcón del Polígono Industrial Los Gallegos, Madrid. La nave, con una superficie de 8.500 m² sobre una parcela de 12.000 m², se suma a la estrategia de expansión

de Storemore en España. Fundada en 2021 y con sede en Alcobendas, Storemore ofrece trasteros inteligentes y espacios de co-working. Cushman & Wakefield, la consultora que asesoró la operación, prevé un aumento de capital institucional en este tipo de activos debido a sus retornos atractivos y seguridad, según Pere Morcillo, Head of Industrial & Logistics de Cushman & Wakefield España.

Grupo Lar y BlackRock adquieren edificio en Madrid por 204,7 M€ para proyecto de lujo

Grupo Lar y BlackRock han adquirido un edificio en Madrid mediante subasta pública por 204,7 M€. La propiedad, ubicada en María de Molina 50, se transformará en un moderno complejo residencial de lujo con una inversión total que alcanzará los 400 M€.

El proyecto, diseñado por Martín de

Lucio Arquitectos, incluirá 153 viviendas de alta calidad y una residencia de estudiantes con capacidad para 400 camas. La remodelación comenzará en 2025 y se espera que esté lista en 2027, con la comercialización de las unidades iniciando en octubre de 2024.

Este proyecto representa la mayor operación inmobiliaria de BlackRock

en España hasta la fecha. Miguel Ángel Peña, CEO de la división Living de Grupo Lar, destacó la relevancia estratégica de esta colaboración para el desarrollo de urbanismo sostenible en Madrid. Banco Santander financiará la primera fase del proyecto, con el respaldo de asesores como CBRE Project Management y Colliers.



Culmia inicia las obras de viviendas asequibles en San Blas y Fuencarral-El Pardo



La promotora Culmia ha comenzado las obras de dos nuevas promociones de vivienda asequible en los distritos de San Blas y Fuencarral-El Pardo, como parte del proyecto impulsado por el Ayuntamiento de Madrid. Estas promociones forman parte del lote 5 de la licitación de viviendas en régimen de alquiler asequible.

En el barrio de Rejas, en San Blas, se desarrollarán 60 viviendas ubicadas en la Calle del Concejal Ginés Meléndez. Este proyecto incluye 27 unidades de un dormitorio, 27 de dos dormitorios y seis de tres dormitorios, todas con trastero y acceso a 71 plazas de

parking.

En Fuencarral-El Pardo, la promoción se sitúa en la Calle de Miguel Aracil, en Peñagrande, y contará con 50 viviendas: 10 de un dormitorio, 35 de dos dormitorios y cinco de tres dormitorios, también con trastero y 52 plazas de aparcamiento. Ambos complejos ofrecerán áreas comunes ajardinadas, piscina, gimnasio y sala comunitaria, y las viviendas tendrán una calificación energética A.

Estas obras se suman a las otras 761 viviendas que Culmia tiene en desarrollo en distintos puntos de Madrid, completando un total de 871 viviendas asequibles en la capital.

Inbisa adquiere suelo residencial en Boadilla del Monte por más de 13 M€

Inbisa ha cerrado la compra de un terreno residencial en Viñas Viejas, Boadilla del Monte, por más de 13 M€, tras adjudicarse el concurso público organizado por el ayuntamiento. La promotora desarrollará el Residencial Inbisa Viñas Viejas, un proyecto de 48 viviendas en una parcela de 5.250 m².

Este nuevo desarrollo refuerza la presencia de Inbisa en el mercado madrileño, considera-

do clave en su plan estratégico. Según Olatz González, subdirectora de la Territorial Centro, la promotora ya cuenta con experiencia en la zona, tras haber entregado más de 120 viviendas en 2020.

Inbisa sigue apostando por el mercado de obra nueva y prevé un crecimiento positivo en 2024, explorando nuevas oportunidades y colaboraciones con inversores.



Zubi Cities vende suelo residencial en Valencia a Firmus Homes



Zubi Cities, compañía focalizada en el desarrollo urbano sostenible, ha vendido a Firmus Homes, promotora valenciana que ha entregado más de 3.000 viviendas de obra nueva desde su fundación en el año 1962, un suelo residencial en el área metropolitana de Valencia, según ha informado la consultora inmobiliaria Savills, que ha asesorado a Zubi Cities en la venta del terreno.

La parcela, situada en el municipio de Torrente y con una edificabilidad de 15.735 metros cuadrados, permite la construcción de alrededor de 175 viviendas, que serán desarrolladas por Firmus Homes.

Curro Pitarch, responsable del departamento de Living de Savills Valencia, ha dicho que «esta operación refleja el interés por parte de inversores nacionales e internacionales en desarrollar proyectos en el segmento living en toda el área metropolitana de Valencia».

Neinor Homes lanza Torrejón Park Homes III con 36 exclusivas viviendas en Torrejón de Ardoz

Este nuevo desarrollo forma parte de la estrategia de Neinor Homes de consolidarse como uno de los referentes en el mercado de obra nueva en la Comunidad de Madrid, con un enfoque en la creación de entornos residenciales de calidad. La promotora sigue apostando por ofrecer productos adaptados a las demandas actuales, donde el confort, la seguridad y el acceso a servicios son esenciales para los futuros propietarios. Torrejón Park Homes III es un ejemplo claro de cómo la compañía combina diseño moderno y eficiencia energética en sus proyectos, con instalaciones como el sistema de aerotermia y el calefacción por suelo radiante.

Con el éxito de las dos fases anteriores, donde la primera ya está prácticamente vendida y la segunda avanza a buen ritmo, Neinor Homes de-

muestra una vez más su capacidad para satisfacer la creciente demanda de viviendas de calidad en zonas estratégicas. La empresa se mantiene activa en la identificación de nuevas oportunidades para el desarrollo de proyectos que aporten valor añadido a sus clientes, tanto en términos de infraestructura como de calidad de vida.

En resumen, Torrejón Park Homes III promete convertirse en un referente para quienes buscan un hogar en un entorno seguro, con excelentes comunicaciones y una oferta completa de servicios. Con el respaldo de una compañía como Neinor Homes, esta nueva fase se perfila como una opción inmejorable para familias que buscan calidad, espacio y confort a las puertas de Madrid.



TuTechô adquiere 33 inmuebles en Barcelona, Palencia, Sevilla, Madrid, Cáceres y Málaga por 5,9 M€



La socimi social Techo Hogar (TuTechô) ha completado la adquisición de 33 inmuebles distribuidos entre Barcelona, Palencia, Sevilla, Madrid, Cáceres y Málaga, por un total de 5,9 M€, según ha informado la compañía a BME Growth. Estos activos, adquiridos desde junio, abarcan una superficie total de 4.653 m², en su mayoría destinados a alquileres para entidades sociales, con el objetivo de contribuir a la erradicación del sinhogarismo en España.

En la provincia de Barcelona, TuTechô ha adquirido cinco inmuebles en Vic, Les Franqueses del Vallès, Santa Coloma de Gramenet, Cornellá de Llobregat y Mataró, sumando una superficie de 396 m². Por otro lado, en Palencia, la empresa ha comprado cuatro activos de 469 m² en Paredes de Nava.

En Sevilla, la socimi ha adquirido ocho viviendas en el barrio de Rochelambert (787 m²) y un inmueble unifamiliar de 1.531 m² en Alcalá de Guadaíra. En Madrid, TuTechô ha incorporado dos propiedades en Carabanchel (133 m²), ocho inmuebles en Villaverde (523 m²) y un edificio con 18 habitaciones en Hortaleza (365 m²).

La operación también incluye tres inmuebles en el centro de Cáceres, con una superficie conjunta de 365 m², y un activo de 84 m² en el barrio de Las Flores de Málaga.

Con esta expansión, TuTechô reafirma su compromiso con la vivienda social en distintas regiones de España, aumentando su cartera de inmuebles destinados al alquiler social para apoyar a las entidades benéficas en la lucha contra el sinhogarismo.

Nuevo VRV 5: El futuro de la climatización de edificios

1 Sostenible

La solución para reducir la huella de CO₂ de tu edificio

R-32

2 Adaptable

Tecnología flexible que puede adaptarse a cualquier edificio en cualquier lugar

3 Inteligente

Tecnología de vanguardia para gestión inteligente de la energía y control preciso del confort



4 Soporte

Amplia red de expertos para ofrecerte asesoramiento especializado **BREEAM**[®]

5 Tecnología Shirudo

Sondeo de fugas refrigerantes en unidades interiores



BLUEEVOLUTION



R-32

Descubre todo lo que el VRV5 puede cambiar en los edificios en



Nhood España comienza la construcción del Retail Park La Maquinilla en Madrid

Nhood España ha iniciado la construcción del Retail Park La Maquinilla, un nuevo desarrollo comercial ubicado en Colmenar Viejo, al norte de Madrid. El proyecto contará con una superficie bruta alquilable de 16.530 m², distribuidos en 16 locales en la planta baja y cuatro en la planta alta. Adicionalmente, se incluirá un edificio independiente en la esquina suroeste de la parcela.

Este parque comercial está situado estratégicamente cerca del Centro Comercial El Ventanal de la Sierra, también gestionado por Nhood. Además, se prevé la construcción de un amplio aparcamiento en superficie con 630 plazas, facilitando el acceso a los visitantes. La apertura está programada para 2026.

Con más del 75% de los locales ya comprometidos con marcas de diversos sectores, el Retail Park La Maquinilla busca consolidarse como un referente comercial en la zona norte de la capital. Según Alejandro Martínez, Leasing Manager de Nhood, este desarrollo no solo impulsará la economía local, sino que también responderá a

la creciente demanda de espacios comerciales en el área.



Grupo GS adquiere el solar del 'Puesto de los Monos'

Grupo GS, especializada en el desarrollo de viviendas de lujo, ha formalizado la adquisición del terreno donde se ubicaba el histórico 'Puesto de los Monos' en la emblemática Avenida de la Palmera, Sevilla. El proyecto incluye la transformación de un solar de 2.300 metros cuadrados, situado en la intersección con la Avenida Molini, con una inversión estimada de 30 M€.

El edificio del 'Puesto de los Monos', actualmente en estado de abandono, ha sido fuente de problemas de insalubridad, una situación particularmente preocupante dada su proximidad al Hospital Viamed. Con esta intervención, Grupo GS busca revitalizar esta zona clave de la ciudad. El proyecto cuenta con la colaboración de la Hermandad de la Santa Caridad y el apoyo del Ayuntamiento de Sevilla, quienes han sido socios estratégicos en la concreción de esta iniciativa.



Nikki Living, un nuevo desarrollo de Flex Living en villas situadas en Nueva Andalucía, Marbella

RGZ Developers presenta Nikki Living, un innovador proyecto residencial en Nueva Andalucía, Marbella, que introduce el concepto de "Flex living" de 5 estrellas en la Costa del Sol. Este desarrollo responde a la creciente demanda de propiedades de alta gama que no solo ofrecen una experiencia de lujo a sus propietarios, sino también la oportunidad de rentabilizar su inversión a través de una gestión turística profesional, con una rentabilidad estimada del 8% anual.

El proyecto incluye villas individuales de hasta seis dormitorios, con jardín, piscina privada y cine en casa, así como apartamentos de uno a cuatro dormitorios, todos diseñados con acabados de alta calidad, terrazas privadas y un enfoque en la comodidad. Los residentes disfrutarán de ameni-

ties exclusivas, como servicio de aparcacoches, botones, gimnasio, cine de verano y zona infantil.

Con un rango de precios entre 1 M€ y 4 M€, Nikki Living ofrece un estilo de vida premium, con servicios como conserjería y seguridad 24 horas, restaurantes gourmet, co-working, spa y piscinas. Además, se negocia la incorporación de marcas de lujo para convertir estas propiedades en brand residences.

Este desarrollo está diseñado para que los propietarios puedan disfrutar de sus viviendas durante el año y, a su vez, generar ingresos mediante el alquiler durante los periodos en los que no la utilizan



Caledonian desarrollará las primeras St. Regis Residences de Marriott en España, con 46 viviendas en la Costa del Sol



Caledonian, reconocida promotora especializada en el segmento del lujo, ha lanzado su más reciente proyecto: St. Regis, The Residences, Casares, ubicado en Finca Cortesin (Casares-Málaga), en la exclusiva Costa del Sol. Este desarrollo marca un hito significativo, siendo el debut de las primeras residencias independientes de St. Regis en Europa y el primer proyecto en España bajo esta prestigiosa marca. La gestión del complejo estará a cargo de Marriott International, garantizando el servicio de excelencia que caracteriza a St. Regis.

El proyecto consta de 46 viviendas de lujo, todas diseñadas por el renombrado arquitecto Marcio Kogan, de Studio MK27. Las tipologías incluyen residencias de dos, tres y

cuatro dormitorios, además de opciones de bajos, áticos, lower penthouses y pisos intermedios, con tamaños que van desde los 270 m² hasta los 590 m², incluyendo terrazas y jardines. Los áticos y bajos contarán con piscinas privadas de serie.

Con precios que oscilan entre los 2,4 M€ y los 6,5 M€, el proyecto está orientado a compradores que buscan lo último en lujo y exclusividad en una de las zonas más cotizadas de la Costa del Sol, entre Sotogrande y Marbella. La primera fase del proyecto, que incluye cuatro edificios y el área de recepción/spa, ya ha comenzado, y las primeras residencias estarán listas para 2026.

Toma SCHUKO® con cargador USB

Solución compacta

¿Carga flexible en todas partes?

Con las tomas Schuko con cargadores USB tipo A y C, carga tres dispositivos a la vez si es necesario. Puedes conectar, por ejemplo, una lámpara de mesa en la toma Schuko, mientras se carga un teléfono móvil con conector USB-A así como una tableta con conector USB-C. Ahorra tiempo y espacio con esta solución 3 en 1, perfecta para el hogar, los negocios y el área pública. Disponible en varias estéticas de las series berker, para que elijas la que mejor se adapte a tu estilo.

hager.com/es



:hager

Las “Branded Residences” Impulsan el Mercado Inmobiliario de Lujo en España

La prestigiosa marca de superdeportivos Lamborghini se ha unido a Dar Global, empresa derivada de Dar Al Arkan, para desarrollar Tierra Viva, su primer proyecto residencial en Europa.

Este complejo de lujo, valorado en 282 millones de euros, se encuentra en la exclusiva zona de Benahavís, a tan solo ocho minutos en coche de Marbella. La entrega del proyecto está prevista para 2027, y se espera que se convierta en un referente en el segmento de branded residences en la Costa del Sol.

Tierra Viva contará con 53 villas inspiradas en los modelos más icónicos de Lamborghini, que no solo destacan por su diseño arquitectónico innovador, sino también por su privilegiada ubicación en una ladera, ofreciendo vistas panorámicas al Mediterráneo. Las residencias dispondrán de varias terrazas, jardines privados y piscinas, junto con servicios de con-

serjería 24/7 y seguridad avanzada.

Este proyecto se ha concebido como un ejemplo de lujo y exclusividad, con interiores de alta gama que incluyen suelos de mármol pulido, ventanas de suelo a techo, y un diseño cuidadosamente pensado para capturar la esencia de la marca italiana. Los precios de las villas partirán desde los 4 millones de euros, consolidando a Tierra Viva como una oportunidad única para inversores y compradores que buscan propiedades exclusivas en uno de los destinos más codiciados de Europa.

Con este desarrollo, Lamborghini amplía su presencia más allá del sector automovilístico, entrando en el competitivo mercado de viviendas de lujo en una colaboración estratégica con Dar Global, conocida por su enfoque en proyectos icónicos en la región.



The Residential Club lanza un innovador proyecto de flex-living con 36 exclusivos apartamentos en Valencia



The Residential Club, empresa líder en el mercado flex-living, ha anunciado su llegada a Valencia con un innovador proyecto de obra nueva.

El complejo contará con 36 apartamentos distribuidos en un área de 2.000 m² de superficie construida, ofreciendo un concepto residencial moderno y adaptado a las necesidades de los jóvenes profesionales.

Situado en una localización estratégica cerca de la Avenida de Aragón y del viejo cauce del Río Turia, el proyecto destaca por sus excelentes conexiones y cercanía a áreas de oficinas, lo que lo posiciona como un atractivo para el público objetivo de la firma. El edificio ofrecerá más de 400 m² de zonas comunes dedicadas a fomentar la vida en comuni-

dad, con espacios de coworking, salones sociales y una azotea, repartidos en una planta baja, seis plantas en altura y una terraza en la última planta.

Con la licencia de obra ya aprobada, se espera que las obras comiencen en las próximas semanas, y se prevé la llegada de los primeros inquilinos en el segundo trimestre de 2026.

«Después de consolidar nuestro modelo en Madrid con seis residencias y nuestro debut en Málaga el año pasado, Valencia es una ciudad clave para The Residential Club. Este nuevo proyecto será un referente del flex-living en la ciudad», señala Nicolás López, cofundador y CEO de la compañía.

Metrovacesa impulsa 157 viviendas protegidas en Puerto de Sagunto por más de 24 M€

Metrovacesa ha iniciado la comercialización de Plathea, su última promoción de vivienda protegida en Puerto de Sagunto, un núcleo de población perteneciente al municipio de Sagunto, en la provincia de Valencia. Este ambicioso proyecto residencial contará con una inversión total de 24,5 M€, reafirmando el compromiso de la promotora con el desarrollo urbanístico de la región.

Plathea, diseñado por el reconocido estudio TCH Arquitectura, ofrecerá un total de 157 viviendas de dos y tres dormitorios. Todas las viviendas incluirán terraza, trastero y parking privado, y estarán orientadas a un público que busca un hogar de calidad dentro del mercado de vivienda protegida. Además, los futuros residentes disfrutarán de zonas comunes que incluyen una piscina exterior, reforzando el enfoque en la calidad de vida y la comodidad.

Este proyecto es parte del sólido portafolio de Metrovacesa en la zona, donde actualmente desarrolla otras dos promociones: Re-

sidencial Allegro y Aurada, sumando un total de 348 viviendas en Sagunto. Desde 2018, la promotora ha entregado más de 230 viviendas adicionales en la localidad, distribuidas en seis promociones exitosas, consolidando su presencia en el mercado inmobiliario valenciano. Con Plathea, Metrovacesa sigue apostando por satisfacer la creciente demanda de viviendas asequibles en áreas estratégicas, contribuyendo al desarrollo y modernización del entorno urbano de Puerto de Sagunto.



Aprobada definitivamente la Operación Campamento tras 35 años de espera

Tras más de tres décadas en espera, la Operación Campamento finalmente avanza con paso firme. Este emblemático proyecto urbanístico ha sido desbloqueado gracias al impulso del Ayuntamiento de Madrid y su plan del Paseo Verde del Suroeste, que incluye el soterramiento de 3,8 kilómetros de la A-5 a su paso por los distritos de Latina y Moncloa-Aravaca. A pocos días de que comiencen las obras en el Paseo de Extremadura, el Pleno municipal ha dado luz verde definitiva a esta operación clave para el desarrollo urbano de la ciudad.

Formalizada por SEPES (Entidad Pública Empresarial de Suelo), la tramitación del proyecto de urbanización de este nuevo ámbito comenzará en octubre, con el objetivo de transformar más de 2 millones de metros cuadrados en una de las iniciativas de regeneración urbana más importantes del país.

Este desarrollo no solo mejorará la calidad de vida en el suroeste de la capital, sino que también

responde a la creciente demanda de vivienda en todo el territorio nacional. Operación Campamento contempla la construcción de 10.700 nuevas viviendas, más del 65% con algún tipo de protección oficial.

Ubicado en el distrito de Latina, el proyecto abarcará el APE 10.23, que incluye los barrios de Campamento y Las Águilas, articulando esta área con municipios colindantes como Pozuelo de Alarcón y Alcorcón. Con el arroyo Valchico marcando su límite norte, la integración de este espacio dentro del tejido metropolitano será crucial para su éxito, ofreciendo nuevas oportunidades residenciales y dotaciones locales.



FORUM VÍA MARBELLA NUEVAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS

9 OCTUBRE 2024



Previsiones del sector inmobiliario en Marbella

La mesa de debate, centrada en las previsiones para el mercado inmobiliario de Marbella, abordó diversos temas, desde el impacto del crecimiento previsto para el 2025, hasta el comportamiento del segmento de lujo, que sigue mostrando un fuerte dinamismo.

José Carlos León, CEO de NVOGA, destacó el vigor del mercado de lujo en la Costa del Sol, señalando que la demanda de propiedades exclusivas sigue siendo alta, particularmente en Marbella. Los compradores internacionales, atraídos por los altos estándares de calidad y servicios premium, continúan viendo la zona como una inversión segura y deseable. León también destacó cómo la pandemia ha cambiado las preferencias de los compradores, quienes ahora buscan propiedades más espaciales y con servicios adicionales, lo que está impulsando aún más el segmento de lujo.

Por su parte, **Juan Conejo**, Director de Promoción de Andalucía Oriental para Grupo Insur, abordó los desafíos que enfrenta el sector debido a la escasez de suelo urbanizable y el aumento de los costos de construcción. El debate se centró en que estas dificultades están presionando los márgenes de los promotores, lo que requiere soluciones innovadoras y una mayor colaboración entre el sector público y privado. A pesar de estos retos, el interés en la segunda residencia sigue siendo elevado, impulsando el desarrollo de nuevos proyectos.

Mauricio Mesa, Director General de Cordia España, destacó cómo la pandemia afectó inicialmente el calendario de sus proyectos, pero también explicó que la empresa ha logrado reactivar con éxito sus promociones. Mesa subrayó el éxito de un proyecto de 116 unidades en la Costa del Sol que ha sido muy bien recibido tanto en términos financieros como en calidad de vida para los residentes. Además, recalcó el compromiso de Cordia con la sostenibilidad, mencionando que la empresa ha integrado prácticas innovadoras en el uso eficiente del agua y en procesos de reciclaje para sus futuros desarrollos, asegurando así un impacto positivo en el medioambiente.

El mercado internacional también fue un punto central en la discusión. **Ignacio Osle Dorremocha**, Director Regional de Taylor Wimpey Spain, destacó que la Costa del Sol continúa siendo un imán para inversores extranjeros, particularmente del norte de Europa. Para mantener esta competitividad, la calidad y la innovación en los proyectos son esenciales. También subrayó el papel crucial que juega la sostenibilidad en los desarrollos actuales, señalando que la eficiencia energética y las comunidades sostenibles se han convertido en requisitos fundamentales para atraer a compradores internacionales.

En la misma línea, **José Manuel Martín**, Delegado de TM Grupo Inmobiliario en Marbella, habló sobre cómo la pandemia ha transformado las expectativas de los compradores, quienes ahora buscan algo más que una simple vivienda: buscan una experiencia de vida. Martín destacó que los proyectos de TM Grupo Inmobiliario están enfocados en ofrecer sostenibilidad y confort, respondiendo así a las nuevas demandas del mercado internacional.

Finalmente, **Juan Antonio Mora**, CEO de Grupo Jamsa, insistió en que la sostenibilidad ya no es opcional en el sector de la construcción, sino una obligación para mantener la competitividad. Mora también subrayó la importancia de integrar soluciones tecnológicas que optimicen los procesos constructivos y mejoren la calidad de vida de los residentes. Grupo Jamsa, según explicó Mora, está comprometido con el desarrollo de proyectos innovadores que atraigan a compradores de alto poder adquisitivo.

Planificación para el futuro del sector inmobiliario

El Forum Vía Marbella brindó una plataforma crucial para que los asistentes comprendieran mejor las dinámicas del mercado inmobiliario de la Costa del Sol y trazaran estrategias a futuro. Los expertos coincidieron en que, aunque la demanda en el segmento de lujo y las oportunidades en nuevas construcciones seguirán siendo pilares importantes, será necesario adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado, especialmente en términos de sostenibilidad y eficiencia.

El evento resultó ser una cita ineludible para los profesionales que buscan estar al tanto de las últimas tendencias y construir alianzas estratégicas con otros actores clave de la industria. Con un mercado en evolución constante, el Forum Vía Marbella proporcionó herramientas fundamentales para enfrentar los desafíos del sector y aprovechar las oportunidades en los próximos años.



Banco Santander adquiere tres edificios de flex living a Neinor Homes y Aedas Homes

Banco Santander ha cerrado la adquisición de tres proyectos inmobiliarios destinados al flex living, consolidando su presencia en el mercado del alquiler de corta estancia. La operación incluye la compra de dos promociones de Aedas Homes y una de Neinor Homes, según informa El Confidencial.

Entre los activos adquiridos a Aedas Homes se encuentra un complejo residencial de 160 apartamentos temporales en Valencia, ubicado cerca del puerto y del hub de startups Marina de Empresas, así como un segundo proyecto con 190 viviendas en Valdemarín, uno de los barrios más exclusivos del distrito de Moncloa-Aravaca en Madrid.

Por su parte, el acuerdo con Neinor Homes contempla la compra de un edificio de 160 apartamentos en el polígono de La Mercedes, en el distrito de San Blas, Madrid, cercano a la sede de Santander España. Este proyecto será desarrollado sobre un suelo industrial de la zona, reafirmando la apuesta de Santander por inmuebles estratégicamente ubicados para el flex living.

Con esta operación, Banco Santander refuerza su presencia en el sector residencial y apunta al creciente mercado del alquiler flexible, posicionándose como un jugador clave en la oferta de vivienda temporal en ubicaciones de alto valor.



Reental amplía su presencia en Argentina con un nuevo proyecto inmobiliario

La plataforma española de inversión inmobiliaria tokenizada, Rental, ha anunciado su entrada en el mercado argentino mediante una alianza estratégica con el grupo local MDay. Esta inversión se ha materializado en el proyecto WA Diamond, un desarrollo de uso mixto ubicado en San Lorenzo Chico, en la provincia de Salta, que combina oficinas de última generación con residencias para alquiler temporal y servicios hoteleros de lujo.

Reental ha invertido 86.400 dólares a través de un préstamo participativo, financiado mediante una emisión privada de tokens entre los inversores de su plataforma. El proyecto ofrece un rendimiento anualizado del 17,59%, con un plazo de 12 meses y una fecha de finalización estimada para agosto de 2025.

Este acuerdo con Grupo MDay permitirá a Rental aprovechar la experiencia y la red de contactos de la promotora argentina para impulsar su presencia en la región, facilitando la ejecución de nuevos desarrollos inmobiliarios. Eric Sánchez, cofundador y CEO de Rental, afirma que "Argentina es un mercado estratégico para Rental, y nuestra intención es no solo captar inversión, sino también dinamizar y contribuir al crecimiento del sector inmobiliario local".



Kronos Homes entrega cuatro proyectos residenciales en Andalucía

Kronos Homes, promotora inmobiliaria de Kronos Real Estate Group, ha culminado la entrega de cuatro proyectos residenciales en Andalucía: Eden, Oasis 325, Ipanema y Soho, sumando un total de 638 viviendas y una inversión de 215 millones de euros.

En Mijas, Eden cuenta con 142 viviendas unifamiliares de tres y cuatro dormitorios, diseñado por Morph Estudio, con una inversión de 76 millones de euros. En Estepona, Oasis 325, diseñado por A-Cero y Tau 2000, ofrece 212 viviendas con una inversión de 67 millones de euros.

Por su parte, Ipanema en La Cala de Mijas incluye 140 viviendas de dos y tres dormitorios, diseñado por González & Jacobson con una inversión de 45 millones de euros. Finalmente, en Camas (Sevilla), Soho ofrece 144 viviendas, diseñado por Orfila11, con una inversión de 27 millones de euros.

Rui Meneses Ferreira, CEO de Kronos Homes, destaca la apuesta de la compañía por aportar viviendas con valor arquitectónico en entornos privilegiados, reforzando su presencia en el sur de España.



Conren Tramway impulsará un exclusivo edificio de 100 viviendas en la Avenida Diagonal de Barcelona

Conren Tramway ha presentado su nuevo proyecto residencial, Gloria Diagonal, ubicado en la emblemática Avenida Diagonal de Barcelona, junto a la plaza de las Glorias. El desarrollo consta de 100 viviendas de uno a cuatro dormitorios, distribuidas en dos torres de 14 y 12 plantas, diseñadas por el prestigioso estudio Office of Architecture in Barcelona (OAB).

El proyecto destaca por ofrecer amplias zonas comunes de 1.300 metros cuadrados, que incluyen tres terrazas con dos infinity pools, un spa con piscina climatizada y un espacio infantil, entre otras prestaciones. Además, el edificio contará con 1.100 metros cuadrados de superficie comercial que alojarán una nueva oferta gastronómica, contribuyendo al dinamismo de la zona. Su ubicación estratégica junto al parque de las Glorias, un pulmón verde de 30.000 m², y la cercanía al distrito tecnológico 22@, lo posicionan como un proyecto clave en el tejido urbano de la ciudad.

Paco Hugas, co-CEO de Conren Tramway, ha destacado que "Gloria Diagonal" representa un cambio en la forma de vivir en Barcelona, ofreciendo una propuesta internacional con carácter mediterráneo, orientada a quienes buscan una comunidad con servicios exclusivos. Por su parte, Xavier Martí, socio fundador de OAB, ha subrayado que el proyecto refleja una arquitectura de clara identidad mediterránea, que reinterpreta los principios del movimiento moderno del siglo XX, adaptándose a las nuevas demandas sociales y medioambientales.



EQUIS

by Pensi Design Studio



DILE THE
ART
OF
SEATING

dileoffice.com

El mercado Retail en España

Informe realizado por JLL



2024

El año del retail

En 2023, la economía española experimentó un crecimiento moderado debido a la alta inflación y el aumento de los tipos de interés, lo que afectó el poder adquisitivo de los consumidores y la rentabilidad de muchos minoristas, especialmente los más pequeños. Sin embargo, la recuperación económica, el fortalecimiento del mercado laboral y el sector turístico en alza impulsaron el gasto.

Se espera que en 2024 las condiciones económicas mejoren con una reducción de la inflación y tipos de interés más favorables, lo que podría aumentar el consumo y las ventas minoristas si el mercado laboral sigue siendo sólido.

Durante el último año, la actividad comercial ha sido intensa, con mejoras en la ocupación y rentas de activos en ubicaciones prime. Las tiendas físicas se consolidan como un activo clave y la penetración del canal online se ha estabilizado. Las rentas prime han crecido y superan niveles pre-pandemia en centros comerciales y parques, aunque en las High Street la recuperación es más lenta.

Para 2024, se espera una demanda saludable en ubicaciones prime, un crecimiento moderado de las rentas prime y nuevos focos de crecimiento. El mercado de inversión retail ha desacelerado debido a la incertidumbre económica, pero se espera una reactivación en la segunda mitad de 2024, respaldada por mejores perspectivas en la política de tipos del BCE y una inflación más controlada. Las rentabilidades prime en el sector retail se mantendrán estables antes de comprimirse a medio plazo.

Perspectivas económicas

En 2023, la economía española creció un 2,5%, aunque este crecimiento se moderó a lo largo del año, situándose en un 2,0% en el cuarto trimestre según el INE. La recuperación del turismo y el buen desempeño del sector servicios fueron impulsores clave del crecimiento. La inflación disminuyó a un 3,1% en diciembre debido a la reducción en los precios de la energía, aunque en febrero de 2024 subió a 2,8% por la retirada de algunas medidas antiinflacionistas. Se espera que la inflación media de 2024 se sitúe en torno al 2,7%.

El mercado laboral mostró resultados positivos en 2023, con la creación de 783,000 empleos y una tasa de desempleo que bajó al 12,1%. Sin embargo, se prevé una moderación en la creación de empleo para 2024, estimada en un 1,5%. El PIB de España seguirá creciendo en 2024 a un ritmo más moderado, con una previsión del 1,8%.

El gasto del consumidor creció un 2,1% en 2023, manteniéndose estable, aunque se espera que este crecimiento se modere al 1,5% en 2024. El turismo internacional recuperó niveles récord pre-pandemia, siendo un motor clave de la economía. Muchos minoristas aumentaron sus ingresos gracias a la subida de precios, pero el volumen de ventas no creció al mismo ritmo, afectando la rentabilidad, especialmente de los minoristas más pequeños.

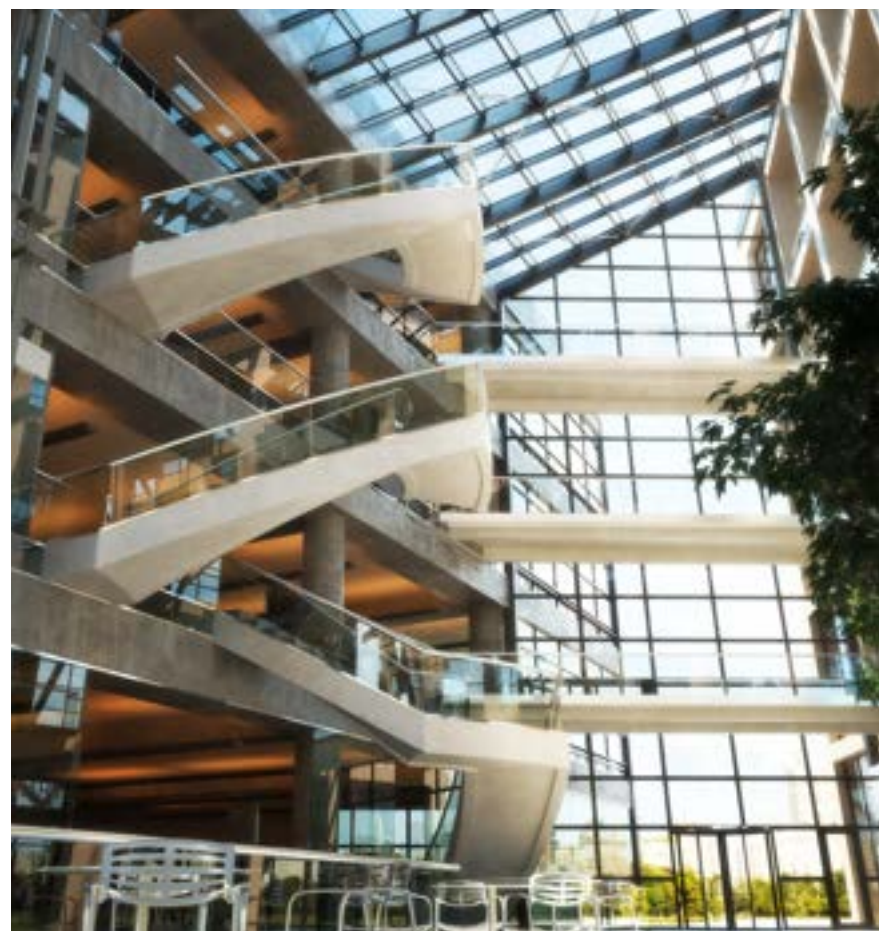
La penetración del comercio electrónico se ha estabilizado, con expectativas de que las ventas online continúen creciendo a tasas más altas que las ventas físicas hasta 2028. La confianza del consumidor mejoró, alcanzando niveles pre-pandemia en enero de 2024, aunque sigue bajo presión debido a la inflación y los elevados precios.

Demanda

Durante el último año, la demanda de espacios de calidad en ubicaciones prime por parte de los minoristas ha mostrado una gran fortaleza en las principales calles comerciales, corredores turísticos y centros comerciales dominantes. Esta solidez se ha visto respaldada por varios factores, como la recuperación del turismo a niveles récord y la alta afluencia de público en las principales áreas comerciales, superando incluso los niveles pre-pandemia.

Los centros y parques comerciales dominantes han recuperado sus volúmenes de ventas y afluencias a niveles anteriores a la pandemia. A pesar de la mayor penetración del canal online, que se duplicó tras la pandemia y ahora se ha estabilizado, los consumidores que visitan las tiendas físicas tienden a gastar más en cada visita. Este comportamiento refuerza la importancia de la tienda física como un activo clave en la estrategia de los minoristas, incluyendo su función logística.

Marcas líderes en el comercio minorista están implementando ambiciosos planes de expansión de sus tiendas en los próximos años. Además, se observa un notable aumento de fusiones y adquisiciones en el mercado. Los minoristas buscan asegurar su presencia en las ubicaciones comerciales más concurridas y siguen abriendo tiendas en las principales ciudades europeas para mitigar los riesgos operativos ante una posible desaceleración económica repentina.






Business
Program

Descubre NH+ y disfruta de hasta un 25% de descuento en tus estancias

Si necesitas viajar por negocios,
NH+ Business Program es la solución
perfecta para tu empresa.
¡Regístrate gratis y disfruta de todos
los descuentos y ventajas desde
el primer día!

 Descuentos
garantizados en
estancias y en bares
y restaurantes

% Descuentos
adicionales en tarifas
promocionales

 Descuentos en
aparcamiento

Y mucho más.

Y recuerda que cuantas más reservas realices online,
mejores descuentos conseguirás.

Regístrate ahora y empieza a reservar al mejor precio
en nhpro.com/es/nhplus



Únete ahora

nhcompanies@nh-hotels.com

MINOR
HOTELS

Oferta de Equipamientos Comerciales

Durante el último año, inversores y promotores de equipamientos comerciales han continuado con sus planes de inauguración de nuevos proyectos, aunque algunos se han retrasado debido a la incertidumbre. En 2023 se inauguraron seis nuevos complejos comerciales que suman 120.500 m² de nueva SBA, la mitad de ellos en parques comerciales, además de dos ampliaciones de centros comerciales, manteniendo niveles similares al año anterior.

Para 2024 se espera la inauguración de 18 nuevos complejos comerciales y/o de ocio, sumando alrededor de 280.000 m² de nueva SBA, igualando los niveles máximos de 2019. Actualmente, el stock de equipamientos comerciales en España es de 16,8 millones de m² de SBA, distribuidos en 587 activos, con una densidad de 350 m² por cada 1.000 habitantes. Los centros comerciales tradicionales, outlets y centros de ocio representan el 86% del stock total, con 499 activos y una densidad de 300 m² por cada 1.000 habitantes, mientras que los 88 parques comerciales tienen una densidad de 50 m² por cada 1.000 habitantes.

Con los nuevos proyectos de 2024, el stock superará los 17 millones de m² de SBA, sumando un total de 605 centros. También se prevé la segunda fase y ampliación de cuatro equipamientos comerciales, añadiendo cerca de 90.000 m² de nueva superficie comercial.

El 90% de la nueva oferta en 2024 serán parques comerciales, que se han mostrado resilientes y adaptables a nuevos hábitos de consumo, atrayendo gran interés de inversores y promotores. Se espera un crecimiento sostenido en este segmento, especialmente en provincias con baja densidad comercial.

Los operadores comerciales mantienen un fuerte interés en ocupar activos existentes y explorar nuevas oportunidades en España. La renovación y mejora de instalaciones, con la sostenibilidad como prioridad, sigue siendo una tendencia, como se observa en centros como Puerto Venecia y Plaza Norte 2, que finalizaron su reforma en 2023.

Según la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC), las ventas de equipamientos comerciales en España aumentaron un 9,6% respecto a 2022, superando en un 13,2% las ventas de 2019. Las afluencias en centros y parques comerciales incrementaron un 6,3% respecto a 2022.

Inversión

El mercado de inversión retail en España ha experimentado una desaceleración en la actividad transaccional durante el último año debido a la incertidumbre económica, el encarecimiento de la financiación y la escasez de oportunidades de gran volumen. Esta tendencia está alineada con Europa, donde la inversión inmobiliaria descendió un 45% en 2023. La inversión retail en Europa cayó un 33%, un descenso más

moderado en comparación con otros sectores como oficinas (55%) y logístico (50%).

En 2023, la inversión en retail en España fue de aproximadamente 1.100 millones de euros, con una disminución del 76% en comparación anual, influida por la compra de BBVA a Merlin Properties de una cartera de sucursales bancarias por unos 2.000 millones de euros en 2022. Excluyendo esta transacción, el volumen de inversión retail descendió un 58% el último año, situándose un 40% por debajo de la media de los últimos cinco años (2018-2022), excluyendo transacciones y portafolios superiores a 300 millones de euros. El sector retail representó en 2023 el 27% de la inversión inmobiliaria en España, superando los niveles anteriores a la crisis sanitaria.

El volumen de inversión en el último trimestre de 2023 alcanzó los 480 millones de euros, creciendo un 160% trimestral, lo que evidencia el impulso de la actividad transaccional a finales del año, aunque en la comparativa anual los volúmenes cayeron un 20%.

Para 2024 se espera que el interés inversor por el sector retail en España demuestre fortaleza para activos dominantes, de calidad y con rentas estables o ajustadas. Mejores perspectivas en la política de tipos del BCE y la evolución favorable de la inflación apoyan la reactivación del mercado transaccional, principalmente a partir de la segunda mitad del año.

Las medianas superficies y parques comerciales han liderado la inversión retail en España durante 2023, acumulando el 52% de la inversión total con 545 M€, lo que representa un aumento del 80% respecto al año anterior. La inversión en parques comerciales situados en mercados secundarios creció un 56%, impulsada por el atractivo de ciertos parques dominantes y la facilidad de acceso a financiación para tickets menores. Este interés inversor por estos activos se mantendrá sólido en 2024, con parques comerciales representando el 90% de los nuevos proyectos a inaugurarse.

Los activos de alimentación, hipermercados y supermercados siguieron a los parques comerciales en volumen de inversión, con más de 180 M€, aunque con un descenso del 74% debido a la escasez de oportunidades y portafolios de gran volumen. La inversión en High Street sumó 141 M€, reduciéndose un 95% respecto al año anterior, influido por grandes transacciones en 2022, como la compra de BBVA a Merlin Properties de una cartera de 2.000 M€. A pesar del interés por estos activos, hay escasez de oportunidades de gran volumen.

Los centros comerciales dominarán el mercado de inversión retail en 2024. La inversión en centros comerciales alcanzó 130 M€ en el último año, disminuyendo un 63% respecto al año anterior, impactada por la compraventa de los centros comerciales Torrecárdenas y Finestrelles en 2022, por más de 120 M€ cada uno, así como por la falta de operaciones de gran volumen durante el último año.



KWC

Professional

La línea F7 de grifos de columna electrónicos se pueden parametrizar fácilmente combinando el nuevo módulo C con la aplicación KWC Smart Connect.



Experience perfection



Carolina Roca

Presidente de ASPRIMA | Socia-Directora General en Grupo Inmobiliario Roca |
Vicepresidente APCE Asociación Promotores Constructores España/ Presidente de la
Comisión de Urbanismo de CEIM

“ ”

**La Vivienda Protegida
ha garantizado el
acceso a vivienda
asequible durante
40 años**





El sector inmobiliario se enfrenta a su mayor desafío: la incapacidad de producir vivienda suficiente

toda la normativa necesaria para la flexibilización de la tramitación de las licencias. Es necesario modificar las ordenanzas municipales con un objetivo de posibilitismo y eficiencia. En este momento, la mayor ineficiencia de nuestro proceso productivo es el hecho de que se invierta más tiempo en la tramitación de las licencias para un edificio de 100 viviendas, que el tiempo que se tarda en construir ese edificio.

En este sentido es esperanzadora la senda de flexibilización y simplificación y de cambio de paradigma en el urbanismo iniciada por el Gobierno de la Comunidad de Madrid, y por el Ayuntamiento de Madrid, sirviendo de ejemplo para otros ayuntamientos. Esta senda ha cristalizado en una serie de cambios normativos: Ley 1/20 que permite sustituir la Licencia de Primera Ocupación por la Declaración Responsable, Ley 11/22 Omnibus que introduce la tramitación de licencias a través de Entidades Colaboradoras Urbanísticas (ECUS), las Licencias Básicas, y las viviendas en suelos dotacionales También las nuevas Normas Urbanísticas y ordenanza de licencias (OLDRUAM) del Ayuntamiento de Madrid, adaptando estos cambios legislativos, y por último, la Ley 3/24 de cambio de uso terciario a residencial en alquiler asequible.

¿Qué rol considera que debería desempeñar el sector privado en colaboración con el gobierno para promover el acceso a la vivienda?

Esta pregunta es clave. Desde Asprima llevamos años haciendo pedagogía sobre esta cuestión. El rol que debería desempeñar el sector privado, y que desempeñó desde los años 70 hasta los 2.000 es un rol absolutamente principal. Y sin embargo, los gobiernos tanto estatal como autonómicos (de todos los signos), no lo están viendo así. Circunscriben las políticas de vivienda a la promoción de vivienda pública, sobre suelos públicos, mediante concesiones o derechos de superficie a empresas privadas que las explotan durante un periodo de tiempo para costear la construcción de esa vivienda pública. Bajo estas fórmulas es imposible que demos la respuesta de calado al incremento de producción de vivienda asequible que necesita el país. De todas las promesas políticas, la única que verdaderamente se ha cristalizado en vivienda en colaboración público-privada terminada es el Plan Vive de la Comunidad de Madrid, que una vez se termine la ejecución del Plan II y III, habrá conseguido poner 8.000 viviendas de alquiler asequible en el mercado (en dos legislaturas), lo que resulta ser una gota en el océano frente a la necesidad real. Es imperativo escalar la producción de vivienda asequible, y eso solo es posible si la promueve el sector privado: empresas privadas, sobre suelos privados, con inversión privada, que pongan en el mercado viviendas con precios de venta topados y rentas de alquiler topadas, pero que no forman parte del parque público de vivienda. Lo que ha sido siempre nuestra Vivienda Protegida, que es protegida (con precios limitados), pero NO ES VIVIENDA PÚBLICA. La Vivienda Protegida ha sido, durante cuarenta años, la piedra angular de nuestras Políticas de Vivienda, que ha garantizado el acceso a vivienda a precio asequible a jóvenes y familias de rentas medias. Desde los años 70 a los 2.000, el sector privado fuimos capaces de poner en el mercado 3.272.000 viviendas a precios asequibles (una media de 75.000 viviendas protegidas al año). Y además, todo ello sin comprometer a penas recur-

¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta actualmente el sector inmobiliario en España?

El sector inmobiliario se enfrenta en la actualidad, probablemente, al mayor de sus desafíos. Esta vez no se trata de nuestra subsistencia como sector (como ocurrió en la crisis de 2008). Se trata de la incapacidad para cumplir nuestra función social de producir la vivienda que nuestra sociedad necesita.

Nos encontramos ante una situación de emergencia social debido a la escasez de vivienda. Nuestra capacidad productiva para poner vivienda en el mercado está muy por debajo de la creación neta de hogares, y esto está generando un gran desequilibrio entre oferta y demanda

Llevamos 15 años infra produciendo vivienda. En el año 2023, se ha visado el fin de obra de tan solo 88.000 viviendas (89.000 viviendas en el 2022), frente a las 250.000 viviendas que históricamente se construían anualmente en nuestro país. Esto nos coloca como uno de los países con menor producción de vivienda per cápita. Producimos un 66% menos que Francia, y un 50% menos que Alemania. Además, hay que tener en cuenta, que, en virtud de los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), la creación de hogares en 2023 superó los 200.000. Y esta situación empeora en la Comunidad de Madrid, donde en el año 2023 la creación neta de hogares ha sido de 40.000 y apenas hemos superado las 16.000 viviendas construidas. El Banco de España ha hecho un análisis profundo de los datos, cuantificando el déficit de vivienda a nivel nacional y concluyendo que es necesario construir 600.000 viviendas. Pero, además, debemos tener en cuenta que este déficit no es una fotografía fija, y que la creación de hogares sigue su senda creciente, sobre todo en los grandes núcleos urbanos. A nivel nacional, el INE prevé una creación neta constante de 170.000 hogares al año, durante los próximos 15 años.

Somos incapaces de acompasar la producción de vivienda al crecimiento económico y social de nuestras ciudades. Este desajuste está provocando tensión en los precios y acentuando cada vez más el problema de acceso a vivienda de los jóvenes y las familias de rentas medias. Y todo ello tiene nefastas consecuencias sociales y económicas: retraso en la edad de emancipación, disminución de la natalidad, imposibilidad de atraer y retener talento, descenso del consumo y del ahorro...

Ante esta situación, desde Asprima publicamos el año pasado nuestro informe "El Problema de la Vivienda Sí Tiene Solución" donde enumerábamos cinco medidas clave para reactivar la producción de vivienda en la Comunidad de Madrid, y reconducir este grave desequilibrio. La primera de las medidas tiene que ver con la generación de suelo. Debemos agilizar y sistematizar el desarrollo de suelo finalista, dado que es la materia prima necesaria para la producción de vivienda. La segunda medida es la de flexibilizar y simplificar la tramitación de las licencias urbanísticas. La tercera, es la de reducir la asfixiante

fiscalidad que grava la producción de vivienda. El 25% del precio final de una vivienda de obra nueva son distintos tributos que los tres niveles de la administración han aplicado al proceso productivo. La vivienda es un bien de primera necesidad y sin embargo está gravado por encima de un artículo de lujo. La cuarta de las medidas es dotar de seguridad jurídica al mercado. Debemos duplicar o incluso triplicar el nivel actual de producción, y para ello es necesario atraer capital, inversión y financiación. Sin seguridad jurídica es imposible atraer esa inversión. Y, por último, la medida encaminada a solucionar la escasez de mano de obra en la construcción.

¿Cómo ha afectado la subida de los tipos de interés a la demanda de viviendas?

La subida de los tipos de interés tiene tres efectos directos: reduce la capacidad adquisitiva de la demanda, encarece el coste de financiación para la construcción de obra nueva (préstamo promotor), y hace menos atractivo al sector para captar inversión. Respecto a la demanda, debemos distinguir entre el mercado de segunda mano, más inmediato, en el que la subida de tipos ha tenido una mayor influencia, y el mercado de obra nueva, con una fuerte escasez de oferta y con las ventas ya comprometidas en un gran porcentaje, donde el incremento de tipos no ha tenido tanta repercusión.

Se ha producido un descenso en la formalización de hipotecas ya que se ha incrementado la solvencia exigida para la aprobación de las operaciones y, consecuentemente, se ha reducido la demanda solvente para la compra de vivienda. De hecho, se han registrado caídas en la firma de operaciones rondando el 20% interanual.

Sin embargo, ahora afrontamos una senda de bajada de tipos, por lo que esperamos que se reduzcan nuestros costes financieros y sobre todo, que esa inversión que se fue en busca de mayores rentabilidades, vuelva al sector inmobiliario.

¿Cómo valora la influencia de la normativa actual en la planificación urbanística?

Sinceramente, la normativa urbanística actual es el cáncer de nuestro urbanismo. Las leyes intervencionistas han hecho que el planeamiento se haya convertido en un fin en sí mismo, en lugar de ser la herramienta para transformar el suelo en esa importantísima infraestructura social que es la vivienda. Resulta crucial acometer en el medio-largo plazo cambios estructurales con modificaciones legislativas de calado, que viabilicen el necesario cambio de paradigma en el urbanismo. También hay que actuar en el corto plazo, con medidas de choque, a través de los cambios de uso. Es altísimo el coste oportunidad de tener solares finalistas sin edificar en nuestras ciudades. Esos suelos han consumido una fuerte inversión, que queda enterrada porque el uso asignado no es el adecuado para su localización. Y por último, también hay que cambiar

Los públicos. Hemos sido capaces de estar a la cabeza de Europa en producción de vivienda asequible (Affordable Housing), gracias a nuestras Leyes del Suelo (estatal y autonómicas), que tienen un acentuado carácter social, ya que, al promotor privado de suelo, se le establecen fuertes gravámenes, a través de cesiones municipales y supra-municipales, pero, sobre todo, a través de las reservas de suelo destinadas a vivienda protegida (50% de media de todo el suelo residencial total). Esto ha permitido que se promueva gran cantidad de vivienda a precio asequible, a costa de gravar e incrementar los costes de producción de la vivienda de obra nueva libre, lo que repercute en el precio de estas viviendas. Así el equilibrio social se consigue haciendo que las familias que adquieren una vivienda en el libre mercado viabilizan el acceso a vivienda a las familias que no se lo pueden permitir, y muy importante, en su mismo barrio.

Así que es necesario volver a atraer al sector privado a la promoción de vivienda protegida si verdaderamente queremos dar la dimensión de respuesta que la demanda necesita. Y para ello debemos acabar con ese dogma ideológico de que la vivienda asequible solo puede ser pública y que la necesaria rentabilidad que debe obtener el sector privado es especular con la vivienda social.

¿Qué perspectivas ve para el mercado de vivienda protegida y asequible en los próximos cinco años?

Tal y como he explicado en la pregunta anterior, las políticas de vivienda en nuestro país van directamente ligadas a la producción de suelo, y a esas reservas que las Leyes del Suelo establecen para vivienda protegida. Por lo tanto, en aquellas regiones donde no haya suelo en desarrollo, va a ser complicado que se ponga en el mercado un volumen importante de vivienda asequible. Pero en la Comunidad de Madrid tenemos la gran suerte de contar con suelo en desarrollo para 260.000 viviendas. Sin duda es la región europea con mayor cantidad de suelo en desarrollo, y además la mitad de ese suelo está destinado a vivienda asequible. A través de la Plataforma LandCAM de Asprima, estamos monitorizando la



mi padre y a este mi abuelo: prudencia en el apalancamiento (“el suelo siempre se compra con recursos propios”), control férreo de costes mediante la integración de procesos (siendo promotora constructora y sin externalizar a penas servicios), y muy centrados en la vivienda asequible, que nos permite una producción constante, independiente de los ciclos inmobiliarios.

Como presidenta de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima), ¿qué iniciativas está impulsando para mejorar la situación del sector?

Cuando asumí la presidencia de Asprima, me fijé como objetivo trabajar y llevar a cabo todas las iniciativas posibles para que los promotores seamos capaces de poner en el mercado la vivienda que las familias madrileñas nos demandan, y a los precios a los que éstas pueden acceder. Para ello es necesario acometer cambios estructurales en el sector. El mayor valor añadido que aporta Asprima es el profundo conocimiento que tienen sus asociados, y eso es lo que estamos tratando de “exprimir”. A través

Trinity, con el fin de atraer la inversión nacional e internacional a la producción de vivienda. Ya hemos presentado el informe Trinity en MIPIM, SIMA, The District, y en breve lo haremos en ExpoReal.

Otro de los aspectos que seguimos potenciando es la formación. Cada año abordamos casi 60 acciones formativas, por donde pasan más de 2.600 profesionales del sector. Y, por supuesto, el Grado Inmobiliario en la Universidad Politécnica de Madrid, que está ya en la novena promoción, formando a los futuros Directivos de nuestras empresas Inmobiliarias.

¿Cómo afecta la falta de personal cualificado en la construcción a sus operaciones y qué medidas están tomando para abordar este problema?

La falta de mano de obra en la construcción afecta enormemente a nuestras operaciones en Grupo Roca, máxime teniendo en cuenta que somos una promotora constructora, y que tenemos que lidiar directamente con esa falta de cualificación. Las medidas que podemos tomar des-



“Debemos agilizar y simplificar la tramitación de las licencias urbanísticas”

situación de esos suelos, y prevemos que en los próximos cuatro años contaremos con suelo finalista para promover 92.000 viviendas, y lo más importante, 42.000 de ellas con algún grado de protección. Además, el hecho de que se hayan actualizado los precios máximos de venta y se este actualizando el Reglamento de Vivienda Protegida, sin duda volverá a atraer la inversión privada a la producción de vivienda protegida. Nuestro objetivo debe ser el de convertir a Madrid en la capital europea de la affordable housing.

¿Cómo ha evolucionado Grupo Roca desde su fundación hace más de 60 años hasta hoy?

Grupo Roca ha evolucionado mucho en estos más de 60 años. Pertenece a la tercera generación y somos de las pocas empresas familiares promotoras constructoras que han sobrevivido a las distintas crisis, especialmente a la del 2008. Y esto es solo posible gracias a una continua adaptación a los bruscos cambios y ciclos del sector inmobiliario. En esta tercera generación nos hemos centrado mucho en la digitalización, la industrialización de procesos y en la sostenibilidad, pero seguimos teniendo los mismos criterios estratégicos clave que nos inculcó

de nuestras cuatro comisiones, y gracias a que las conforman los “primeros espadas” de las principales promotoras del país, conseguimos ser un potente órgano consultivo para la administración, a la hora de marcar la ruta de estos cambios estructurales.

Pero además de esta labor reactiva, analizando cada cambio normativo, pliego administrativo, etc..., nos hemos fijado la nueva estrategia de pasar a ser propositivos. El primer paso fue la elaboración del informe “El problema de la Vivienda Sí Tiene Solución”. En él hacíamos un análisis y diagnóstico de la situación, y proponíamos cinco medidas clave para abordar la solución. La primera medida tiene que ver con nuestra materia prima, el suelo, y por ello dimos el segundo paso con nuestra plataforma LandCam. Se trata de una herramienta colaborativa, con la que monitorizamos los desarrollos urbanísticos de la Comunidad de Madrid, con el fin de poder prever a través de los datos que nos aporta la plataforma, nuestra capacidad de producción en el corto y medio plazo, en virtud de los suelos que van entrando en carga. Es un ambicioso proyecto de transparencia en un mercado como el del suelo, siempre tan opaco. Una vez estimada nuestra previsión de producción, estamos trabajando en el Proyecto

de nuestra empresa, incluso desde Asprima, no pueden abordar la solución a este problema. Bajo mi punto de vista, habría que tomar tres importantes medidas: se debe trabajar en políticas de formación, de transición hacia la industrialización y digitalización y facilitar la contratación de trabajadores extranjeros.

¿Cuáles son los planes a medio-largo plazo de Grupo Roca?

Habiéndose ya producido la sucesión accionarial a la tercera generación, mi hermano y yo tenemos claro que debemos fijar una estrategia bien definida, con el objetivo de permanencia de nuestra empresa. Pocas empresas superan esa transición a la cuarta generación, y menos cuando hablamos de promotoras familiares. Tenemos la intención de mantener el accionariado íntegramente en la familia, y somos unos firmes convencidos de la eficiencia de nuestro modelo de negocio. Por ello queremos conformar un Consejo familiar y de administración bien estructurado y con una estrategia clara, para dejarlo como legado a la siguiente generación.

A pesar de que en el corto plazo vamos a acometer promociones en la Comunidad Valenciana, nuestra actividad sigue centrada en la Comunidad de Madrid, donde actualmente tenemos 203 viviendas en construcción, en tres promociones (Madrid, Arganda y Valdemoro), y con suelo para 1.000 viviendas en el arco noroeste de la región.

El destino es CULMIA, tú eliges como.

La plataforma inmobiliaria líder en España



En Culmia nos adaptamos al entorno y somos capaces de afrontar cualquier necesidad relacionada con el sector inmobiliario.

Viviendas en venta, alquiler, asequible, gestión de suelo o cualquier proyecto inmobiliario, tú eliges, nosotros te ayudaremos en el recorrido ayudándote a tomar la mejor decisión.

900 929 282
culmia.com



CULMIA
Destino, tu hogar

Retail - datos de mercado

Informe realizado por Colliers



Tendencias del Mercado Retail en España

Análisis del Primer Trimestre 2024

Situación del mercado retail en España en el primer trimestre de 2024

Durante el primer trimestre de 2024, se ha mantenido la alta demanda de los operadores por establecerse en los principales ejes comerciales de España, así como una baja disponibilidad de locales comerciales. La actividad transaccional de alquiler ha aumentado en un 11% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Las rentas en las zonas prime han experimentado un ligero aumento del 5% de media y se espera que esta tendencia continúe en los próximos meses.

Vista aérea de un centro comercial concurrido con pasillo central, tiendas con vitrinas de cristal, islas de exhibición, bancos y plantas en macetas.

Interés de marcas internacionales en establecerse en zonas prime de España

A pesar de la escasez de oferta en las zonas prime de España, el interés de marcas internacionales por establecerse en estas áreas sigue siendo significativo. Sin embargo, en el primer trimestre de 2024, el 57% de las nuevas transacciones han sido realizadas por retailers nacionales, lo que demuestra un aumento en la presencia de marcas locales en estas zonas.

Sectores más activos en el mercado retail español

En el primer trimestre de 2024, los sectores más activos en el mercado retail español han sido la moda, el speciality retail y los accesorios, que han representado el 73% del total de nuevas aperturas. Le siguen los operadores de deportes y las tiendas de hogar, que están ganando

presencia en tramos específicos de las calles prime.

Evolución de las rentas en zonas prime de España

En el primer trimestre de 2024, las rentas en las zonas prime de España se han mantenido estables en comparación con el año anterior. Sin embargo, se espera que en los próximos meses puedan haber incrementos adicionales en las zonas más cotizadas de las principales ciudades. La renta prime en Madrid y Barcelona se sitúa en un 4.25% y un 2.8% respectivamente.

Situación del mercado de centros comerciales en España en el primer trimestre de 2024

En el primer trimestre de 2024, las cifras de ventas y afluencias en los centros comerciales de España han continuado en aumento. Se ha registrado un aumento del 5.4% en las ventas y un 5.5% en las afluencias en comparación con el mismo periodo del año anterior. Los centros ubicados en zonas urbanas y con mayor espacio destinado a ocio han mejorado su performance en un 7.1% y un 11.5% respectivamente.

Ocupación y rentas en centros comerciales de España

La ocupación media en los centros comerciales de España se mantiene estable en un 90.1%, aunque ha disminuido en 1.3 puntos porcentuales en comparación con finales de 2023. Las rentas se mantienen estables en los mismos niveles que el año anterior y no se esperan cambios significativos en los próximos 12 meses. Las categorías con mayor crecimiento en ventas y afluencias en los centros comerciales son la restauración y los servicios, mientras que la electrónica y el ocio han tenido una menor performance.



Aluminio Hydro CIRCAL® 100R



Kg CO₂

H U E L L A D E
C A R B O N O
C A S I N U L A

A L U M I N I O
100% RECICLADO
P O S C O N S U M O

DESCARBONIZANDO LA EDIFICACIÓN

En TECHNAL, como parte del grupo Hydro, innovamos más allá de los límites. Gracias a una nueva inversión en I+D+I y tecnología productiva, somos la primera empresa de cerramientos que puede producir aluminio 100% reciclado posconsumo: Hydro CIRCAL®100R. Ahora podemos suministrar sistemas con una huella de carbono casi nula, sólo 0,5 Kg CO₂e por Kg de aluminio, para realizar los proyectos arquitectónicos más exigentes en términos ambientales. Juntos, podemos contribuir a descarbonizar el sector de la edificación.

IMAGINE WHAT'S NEXT



By  Hydro

Iberostar Hotels & Resorts Transforma Mallorca en un Destino Sostenible

El Grupo Iberostar avanza hacia la neutralidad en emisiones de carbono para 2030, veinte años antes de la meta de la industria. En Mallorca, sus hoteles ejemplifican este compromiso mediante la reducción del desperdicio alimentario, eliminación de residuos, electrificación de establecimientos y consumo de hidrógeno verde.

Ha adoptado la tecnología de IA de Winnow en 44 hoteles, incluyendo todos sus establecimientos en las Islas Baleares. Este sistema ayuda a identificar y reducir el desperdicio de alimentos, mejorando las recetas y porciones basadas en los datos recopilados. En 2023, gracias a Winnow, se ahorraron 921.800 kg de residuos de alimentos orgánicos en comparación con 2022.

Son pioneros en implementar un Departamento 3Rs (reducir, reutilizar y reciclar) en 69 hoteles, con más de 250 personas dedicadas a gestionar los residuos. Desde 2021, han reducido los residuos envia-

dos al vertedero en un 56%, con el objetivo de ser libres de residuos para 2025. El Iberostar Waves Cristina en Playa de Palma es el primer establecimiento de la cadena en España en funcionar sin emisiones, utilizando electricidad de origen renovable y autoconsumo fotovoltaico. Por otro lado, el Iberostar Waves Bahía de Palma será el primero del mundo en utilizar hidrógeno verde, cubriendo más del 70% de su energía térmica.



Room007 Group adquiere Toc Hostels por unos 20 M€



Room007 finalizará el año con 30 establecimientos operativos en tres países y 2.260 habitaciones, de las cuales 900 están en proceso de construcción.

Room007 Group, en colaboración con Dorsa Holding, ha adquirido el 100% de las acciones de TOC Hostels por unos 20 millones de euros, comprándolas a Ignacio Catalán y Salvador Torrens. Esta adquisición permite a

Room007 expandir su presencia en España, Portugal e Italia, y cerrar el año con 30 establecimientos operativos y 2.260 habitaciones, de las cuales 900 están en construcción. La compra refuerza su liderazgo en el sector hostelero, añadiendo una cuarta marca a su portafolio y prevé una facturación anual de al menos 70 millones de euros. La operación fue asesorada por CBRE y Busquets Abogados.

Alda Hotels ha inaugurado su primer hotel en Segovia y está fortaleciendo su presencia en Galicia

Alda Hotels ha abierto su primer hotel en Segovia y está ampliando su presencia en Galicia. Actualmente, la cadena prepara otras dos aperturas en las próximas semanas: una en Cantabria y otra en la provincia de A Coruña.

Alda Hotels continúa su expansión con cuatro nuevas aperturas, sumando un total de 17 inauguraciones recientes en Pontevedra, A Coruña, Lugo, Zaragoza, Toledo, Navarra y Segovia. La apertura del Alda El Espinar en Segovia marca el debut de la cadena en esta provincia, dejando Álava como la única provincia de Castilla y León sin presencia de la cadena. Este hotel de tres estrellas cuenta con 66 habitaciones. En Galicia, Alda Hotels sigue creciendo, alcanzando 39 alojamientos. Recientemente, abrió Alda Cabanas Playa y Alda Cabanas Nature en Cabanas, A Coruña, y Alda Ribeira en Ribeira, además de Alda

Alpina en Vilanova de Arousa, Pontevedra. En 2024, Alda Hotels ya había incorporado trece alojamientos: ocho en Galicia y cinco en Castilla-La Mancha, Zaragoza y Navarra. Actualmente, la cadena prepara dos nuevas aperturas en Cantabria y A Coruña.



Barcelona y Madrid Encabezan la Atracción para la Inversión Hotelera en Europa

La construcción del hotel está programada para comenzar a finales de 2024 y se espera su finalización en 2026, con una inversión que superará los 40 millones de euros.

El family office de la familia Cosentino ha alcanzado un acuerdo con una filial de la cadena estadounidense Hyatt Hotels Corporation para abrir un hotel de cinco estrellas en el complejo Macenas Mediterranean Resort, en Mojácar, Almería. La construcción comenzará a finales de este año y se espera su finalización en 2026.

La inversión superará los 40 millones de euros y el hotel operará bajo la marca Destination by Hyatt, reforzando así la presencia de Hyatt en Europa, donde ya cuenta con estable-

cimientos en Ibiza, Cerdeña (Italia) y Escocia. Este hotel, orientado al turismo vacacional de lujo y eventos, será el primer cinco estrellas de Mojácar. La consultora Horwath HLT ha asesorado en el acuerdo.

Álvaro de la Haza, director del family office de la familia Cosentino, expresó su satisfacción por contar con el respaldo de una marca internacional como Hyatt para este proyecto.





Cambio de
bañera a ducha
en 1 día

Más de
2.500
baños al año

Diseño
personalizado
para **hoteles**

BAÑO
DECOR

bañodecor.es
937 469 066

Carrer dels Calders, 21-25,
08203, Sabadell (Barcelona)

El centro comercial Plaza Mayor de Málaga cerró el verano con cuatro nuevas aperturas

El centro comercial Plaza Mayor, ubicado en el distrito de Churriana en Málaga, cerró el verano con la incorporación de cuatro nuevas marcas a su oferta comercial.

Durante el mes de septiembre, la marca española de accesorios Mira, especializada en pendientes, anillos, collares y pulseras, abrió sus puertas en la Calle de las Hortensias, frente al local de Parfois.

Asimismo, la Calle del Zoco también se vio enriquecida con la llegada de dos nuevas tiendas. La marca de ropa y calzado Koala Bay inauguró un

local de más de 350 metros cuadrados durante la primera quincena de septiembre, y la heladería italiana Lucciano's comenzó a operar junto a McDonald's a finales del mismo mes.

Estas aperturas marcaron un cierre de verano exitoso para el centro comercial, ampliando su oferta con nuevas opciones de moda y gastronomía para sus visitantes.



Pimco Prime Real Estate invertirá 40M€ en el proyecto de usos mixtos Nuga Castellana en Madrid



Pimco Prime Real Estate destinará 40M€ para el desarrollo del proyecto de usos mixtos Nuga Castellana en Madrid, que incluirá 21.000 m² de oficinas, 271 viviendas en alquiler, y 4.620 m² de restaurantes. Con una superficie total de 66.000 m², el proyecto también contará con 6.600 m² dedicados a espacios comerciales y de bienestar.

La entrega está prevista para otoño de 2025, destacando la presencia de operadores como MediaMarkt, Sony, CBRE, y el restaurante con estrella Michelin Ugo Chan. Eurofund liderará el desarrollo de las áreas comerciales.

Nuga Castellana se diseñará bajo certificaciones Leed Platinum y SmartScore Platinum, garantizando eficiencia energética y sostenibilidad.

Mango inaugura una flagship en Plaza España, Madrid, con más de 1.500 m²

Mango consolidó su presencia en Madrid con la apertura de una nueva flagship store en Plaza España, que se convirtió en su cuarto punto de venta más grande en la capital.

La tienda, que cuenta con más de 1.500 m² distribuidos en tres plantas, es la segunda en España en ofrecer bajo un mismo techo las líneas de Woman, Man, Kids y Teen, después de la tienda de Serrano.

La nueva tienda incluye una zona lounge con vistas a Plaza España, y cuenta con

un mostrador de caja hecho con piedra rosa Sepúlveda, además de escaparates conectados al atrio de entrada, creando un espacio abierto a la ciudad. También se destacan los probadores funcionales con luces adaptables, una zona de click & collect, y un servicio de asesoría personal.

En línea con el compromiso de Mango con la sostenibilidad, la tienda está ubicada en un edificio con certificación Breeam, equipado con energía renovable, iluminación LED de alta eficiencia y sistemas avanzados de monitorización de agua y energía.

Con esta inauguración, Mango refuerza su expansión en Madrid y en el mercado español, donde cuenta con un total de 18 tiendas y un espacio comer-

cial de 14.700 m². La compañía planea abrir una treintena de nuevas tiendas en España en 2024, enfocándose en la expansión de su línea juvenil, Mango Teen.



Castellana Properties cierra su primer semestre fiscal con récord de afluencias y ventas



Castellana Properties ha reportado cifras récord en su primer semestre fiscal de 2024.

La empresa, centrada en el sector comercial, aumentó las visitas a sus centros comerciales un 3,7% entre abril y agosto, mientras que las ventas crecieron un 4,6% hasta julio. Este incremento fue impulsado por el éxito de categorías como salud y belleza, con un aumento del 9%, artículos para el hogar (7%) y restauración (6%).

Castellana Properties gestionó 62 contratos de arrendamiento en este período, con un incremento del 31,5% en las rentas, alcanzando un valor total de

6M€ en 21.102 m² de superficie bruta alquilable. De estos, 52 fueron nuevos contratos, mientras que 10 fueron renovaciones.

Entre sus proyectos destacados se encuentra la renovación de su centro comercial Vallsur en Valladolid, que aumentó las visitas un 16% gracias a la nueva zona de ocio y restauración "La Chismería", inaugurada en diciembre de 2023.

El centro comercial El Faro en Badajoz también sigue en transformación, con nuevas marcas como Lefties y Álvaro Moreno, junto a una futura área de ocio con gimnasio.

TE PRESENTAMOS

KÖNNECT



Todo el poder
en tus manos

Descúbrelo del 5 al 8 noviembre en Veteco
Stand 9D01

Entra y consigue
sin coste tu pase
para Veteco




Kömmerling®

Fitch mejora el rating de Castellana Properties a BBB- con perspectiva positiva

La agencia Fitch Ratings ha elevado la calificación crediticia de Castellana Properties, especializada en el sector retail, a BBB- con perspectiva positiva, mejorando su anterior rating de BBB- Investment Grade con perspectiva estable. Esta mejora refleja la solidez financiera y las recientes operaciones de la empresa, incluyendo la aceptación de una oferta de 200 M€ por su participación del 28,8% en Lar España Real Estate, lo que ha supuesto una ganancia significativa.

Además, la compañía ha adquirido tres centros comerciales en Portugal por 176,5 M€, fortaleciendo su diversificación geográfica y de inquilinos. Estos avances han sido clave en la mejora de su calificación. Fitch también ha valorado positivamente los proyectos de remodelación en los centros comerciales Vallsur (Valladolid), El Faro (Badajoz) y Los Arcos (Sevilla), que buscan incre-



mentar la oferta comercial y optimizar las rentas.

La CFO de Castellana Properties, Débora Santamaría, destacó el orgullo que supone recibir esta valoración positiva, afirmando su compromiso con el sector retail español y el crecimiento continuo de la empresa.

Redevco Iberian Ventures inicia la reconversión del edificio Jorba Barcelona

Redevco Iberian Ventures ha comenzado los trabajos de rehabilitación del histórico edificio Jorba, ubicado en la Avenida Portal del Ángel, Barcelona, a pocos metros de Plaça Catalunya. El proyecto transformará los más de 18.000 m² del edificio en un espacio de usos mixtos, distribuidos en tres plantas comerciales y cinco niveles dedicados a oficinas.

Las primeras tres plantas albergarán 7.500 m² de comercios, mientras que las cinco plantas superiores se destinarán a 10.500 m² de oficinas, con áreas flexibles que varían entre 1.400 y 2.200 m².

El plan, que aspira a certificaciones de sostenibilidad y conectividad, tie-

ne como objetivo reducir la demanda energética del edificio, haciéndolo un referente en eficiencia y diseño urbano. La comercialización de los espacios comerciales será gestionada por JLL y Cushman & Wakefield, mientras que JLL también supervisará el área de oficinas en exclusiva. Con esta rehabilitación, el edificio Jorba se posiciona como un nuevo ícono de inversión inmobiliaria y urbanismo sostenible en el centro de Barcelona.



Grupo Alting fortalece su presencia en el mercado inmobiliario de Barcelona con dos importantes adquisiciones



El Grupo Alting ha adquirido dos edificios clave ubicados en el Paseo de Gracia 110 y en la Avenida Diagonal 431 bis, sumando un total de 11.500 m² en el corazón del Central Business District (CBD) de Barcelona.

Ambos edificios combinan espacios comerciales en las plantas inferiores y oficinas en los niveles superiores, cumpliendo con las crecientes demandas de viviendas de alta calidad y espacios de trabajo modernos en esta zona. La operación, gestionada por JLL, refuerza la estrategia de diversificación del grupo y consolida su posición en una de las áreas de mayor potencial de crecimiento inmobiliario en Europa. El Paseo de Gracia 110 cuenta con una superficie de 5.000 m² y está casi completamente arrendado, mientras que la Avenida Diagonal 431 bis, con 6.600 m², está parcialmente alquilado. Ambos edificios serán modernizados, con proyectos de rehabilitación que comenzarán en las próximas semanas y se espera que finalicen en el primer semestre de 2025.

Moody's mejora la calificación de Merlin Properties a 'Baa1' con perspectiva estable

La agencia Moody's ha elevado la calificación crediticia de Merlin Properties, destacada en la gestión de inmuebles de oficinas, centros comerciales y data centers, de 'Baa2' con perspectiva positiva a 'Baa1' con perspectiva estable.

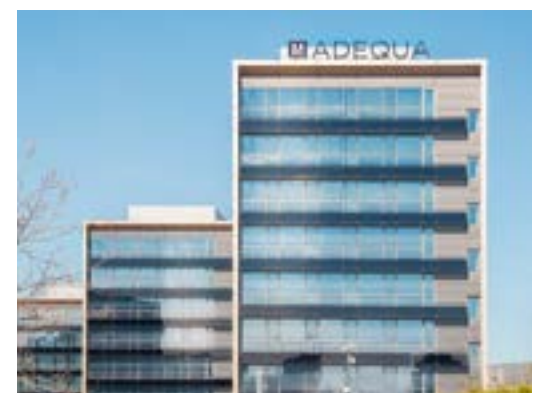
Esta mejora se debe al crecimiento continuo de los alquileres y a un apalancamiento menor, lo que ha fortalecido el perfil financiero de la compañía dentro del grado de inversión.

Moody's señala que la estrategia de Merlin Properties,

enfocada en activos logísticos y tecnológicos, junto con una política de financiación prudente, le permitirá mantener una deuda ajustada por debajo del 40% en los próximos años. No obstante, advierte que su inversión en data centers podría representar un reto financiero, debido a los altos costos requeridos.

A pesar de ello, la reciente ampliación de capital de 920 M€ ha reforzado la liquidez de Merlin, lo que permitirá a la empresa continuar con sus inversiones y obtener sólidos resultados operativos. Moody's también destaca los desafíos estructurales que enfrentan los activos de oficinas debido al teletrabajo,

así como las dificultades que el comercio electrónico sigue presentando para los centros comerciales.



Octopus Investments refuerza su expansión en Europa con nueva oficina en Madrid

Octopus Investments, una destacada firma del Reino Unido especializada en inversiones en residencias y senior living, ha dado un paso decisivo en su estrategia de expansión internacional con la apertura de su primera oficina en Europa continental. La nueva sede de Octopus Investments España se situará en el Paseo de la Castellana, el corazón financiero de Madrid, lo que subraya la relevancia del mercado español en sus planes de crecimiento.

La entrada de Octopus en Europa se centra en sectores clave como el inmobiliario y la salud, con un enfoque particular en el desarrollo de proyectos de senior living y healthcare. La firma ha invertido más de dos mil millones de libras en 18 proyectos desde 2010, y ahora busca trasladar este éxito al mercado europeo. Sus áreas de inversión incluyen viviendas para jubilados, residencias especializadas para personas mayores, viviendas asequibles y deuda inmobiliaria.

Como parte de su estrategia, Octopus Investments cerró en julio una joint venture con Neinor Homes, con una inversión de 200 millones de euros destinada a proyectos de senior living en España. Este acuerdo otorga a Octopus el control del 80% de la sociedad conjunta, mientras que Neinor Homes retendrá un 20%. Esta colaboración marca un paso significativo en la consolidación de Octopus en el mercado español y refuerza su compromiso con el desarrollo de soluciones innovadoras en el sector residencial y de atención a personas mayores.



IWG abrirá nuevo centro de coworking en Barcelona



IWG, proveedor global de soluciones de trabajo híbrido, expandirá su presencia en Barcelona con la apertura de Spaces Torre

Llevant en febrero de 2025. Este nuevo centro en el Paseo de la Zona Franca ofrecerá coworking, oficinas privadas, salas de reuniones y áreas creativas.

Spaces Torre Llevant se sumará a los otros 14 centros de IWG en la ciudad, reforzando su compromiso con el trabajo flexible y la calidad de vida de los profesionales. IWG cuenta con más de 4.000 ubicaciones en 120 países.

Emperador Properties encarga a Colliers y Savills la comercialización de Torre Emperador Castellana en Madrid

Emperador Properties ha seleccionado a las consultoras inmobiliarias Colliers y Savills para la comercialización de la Torre Emperador Castellana, uno de los rascacielos más emblemáticos de Madrid, ubicado en la zona de Cinco Torres.

Con 235 metros de altura y 57 plantas, el edificio de oficinas ofrece más de 60.000 m² de superficie. Actualmente, dispone de menos de 5.000 m² libres, tras recientes acuerdos con empresas como Amazon, Berkley, EMK Capital, Ayesa y Affidea.

Torre Emperador Castellana destaca por sus amplios servicios, que incluyen restauración, salas de reuniones, coworking, gimnasio, fisioterapia, nutricionista, lavado de coches, cargadores eléctricos para vehículos y bicicletas, así como espacios privados para eventos.



Azora alquila el campus ML28 Madrid Urban Hub a UNIE Universidad, del Grupo Planeta



Azora ha arrendado el campus ML28 Madrid Urban Hub a UNIE Universidad, del Grupo Planeta, para su nuevo campus en Madrid, que estará operativo en 2026. El complejo, situado en la zona de las Cuatro Torres, tiene más de 16.500 m² construidos y capacidad para 5.000 estudiantes.

El campus contará con 70 espacios educativos, incluyendo laboratorios, aulas y un auditorio, rodeado de amplias zonas verdes. Además, el edificio, diseñado por Alejandro de La Sota y renovado por Azora, contará con la certificación Leed Platino.

La comercialización ha sido gestionada por CBRE, que facilitó el acuerdo a largo plazo con UNIE.

El fondo francés Corum adquiere el edificio 4 del World Trade Center Almeda Park en Cornellà

El fondo francés Corum ha adquirido el edificio número 4 del World Trade Center Almeda Park en Cornellà de Llobregat (Barcelona). Este inmueble de 10.300 m², distribuido en planta baja y cinco plantas, está completamente arrendado. Revlon, su principal inquilino, ocupa más del 80% del espacio bajo un contrato a largo plazo, mientras que el 20% restante está alquilado a ZimVie, parte del grupo Zimmer Biomet, especializado en cirugía ortopédica y neurocirugía.

El WTC Almeda Park cuenta con más de 90.000 m² distribuidos en siete edificios, junto con 1.625 plazas de aparcamiento. Esta operación refuerza la presencia de Corum en España, donde gestiona más de 420 millones de euros en activos. Entre sus propiedades destacan una nave logística alquilada a Amazon en Tarragona y otros activos en Barcelona y Málaga. La transacción fue asesorada por CBRE, con apoyo legal de Pérez Llorca y asesoramiento técnico de Albion Real Estate Management. Además,

consolida su apuesta por inmuebles con inquilinos de alto perfil y contratos a largo plazo.



Limehome convierte edificio de oficinas en 41 apartamentos turísticos en Chamartín



Limehome, empresa especializada en apartamentos turísticos, sigue ampliando su presencia en Madrid con la transformación de un antiguo edificio de oficinas en el barrio de Chamartín. Este proyecto consiste en la reconversión del inmueble en 41 apartamentos turísticos completamente equipados, cada uno con su propia cocina. La apertura está prevista para noviembre de 2024.

Se trata del primer proyecto de una serie de reconversiones que la compañía llevará a cabo en Madrid. Con este desarrollo, Limehome sumará 342 apartamentos en la capital para finales de 2024, ampliando su cartera de los 14 edificios que ya gestiona actualmente. Además, la empresa prevé continuar su expansión en 2025 con nuevas aperturas en la ciudad.

Redevco Iberian Ventures inicia la reconversión del emblemático edificio Jorba en Barcelona, dando comienzo a su transformación

Redevco Iberian Ventures ha iniciado los trabajos preliminares para la rehabilitación del edificio Jorba Barcelona, ubicado en el número 19-21 de la Avenida Portal del Àngel, a pocos metros de Plaça Catalunya. Las obras comenzaron oficialmente en octubre, marcando el inicio de una importante transformación en uno de los principales ejes comerciales de la ciudad.

El edificio, que cuenta con una superficie superior a los 18.000 metros cuadrados, destinará unos 7.500 m² a espacios comerciales en las tres plantas inferiores, mientras que los cinco pisos superiores, con superficies entre 1.400 y 2.200 m², se dedicarán a oficinas, sumando un total de 10.500 m². El proyecto se centrará en la sostenibilidad, con la incorporación de mejoras energéticas para obtener certificaciones en eficiencia y conectividad.

Las consultoras JLL y Cushman & Wakefield gestionan la comercialización de los espacios comerciales, mientras que JLL se encargará en exclusiva del área de oficinas. Se espera que, tras la rehabilitación, el edificio se convierta en un destino clave tanto para empresas como para comercios, atrayendo una mayor afluencia de público y consolidando su importancia en el centro de Barcelona.



El Grupo Masiques y la Farmacia Motors se establecen en el Edifici 6Ó Marina Building de Culmia



El Grupo de Empresas Masiques y la Farmacia Motors se han convertido en los primeros inquilinos del Edifici 6Ó Marina Building, un edificio de oficinas de 5.472,5 m² en el barrio de La Marina del Prat Vermell, Barcelona. El inmueble, en el número 19 del Passeig de la Zona Franca, cuenta con ocho plantas y certificaciones Leed Gold, Well Gold y calificación energética A.

El Grupo de Empresas Masiques, dedicado a la logística, ha ocupado las dos últimas plantas, con un total de 1.400 m², gracias a su cercanía estratégica al Puerto de Barcelona. En la planta baja,

la Farmacia Motors se ha instalado con 250 m², ampliando la variedad de servicios en el edificio.

El Edifici 6Ó Marina Building es clave en la estrategia de Culmia para transformar el barrio de La Marina del Prat Vermell, dentro de un plan urbanístico de 750.000 m². Además del edificio de oficinas, Culmia está desarrollando tres edificios residenciales en la zona.

Josep María Cases, director territorial de Culmia en Cataluña, celebró la incorporación de

los nuevos inquilinos, afirmando: "Estamos encantados de recibir al Grupo de Empresas Masiques y a la Farmacia Motors en nuestro Edifici 6Ó Marina Building".

PRÓXIMOS EVENTOS INMOBILIARIOS 2025



FORUM VÍA INMOBILIARIA RESIDENCIAL Y FLEXLIVING - SEVILLA



FORUM VÍA INMOBILIARIA - VALENCIA



FORUM VÍA INMOBILIARIA RESIDENCIAL Y FLEXLIVING - BARCELONA



FORUM VÍA INMOBILIARIA - COSTA DEL SOL



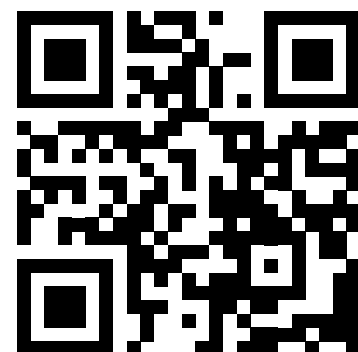
FORUM VÍA INMOBILIARIA RESIDENCIAL Y FLEXLIVING - BILBAO



FORUM VÍA INMOBILIARIA - MADRID



FORUM VÍA INMOBILIARIA - MÁLAGA



Panattoni lanza Newport Logistics Fund III con una inversión de 300 M€

Panattoni ha lanzado el Newport Logistics Fund III, un fondo paneuropeo que busca recaudar 300 millones de euros para el desarrollo, arrendamiento y venta de instalaciones logísticas modernas y sostenibles en Europa. El fondo ya ha asegurado dos proyectos iniciales: una promoción en el norte de Londres y una construcción a medida en Málaga. Además, está evaluando otras oportunidades en el continente.

Este es el tercer fondo de Newport Logistics Fund, parte del grupo Panattoni, que planea desarrollar entre 10 y 12 instalaciones logísticas clave. En paralelo, Panattoni también ha lanzado el Panattoni Income Fund, centrado en la adquisición de activos logísticos generadores de ingresos.

Szymon Ostrowski, Director General, afirmó que el fondo busca una rentabilidad del 15% anual y prioriza proyectos con impacto ambiental positivo. La confianza de los inversores refleja la capacidad de Panattoni para ofrecer proyectos de alto rendimiento en ubicaciones estratégicas, incluso en tiempos económicos desafiantes.



Hinojosa alquila un centro logístico de más de 3.300 m² en Vigo

Hinojosa amplía sus instalaciones logísticas en Vigo para mejorar su capacidad operativa

Hinojosa Packaging Group, líder en soluciones sostenibles de packaging, ha alquilado un centro logístico de más de 3.300 m² en Vigo, Pontevedra, con el objetivo de fortalecer su planta local y mejorar la eficiencia de sus operaciones. Este nuevo espacio dará soporte a los 80 empleados actuales de Hinojosa Packaging Vigo, y se prevé la incorporación de más personal a partir de 2025, una vez que las instalaciones estén operativas.

Se instalará una máquina de corte de bobinas que optimizará los procesos de producción y almacenamiento. Además, el centro funcionará como almacén logístico para bobinas, pliegos de cartoncillo y cajas de cartón ondulado, áreas en las que la planta de Vigo no contaba previamente. Parte del equipo se formará en la planta de Hinojosa en Valladolid para manejar esta maquinaria.

Con esta expansión, Hinojosa refuerza su agilidad y versatilidad para satisfacer las demandas del mercado, ofreciendo un servicio más eficiente y de mayor valor para sus clientes.



Empresa de distribución compra a Dunas Capital Real Estate un terreno de 150.000 m² en el Parque Tecnológico Logístico de Noblejas

Una empresa española de distribución ha adquirido 150.000 m² de suelo urbanizado en el Parque Tecnológico Logístico-Noblejas (PTL-Noblejas), en Toledo, a Dunas Capital Real Estate para construir un gran centro logístico que reforzará su red en el centro peninsular.

El nuevo inmueble tendrá 70.000 m² y contará con cámaras de almacenamiento de frío, zonas de almacenamiento seco y un silo automatizado de 40 metros. La infraestructura incluirá oficinas y edificios auxiliares, con muelles operativos en ambas fachadas.

Este proyecto consolida al PTL-Noblejas, que abarca 2,2 millones de m², como un centro clave en la logística del sur de Madrid. Miguel López, Head de Dunas Capital Real Estate, destacó que esta operación refuerza el compromiso de crear un entorno logístico de primer nivel en la región.



NW1 Spanish Logistics se une al Portfolio Stock Exchange con una valoración de 43,8 M€



NW1 Spanish Logistics se incorpora al Portfolio Stock Exchange valorada en 43,8M€

La socimi NW1 Spanish Logistics, especializada en la compra, reforma y alquiler de instalaciones logísticas, ha debutado este miércoles en el mercado de valores Portfolio Stock Exchange, donde ya cotizan una decena de empresas.

Según un comunicado del propio mercado, el consejo de administración de NW1 Spanish Logistics ha fijado un precio de referencia de 8,76 euros por acción, lo que sitúa la valoración total de la compañía en 43,8 M€. NW1 Spanish Logistics forma parte de un grupo internacional con más de 20 años de experiencia en inversión. Actualmente, gestionan cerca de 1.000 millones de euros en activos, distribuidos entre Estados Unidos, Europa y el Reino Unido.

DELABIE

espacios públicos
fuera de lo común



30 AÑOS
GARANTÍA

50 AÑOS
REPARABILIDAD

DELABIE, fabricante especializado en **grifería, sistemas de descarga y aparatos sanitarios para Espacios Públicos**, desarrolla todas sus gamas de productos, bajo los criterios de ahorro de agua, energía, diseño y ética.

Más información en delabie.es

DELABIE

Familia Martínez acelera su expansión con una inversión de 150 millones para 2024 y 2025

El grupo de alimentación Familia Martínez, que incluye a Embutidos Martínez, Platos Tradicionales, Cinco Tenedores y La Pila Food, destinará 150 millones de euros para su crecimiento en los próximos dos años. Este plan abarca la creación de un centro logístico, la ampliación de sus plantas productivas y la renovación de formatos de productos.

Entre las principales inversiones destaca la ampliación de la planta de Platos Tradicionales, que aumentará en 20.000 m² con una inversión de 45 millones de euros. Además, Embutidos Martínez invertirá 5 millones en un nuevo sistema de packaging y 10 millones en la construcción de un centro logístico en la provincia de Valencia. También se prevé la creación de un nuevo almacén y un centro formativo especializado en mantenimiento y repuestos

Raúl Martín, director general corporativo del grupo, señaló que estas inversiones

buscan mejorar la competitividad y eficiencia de la empresa, siempre con el bienestar de las personas como prioridad. Asimismo, reafirmó la colaboración con su principal cliente, Mercadona, para garantizar la entrega de productos de calidad a los consumidores



Amancio Ortega adquiere activos logísticos en Italia



El grupo inversor Pontegadea, de Amancio Ortega, ha adquirido varios activos logísticos en ciudades clave de Italia, como Roma y Milán, por 327 M€. Esta compra, adelantada por Bloomberg y confirmada por fuentes de la compañía, se suma a recientes adquisiciones en Dublín y los Países Bajos a finales de 2023.

Pontegadea, brazo inversor de Ortega, sigue consolidando su presencia en el sector inmobiliario con un enfoque en activos

estratégicos como almacenes y centros logísticos. Ortega, mayor accionista de Inditex con el 59,3% del capital, recibirá más de 2.845 millones de euros en dividendos de este año a comparación.

Estas Winversiones refuerzan la importancia del sector logístico, una tendencia relevante para arquitectos y profesionales del ámbito inmobiliario en Europa.

Delin Property vende dos parques logísticos a EQT Exeter por 100 M€, en una destacada operación del sector logístico

Delin Property vende dos parques logísticos a EQT Exeter por 100 M€

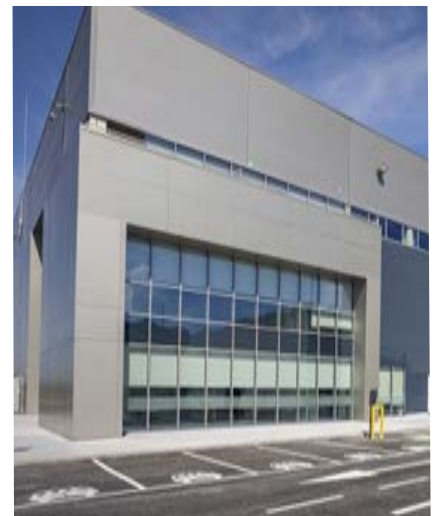
Delin Property, empresa europea especializada en inversión y gestión de almacenes logísticos, ha vendido dos de sus activos en España a EQT Exeter por 100 millones de euros, en la mayor operación logística de 2024. Los parques vendidos son el Alcalá East Madrid Park, en Alcalá de Henares, con 45.700 m², y el South Madrid Logistics Park, en Illescas, Tole-

do, con 66.000 m². Ambos inmuebles cuentan con la certificación Breeam por su conservación. El Alcalá East Madrid Park alberga a inquilinos de alto perfil como A.P. Moeller – Maersk, arvato-Bertelsmann y Conforama, mientras que el South Madrid Logistics Park tiene como ocupantes principales como Alloga y Aigostar.

Delin Property, que adquirió estos terrenos en 2018 y desarrolló ambos parques, sigue activa en el mercado español con un nuevo proyecto logístico en el Centro

de Transportes de Coslada, con 13.750 m², cuya finalización está prevista para 2025. Según Isaac Núñez, director general de Delin Property en España, la compañía continuará buscando oportunidades en Madrid, Barcelona y Valencia referentes.

La operación contó con el asesoramiento de Knight Frank, con CMS como asesor legal, EY en el aspecto fiscal y Artelia en el soporte técnico.



La filial de centros logísticos Wde Amazon adquiere un terreno estratégico en Vitoria-Gasteiz para su expansión



Amazon adquiere terreno en Vitoria-Gasteiz para su expansión logística

Amazon Spain Fulfillment, la filial encargada de los centros logísticos de Amazon en España, ha adquirido un terreno en Vitoria-Gasteiz, según ha informado Cinco Días. Aunque la compañía no ha revelado aún el tipo de centro logístico que se instalará en la zona, un portavoz ha indicado que los planes aún están en desarrollo. Actualmente, Amazon ya opera una estación logística en el País Vasco, ubicada en Valle de Trápaga-Trapagaran, Vizcaya. Esta adquisición

refuerza la presencia de la empresa en la región y se suma a su red de 40 naves de distribución en toda España.

Amazon divide sus instalaciones logísticas en cuatro tipos: centros logísticos, los más grandes donde se almacena el inventario; centros de distribución, intermedios y ubicados cerca de grandes ciudades; estaciones logísticas, más cercanas a las poblaciones para la entrega final a clientes; y centros de Amazon Fresh, dedicados a la distribución de alimentos frescos.

APOYOS PARA PAVIMENTO FLOTANTE

MATERIAL RECICLABLE

Visite nuestro catálogo técnico
PRESTO www.lizabar.com

MODELOS
PATENTADOS

PARA USO EN:

- TERRAZAS ACCESIBLES
- FALSOS SUELOS TRANSITABLES
- CUBIERTAS PEATONALES
- AZOTEAS
- REHABILITACIONES, ETC.

EJECUTAMOS EL MONTAJE
A NIVEL NACIONAL



SECTOR CONSTRUCCIÓN



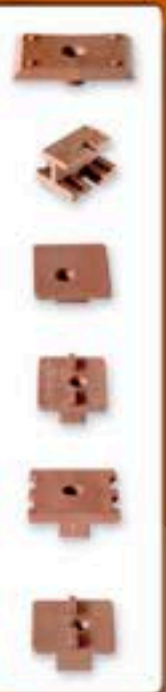
SECTOR ENTARIMADOS

Columnas gran altura regulables
Resistencia 1.000 kg
Alturas ilimitadas

GRAPAS
OCULTAS PARA
ENSAMBLAJE
DE TARIMAS
NATURALES Y
SINTÉTICAS



Separación entre lamas: sólo 3mm.
Cabeza de tornillo: no visible



NUEVO

LIZABAR
PLASTICS s.l.



C/ Binefar, 37 | Local 26-28
08020 Barcelona
Tfno. / Fax: 93 305 63 61
e-mail: lizabar@lizabar.com

www.lizabar.com

Realizado por JLL



Auge de la inversión en centros comerciales en España en 2024

En el IT del 2024, los centros comerciales lideraron la inversión en retail por primera vez desde 2020, con 464 M€ transaccionados

El mercado de inversión en centros comerciales en España ha mostrado una recuperación espectacular en 2024, tras un 2023 en el que el sector retail empezó a recuperar terreno. Según el informe de JLL, la inversión en retail alcanzó los 625 M€ en el primer trimestre de 2024, lo que representa un aumento del 270% en términos interanuales y un 28% respecto al trimestre anterior.

En este contexto, los centros comerciales han destacado especialmente, liderando las inversiones por primera vez desde 2020. Las transacciones en este sector alcanzaron los 464 M€, lo que supone un aumento impresionante de 1.000% en comparación con el trimestre anterior y de 500% en términos anuales. Esto contrasta significativamente con el promedio del 8% que representaba este subsector del retail en los tres años anteriores (2021-2023), situándose ahora en un 75% del volumen total de inversión en retail.

Entre las transacciones más significativas destacan la compra del centro comercial Salera, en Castellón, por 171 M€, y la adquisición de Equinoccio Park, en Majadahonda, Madrid, por 33 M€, ambas reflejando el interés creciente por estos activos. Además, Henderson Park y Eurofund adquirieron Islazul por más de 200 M€, y el grupo mexicano Cojab compró un portfolio de tres centros comerciales.

Este fuerte inicio de año se mantuvo en el segundo trimestre de 2024, con operaciones como la venta del centro comercial H2O, en Madrid, a Lighthouse por 121 M€, y la venta de los centros comerciales Zubiarte, Som Multiespai y Ruta de la Plata por más de 130 M€. Estas operaciones han llevado el volumen de inversión en centros comerciales a niveles un 30% superiores al acumulado de los tres últimos años.

Previsiones optimistas para 2024

JLL anticipa que, si las oportunidades y las operaciones en curso se consolidan, la inversión en centros comerciales en España podría cerrar el año con un volumen cercano a los 1.400 M€. Este optimismo está fundamentado en el fuerte reajuste de valoraciones de los activos comerciales, que ha hecho de los centros comerciales una opción atractiva para los inversores, al combinar rentabilidad con un nivel de riesgo controlado.

Factores que impulsan el crecimiento del sector

El crecimiento en la inversión está respaldado por la recuperación operativa sólida de los centros comerciales, que en los últimos 15 meses han superado los niveles prepandemia en cuanto a ventas y afluencias. Las ventas han crecido a un ritmo similar al del Índice de Precios al Consumo (IPC), lo que no sucedía desde 2020. Además, el reajuste de valoraciones y la creciente rentabilidad han impulsado el apetito de los inversores por estos activos.

Este resurgimiento se ve también en el perfil de los inversores, donde las operaciones value add y oportunistas han aumentado su participación respecto al periodo 2016-2018. Además, los inversores privados han incrementado su actividad, representando el 20% del volumen total en los últimos dos años, frente al 2% del periodo anterior.



¿Reducir el valor CO₂ de la envolvente de un edificio?

Con Schüco Carbon Control es muy sencillo.

Ahora puede controlar el valor CO₂ de su proyecto desde la fase de planificación.



SCHÜCO

schueco.com/carboncontrol-es

Realizado por CBRE



Retail Figures Q2 2024 España

“ Las ciudades de Barcelona y Madrid lideran la inversión hotelera en Europa en 2024, consolidándose como destinos clave para la industria hotelera, según el informe Hotel Investor Compass de Cushman & Wakefield ”

El informe de CBRE correspondiente al segundo trimestre de 2024 ofrece un análisis exhaustivo de la evolución del sector retail en España. En este periodo, se destacan varias tendencias y cifras clave que están marcando el comportamiento del mercado, tanto en términos de inversión como de rentas y afluencias a centros comerciales. A continuación, presentamos un análisis detallado de los aspectos más importantes.

Crecimiento de Ventas y Afluencias

Uno de los principales indicadores de la recuperación del mercado retail en España ha sido el crecimiento anual tanto de las ventas como de las afluencias en los centros comerciales. Este crecimiento refleja un aumento en la confianza del consumidor y una reactivación del turismo, dos factores fundamentales para el sector. En los últimos meses, la actividad comercial en los centros urbanos ha experimentado un repunte significativo, impulsada por una mayor disposición de los consumidores a gastar y una mayor movilidad tras las restricciones impuestas por la pandemia.

Este repunte de las ventas es un indicativo positivo para los minoristas, que han visto cómo la recuperación ha superado las expectativas en muchas áreas clave. Asimismo, el informe destaca que este aumento en las afluencias no se ha limitado a las grandes ciudades, sino que también se ha visto reflejado en ciudades de tamaño medio, lo que sugiere un crecimiento más equilibrado a nivel nacional.

Evolución de las Rentas Prime

Otro punto relevante del informe es la evolución de las rentas prime en las principales áreas comerciales de España, especialmente en las ciudades de Madrid y Barcelona. En estas zonas, las rentas han mantenido una tendencia alcista debido a la alta demanda de locales comerciales de alta calidad, tanto por parte de minoristas nacionales como internacionales.

Las ubicaciones High Street en Madrid, como las zonas de Gran Vía y Serrano, y en Barcelona, como Paseo de Gracia, han seguido atrayendo a marcas de lujo y minoristas de renombre, impulsando el crecimiento de los precios de alquiler. Este fenómeno está relacionado con la limitada disponibilidad de espacio en estas áreas prime, lo que lleva a una competencia entre los inquilinos por acceder a los mejores locales. Esta situación ha generado un aumento significativo en las rentas, consolidando a estas ciudades como epicentros comerciales en Europa.

El informe de CBRE sugiere que esta tendencia continuará en el corto plazo, a medida que la demanda de locales bien ubicados se mantenga alta y los consumidores regresen con fuerza a las zonas comerciales más exclusivas.

Volúmenes de Inversión en Retail

En términos de inversión en retail, el informe señala que el volumen de inversión en España ha mostrado una leve desaceleración en comparación con los años anteriores. A pesar de ello, el sector sigue atrayendo el interés de inversores internacionales, especialmente en activos prime y en ubicaciones estratégicas. El mercado retail español ha demostrado ser resiliente, y aunque los volúmenes de inversión han sido moderados, se espera que continúen estables, especialmente en segmentos donde la sostenibilidad y la eficiencia energética son factores diferenciadores.

El apetito inversor por centros comerciales y grandes superficies sigue siendo alto, pero los inversores han mostrado un creciente interés en activos con potencial de regeneración o transformación, como centros comerciales que están siendo rediseñados para adaptarse a las nuevas demandas del consumidor. Además, los locales en zonas prime continúan siendo una apuesta segura para los inversores que buscan estabilidad y retornos a largo plazo.

Expectativas para la Segunda Mitad de 2024

El informe también destaca que, a pesar de la moderación en algunos indicadores de inversión, las perspectivas para la segunda mitad de 2024 son positivas. Se espera una estabilización de los volúmenes de inversión y un aumento en la actividad transaccional, impulsado por la mejora en las condiciones macroeconómicas y una mayor confianza de los consumidores e inversores. El sector retail en España sigue siendo una opción atractiva para los inversores, especialmente en segmentos de alto rendimiento como los centros comerciales urbanos y los locales de lujo en zonas prime.



Interpon[®]
POWDER COATINGS

■ **Architectural**

Imagine el metal con otra perspectiva

¿Alguna vez ha imaginado una superficie metálica pero cree que es demasiado cara, pesada y poco sostenible? Vuelva a imaginarlo. Con la gama de recubrimientos en polvo Interpon D Natural Metals, puede crear el aspecto y la calidad del cobre, níquel, plata y otros metales con todas las ventajas en comparación con los reales: son rentables, el producto es más fácil de manejar y las superficies tienen una garantía integral de 25 años, cuando las recubre un aplicador homologado.

Con soluciones innovadoras apreciadas por arquitectos de todo el mundo que superan los límites de lo posible, **su imaginación empieza con nuestro acabado.**

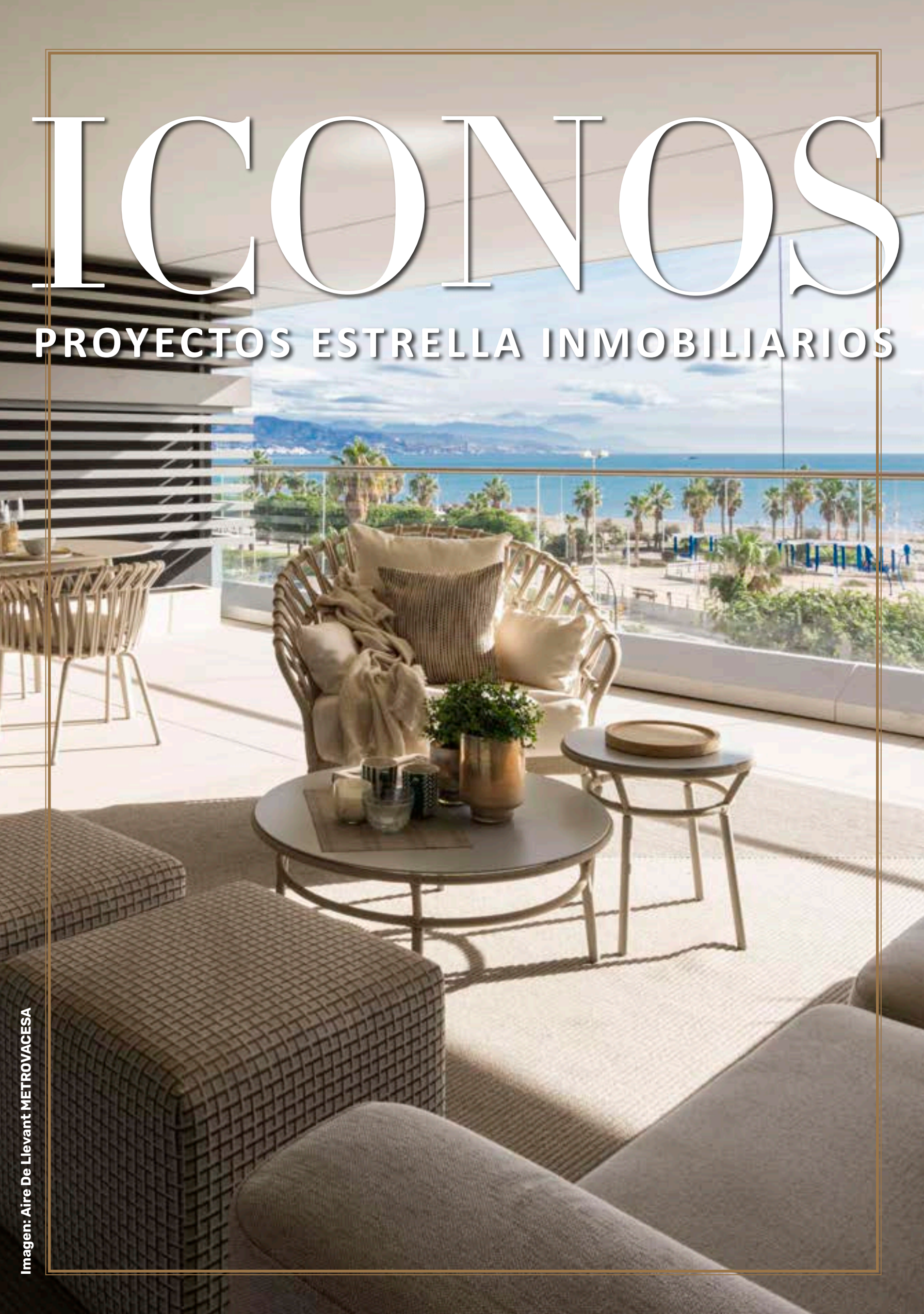


interpon.com

AkzoNobel

ICONOS

PROYECTOS ESTRELLA INMOBILIARIOS



Habitat Sala - Badrinas



Anna Puyuelo Abad
Directora de Negocio

Viviendas: 103

Plantas: PB+4

Piscina Comunitaria

Habitaciones: 2-3-4

Superficie Útil: desde 69,3m²

Carretera de Montcada,309,

Terrassa, Barcelona

www.habitatinmobiliaria.com

habitat
inmobiliaria

¿Qué características y valores han hecho de esta promoción un 'Proyecto Estrella' en su región?

Habitat Sala Badrinas es una promoción de 103 viviendas de dos a cuatro dormitorios situada en el histórico barrio Siglo XX de Terrassa.

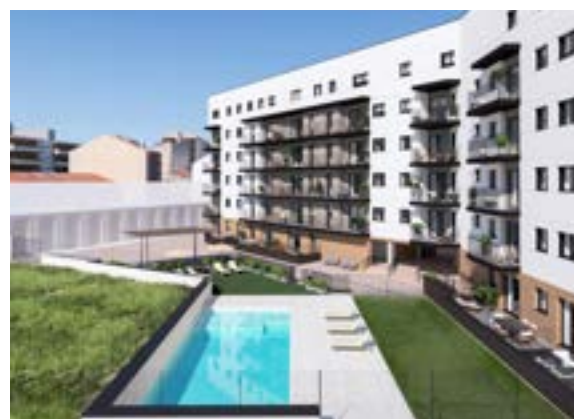
La promoción incluye zonas comunes con piscina y área de juegos infantiles, además de combinar la modernidad de las viviendas con el encanto de vivir en un área rica de historia y cultura.

De igual forma, Habitat Sala Badrinas goza de excelentes comunicaciones. Situándose a menos de cinco minutos del centro de la ciudad y a solo 30 minutos del centro de Barcelona, la convierte en la opción ideal tanto para residentes locales como para aquellos que trabajan en la ciudad condal. El entorno ofrece una amplia gama de servicios, incluyendo colegios, universidades, bancos, supermercados, cines y comercios diversos, garantizando comodidad y calidad de vida para los residentes.

¿Qué impacto espera que tenga esta promoción en la comunidad local y en el mercado inmobiliario de la zona?

Habitat Sala Badrinas generará alrededor de 250 puestos de trabajo, favoreciendo el desarrollo de la comunidad local y estimulando la economía de la zona a través de una mayor actividad en diversos sectores.

Además, la integración de medidas sostenibles en la promoción como la valorización de residuos al 80%, aerotermia, calificación energética A y el uso de griferías y sanitarios de bajo consumo, no solo reduce el impacto ambiental, sino que también favorece el ahorro económico de los clientes. Esto no solo beneficiará al medio ambiente, sino que también atraerá a compradores que valoran la sostenibilidad, contribuyendo a una tendencia positiva en el mercado inmobiliario de la zona.



Metrovacesa - Torre Living



Miguel Fajardo
Gerente de Promociones

Viviendas: 71
Plantas: 21

Spa
Ludoteca
Gimnasio
Pool Bar
Piscina infinita
Piscina climatizada
Solárium
Zona comercial
Oficinas
Coworking
Climatización
Suelo Radiante
Aire Acondicionado
Garaje

Habitaciones: 1-2-3-4
Superficies interiores:
desde 75 hasta 400m²

C/ Pacífico, 92
Málaga

www.metrovacesa.com

metrovacesa

¿Qué características y valores han hecho de esta promoción un 'Proyecto Estrella' en su región?

La Torre Living forma parte de un desarrollo inmobiliario emblemático, denominado Málaga Towers, que lleva a cabo Metrovacesa en el litoral oeste de la capital malagueña. Sin duda, se trata de uno de los proyectos más singulares que tiene la promotora en España. Este proyecto consta de tres torres de gran altura: Living, City y Vision, que se elevan 82,5 metros sobre el nivel del mar, ubicadas en primera línea de playa de la privilegiada ciudad de Málaga. La idea era promover edificios que, además de contar una amplia gama de servicios y comodidades para sus residentes (gimnasio, spa, ludoteca, coworking, gastroteca, y varias zonas de piscina) ofreciesen un cuidadísimo interiorismo y la más avanzada tecnología sostenible para promover la eficiencia energética. Todas sus viviendas debían mirar al mar, el gran protagonista de la Costa del Sol, y tenían que ofrecer amplios espacios interiores para vivir, así como grandes terrazas para disfrutar del sol de Andalucía. El resultado representa una combinación única de innovación, estilo y calidad de vida en el corazón de Málaga.

¿Qué impacto espera que tenga esta promoción en la comunidad local y en el mercado inmobiliario de la zona?

El proyecto Málaga Towers Living se destaca por su innovador diseño arquitectónico, su enfoque sostenible y su impacto positivo en la comunidad local. Las torres no solo son visualmente impresionantes, sino que también incorporan tecnologías verdes para reducir su huella ambiental. El proyecto ha revitalizado todo el entorno, contribuyendo económicamente a la mejora de las infraestructuras del litoral oeste, aportando 160.000 toneladas de arenas limpias para la regeneración de las playas, abriendo espacios públicos como la plaza que lo circunda, creando empleo y mejorando la calidad de vida de los residentes de la zona. En resumen, Málaga Towers es un ejemplo sobresaliente de cómo la arquitectura puede ser tanto estéticamente atractiva como socialmente responsable.

Más allá de las torres que se levantan sobre el litoral oeste, nuestro sello está grabado en más de una treintena de proyectos de la provincia de Málaga cuyo mercado inmobiliario está cobrando una gran relevancia, gracias al auge y las oportunidades únicas que ofrece la zona.



Nozar - Residencial Avenida de América



Jaime Nozaleda

Director de Promociones y Desarrollo de Negocio

Viviendas: 78
Plantas: 10

Gimnasio

Piscina Privada

Sala Coliving

Zona infantil

Preinstalación para
carga de vehículo
eléctrico

Jardín particular

Habitaciones: 2, 3 Y 4
Superficies interiores:
desde 73 hasta 102m²

Av. de la Guindalera
Madrid

www.nozar.es



NOZAR

¿Qué características y valores han hecho de esta promoción un 'Proyecto Estrella' en su región?

NOZAR ha querido que esta nueva promoción denominada RESIDENCIAL AVENIDA DE AMÉRICA, se pueda considerar un 'Proyecto Estrella' en esta zona, y para ello, ha requerido a los técnicos participantes para que el proyecto destaque por algunas de sus características y valores clave:

Características

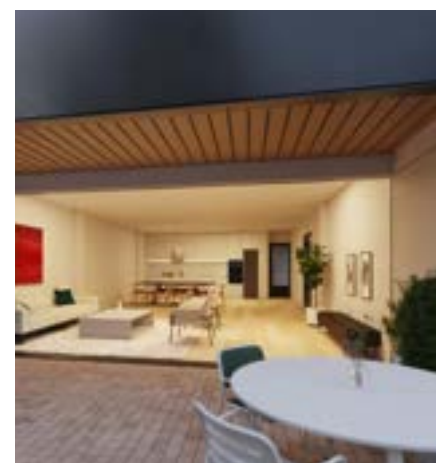
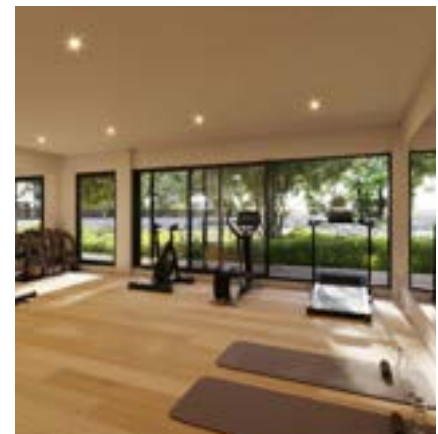
1. Innovación: Uso de tecnologías avanzadas, mediante la Integración de sistemas de domótica que permiten controlar iluminación, calefacción y seguridad desde el móvil y sistema de calefacción y climatización por aerotermia que producirá gran eficiencia energética, que no solo mejoran la calidad de vida de los residentes, sino que producirá un ahorro en los consumos eléctricos.
2. Diseño Sostenible: Incorporación de elementos como grandes terrazas voladas, jardín comunitario que mejora la calidad del aire e instalación de aerotermia, promoviendo la sostenibilidad ambiental.
3. Ubicación Estratégica: Situación en una zona de fácil acceso a transporte público, escuelas y servicios, lo que lo hace atractivo para diversas familias. Proximidad a una estación de metro a 5 minutos caminando y conexión con principales rutas de autobuses.
4. Variedad de Tipologías: Ofrecimiento de diferentes tipos de vivienda bajos con jardín, viviendas, tipo de 2 y 3 dormitorios y áticos dúplex, que puedan satisfacer las necesidades de distintos perfiles de compradores.
5. Espacios Comunes: Creación de áreas recreativas y comunitarias, como piscina, gimnasio, gastroteca, zona ajardinada y zona de juegos, que fomentan la vida comunitaria.

¿Qué impacto espera que tenga esta promoción en la comunidad local y en el mercado inmobiliario de la zona?

La promoción RESIDENCIAL AVENIDA DE AMÉRICA va a suponer, sin duda, varios impactos significativos en la comunidad local y en el mercado inmobiliario de la zona:

Impacto en la Comunidad Local

1. Mejora de Infraestructura: Construcción de una nueva calle que conectará directamente la zona de la Avenida de la Guindalera con la C/ José María Sánchez Silva, facilitando el acceso a una zona que se encontraba mal comunicada. Al mismo tiempo, la ampliación de las redes de alcantarillado, de aceras y la renovación del alumbrado público va a beneficiar a las viviendas existentes cercanas.
2. Aumento de Servicios: La llegada de nuevos residentes puede atraer más servicios y comercios, mejorando la oferta local y la calidad de vida.
3. Cohesión Social: La promoción de espacios comunitarios y actividades va a fomentar la interacción social y el sentido de pertenencia.
4. Desarrollo Sostenible: Uso de materiales ecoamigables y sistemas de energía renovable, reduciendo la huella de carbono del proyecto.





El planeta lo pide, NOSOTROS TE LO DAMOS A TRAVÉS DE LA PINTURA

Comprometidos con el futuro, en Pinturas Macy apostamos por una mayor transparencia, incrementamos nuestras certificaciones con las DAP en el 90% de nuestros productos.

Pinturas Macy, 45 años contigo.

