

“

Existe una verdadera dificultad para producir vivienda a precios asequibles y en el volumen necesario para satisfacer la demanda

”

Manel Rodríguez

Socio y CEO Grupo SALAS



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
viainmobiliaria@grupovia.net

ANIEL SERRANO
aniel@grupovia.net

PUBLICIDAD
EDILBERTO SERRANO
eserrano@grupovia.net

SUSCRIPCIONES
suscripciones@grupovia.net

WWW.VIAINMOBILIARIA.COM



04 GREYSTAR IMPULSA EL 'FLEX LIVING' EN MADRID CON UNA INVERSIÓN ESTRATÉGICA EN BOADILLA DEL MONTE

10 LA FIRMA ESTADOUNIDENSE IOF II IMPULSA CON 8,4 M€ LA REFORMA DE MARINA 206 EN EL EIXAMPLE DE BARCELONA

12 NEINOR HOMES IMPULSA EL MERCADO BTR CON VENTA DE ACTIVOS POR 50M€ A 1810 CAPITAL Y ROUND HILL

14 ESPECIAL DATA CENTERS EL AUGE DE LOS DATA CENTERS EN ESPAÑA

**18 ENTREVISTAMOS A
MANEL RODRÍGUEZ**
SOCIO Y CEO GRUPO SALAS

22 KRONOS HOMES AMPLÍA SU APUESTA POR LA COSTA DEL SOL CON 90 NUEVAS VIVIENDAS EN LA TERCERA FASE DE CAPRI

24 AXEL HOTELS INAUGURA EN BILBAO SU DÉCIMO HOTEL TRAS INVERTIR 1 M€

26 FAST RETAILING COMPRA LA FLAGSHIP DE UNIQLO EN GRAN VÍA POR 85 M€

28 AXA IM ALTS CIERRA UNA DE LAS MAYORES OPERACIONES DEL AÑO CON LA VENTA DE CUATRO ACTIVOS POR 300 M€ A IBA Y BATIPART

36 EL AMANECER DE LA NUEVA ERA DIGITAL: IMPULSO Y TRANSFORMACIÓN DEL MERCADO IBÉRICO DE CENTROS DE DATOS

GRUPO  VÍA

EDITORA
SILVIA PUIG

SOCIO | DIRECTOR GENERAL
EDILBERTO SERRANO
eserrano@grupovia.net

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

Depósito legal: GI-492002

Sumario

Goodman y Seur invierten 150 M€ en un nuevo hub logístico en Getafe con 100.000 m² de superficie



Kronos Homes refuerza su presencia en la Costa del Sol con el lanzamiento de la tercera fase de su promoción Capri, un desarrollo residencial de alta calidad entre Estepona y Marbella.

Esta nueva etapa contempla la construcción de 90 viviendas de dos y tres dormitorios, incluyendo áticos, bajos con jardín y terrazas, con inicio de obras previsto para finales de 2025 y entrega estimada entre 2027 y 2028.

Diseñado por el estudio malagueño TAU 2000, el proyecto destaca por su diseño innovador y sostenible, con calificación BREEAM, e integración paisajística. Entre

sus zonas comunes se incluyen coworking, gimnasio, spa con piscina climatizada, y dos piscinas exteriores. Esta fase se suma a las dos anteriores —actualmente en construcción—, alcanzando un total de 266 viviendas.

Capri forma parte del ambicioso plan de Kronos Homes en la región, junto a otras promociones como Bahía, One Oak, Edén y Bali. La promotora sigue consolidándose como referencia en el segmento residencial premium, apostando por el urbanismo sostenible, el diseño vanguardista y el bienestar de los residentes en un entorno natural privilegiado.

Orinoquia transformará una nave en 16 viviendas en Legazpi

Orinoquia Promociones ha adquirido una antigua nave industrial en Legazpi (Madrid), dentro del distrito de Arganzuela, para desarrollar un exclusivo proyecto residencial de 16 viviendas de uno y dos dormitorios, con superficies de hasta 120 m². Las unidades partirán de un precio aproximado de 600.000 euros.

Esta operación refleja el auge de proyectos de viviendas de alta calidad en barrios en proceso de transformación. El enfoque de Orinoquia se centra en la regeneración urbana y el aprovechamiento de inmuebles infrautilizados, creando espacios resi-

denciales con diseño, funcionalidad y valor añadido. La zona de Legazpi se posiciona como uno de los enclaves con mayor potencial dentro de la capital, gracias a su ubicación estratégica, la cercanía a zonas verdes como Madrid Río y su vibrante vida cultural y gastronómica.

Este tipo de operaciones subraya una tendencia creciente en el mercado de inversión inmobiliaria en Madrid, donde la rehabilitación de activos industriales se convierte en motor de revitalización urbana y generación de nuevo parque residencial sostenible.



Greystar impulsa el 'flex living' en Madrid con una inversión estratégica en Boadilla del Monte



La gestora internacional Greystar Real Estate Partners ha adquirido un suelo en Boadilla del Monte a BWRE (Bermejo & Williamson Real Estate) para desarrollar un ambicioso proyecto de viviendas de alta calidad en régimen de flex living.

El nuevo complejo residencial contará con 458 estudios y apartamentos de uno y dos dormitorios completamente amueblados, e incluirá instalaciones premium como coworking, gimnasio, cine y piscina. La finalización del proyecto está prevista para 2027, tras haber asegurado los permisos urbanísticos y financiación por parte de Eldridge Real Estate Credit.

Este movimiento estratégico posiciona a Greystar en el creciente mercado madrileño de modelos residenciales flexibles, en línea con la creciente demanda de soluciones de alquiler versátiles, modernas y bien conectadas. La operación también subraya la consolidación de Boadilla del Monte como uno de los polos emergentes en urbanismo sostenible y desarrollos residenciales de nueva generación en el entorno de la capital.

Con este nuevo proyecto, Greystar refuerza su apuesta por el mercado español, alineándose con las tendencias actuales de inversión inmobiliaria, transformación urbana y nuevas formas de habitar el espacio, con especial foco en la calidad del diseño y los materiales de construcción.

El mercado residencial crecerá en 2025: compraventa, precios y visados al alza según Solvia



El informe IV Solvia Market View 2024 confirma la solidez del mercado residencial en España, con previsiones de crecimiento sostenido en 2025.

Las operaciones de compraventa de viviendas aumentarán entre un 3% y un 4%, tras cerrar 2024 con más de 636.000 transacciones, un 9,2% más que el año anterior. Este dinamismo se explica por la bajada de tipos de interés, la recuperación del crédito hipotecario y el auge de la demanda extranjera.

El precio medio de la vivienda alcanzó los 2.164 €/m², con un alza interanual del 9,1%. Se estima que este valor crecerá entre un 4% y un 5% en 2025, especialmente en grandes ciudades como Madrid (4.030 €/m²) y Barcelona (3.937 €/m²), donde el mercado se mantiene muy activo. En paralelo, el alquiler residencial subió un 10,6% interanual has-

ta los 13,6 €/m² al mes, con previsiones de otro incremento superior al 10% en los próximos meses. Por su parte, los visados de obra nueva crecieron un 18,3% en 2024, con más de 127.700 licencias concedidas, la cifra más alta desde 2008. Para 2025, se espera un nuevo repunte de entre el 5% y el 10%, en línea con la reactivación del sector de la construcción. No obstante, el informe señala obstáculos como la falta de seguridad jurídica, la escasez de suelo y el aumento en los costes de los materiales de construcción.

Este escenario reafirma el potencial del mercado para la inversión inmobiliaria, al tiempo que subraya la necesidad de políticas públicas que fomenten la colaboración público-privada y el desarrollo de viviendas de alta calidad dentro de un modelo de urbanismo sostenible.

Atalaya Desarrollos Urbanísticos refuerza su apuesta por Madrid con una inversión de 8,2 M€ en nuevos suelos

Atalaya Desarrollos Urbanísticos, firma participada por Myjoja y Mazabi, ha consolidado su presencia en el desarrollo urbano de Madrid con la adquisición de suelos en Los Berrocales y Valdecarros, sumando un total de un millón de metros cuadrados.

Esta última operación, valorada en 8,2 M€, representa el 40% de la inversión compro-

metida de su segundo fondo, creado en 2024. Con esta compra, Atalaya no solo impulsa su estrategia de detección de oportunidades de transformación urbana, sino que refuerza su papel en los principales desarrollos de urbanismo sostenible y viviendas de alta calidad en zonas de gran proyección. En conjunto, sus fondos han movilizadado más de 80 M€ en adquisiciones en los últimos dos años.



Caledonian impulsa el lujo residencial con 150 M€ en ventas previstas para 2025



La promotora y constructora de lujo CALEDONIAN inicia 2025 con una previsión de ventas de 150 M€, respaldada por una cartera de proyectos valorada en más de 500 M€.

Entre sus desarrollos clave destaca el inicio de obras de St. Regis The Residences, Casares – Costa del Sol, un exclusivo complejo de 26 viviendas en Finca Cor-

tesin, con 1.250 m² dedicados al bienestar, fruto de su alianza con Marriott International.

También está prevista la finalización del residencial Javier Ferrero en Madrid, primer proyecto con pre-certificación LEED Platinum en la capital, símbolo de su apuesta por el urbanismo sostenible y las viviendas de alta calidad. A ello se suma

el lanzamiento de un nuevo desarrollo en Benidorm, en una parcela de 150.000 m² orientada a la regeneración paisajística y la integración con el entorno.

Con estos proyectos, CALEDONIAN refuerza su liderazgo en el mercado de inversión inmobiliaria, impulsando la excelencia en diseño, sostenibilidad y tecnología residencial.

Brosh y Cooptima impulsan la vivienda de alta calidad en el barrio de Retiro (Madrid) con un nuevo proyecto cooperativo



Brosh y Cooptima dan un paso estratégico en el mercado del residencial de lujo en Madrid con un proyecto que transforma urbanísticamente dos parcelas en el distrito de Retiro.

La promotora Brosh, especializada en desarrollo integral de proyectos residenciales, lideró la adquisición, gestión y valorización de los suelos ubicados en la calle Carlos y Guillermo Fernán-

dez Shaw. Finalizada esta fase, los terrenos han sido vendidos a Cooptima, gestora de proyectos cooperativos, que ejecutará la promoción Retiro Aura.

El complejo contempla la construcción de 45 viviendas de alta calidad, con plazas de garaje, trasteros y zonas comunes, apostando por un modelo de urbanismo sostenible que mejora el entorno urbano del barrio de Adelfas. El director ge-

neral de Brosh, Carlos Martín, destaca que este tipo de iniciativas «repercuten positivamente en la ciudad y en las personas».

Este desarrollo se alinea con las nuevas tendencias del sector en Madrid, enfocadas en proyectos de inversión inmobiliaria que priorizan la sostenibilidad, la regeneración urbana y la calidad constructiva, reforzando el atractivo de zonas emergentes dentro de la capital.

Neinor Homes apuesta por la vivienda de alta calidad con el lanzamiento de Cálida Homes II en Guadalajara

Neinor Homes refuerza su estrategia de expansión en Castilla-La Mancha con el lanzamiento de Cálida Homes II, un nuevo proyecto en Guadalajara que supone una inversión de 14,1 M€.

La promoción se ubica en el entorno de Remate de las Cañas, una zona de creciente desarrollo urbano, y contempla la construcción de 66 viviendas de alta calidad,

distribuidas en cuatro portales con cinco alturas más planta ático.

El proyecto incluye zonas comunes pensadas para el ocio familiar, como piscina para adultos, piscina infantil y área de juegos, así como terrazas, garajes y trasteros. La planta baja albergará además espacios para locales comerciales, potenciando la dinamización del entorno.

Según Jorge Algarate Gonzalo, director territorial de Neinor Homes en Castilla-La Mancha, el objetivo es ofrecer un entorno residencial completo en una ubicación natural privilegiada, integrando bienestar, funcionalidad y sostenibilidad. Este lanzamiento confirma la apuesta de Neinor por la inversión inmobiliaria en zonas con fuerte potencial urbanístico.



Lysander culmina la remodelación de oficinas en el World Trade Center de Cornellá apostando por el wellness inmobiliario



Lysander ha completado la remodelación integral de un edificio de oficinas en el World Trade Center de Cornellá de Llobregat (Barcelona), consolidando su posicionamiento en el segmento de oficinas sostenibles.

El proyecto, desarrollado en modalidad llave en mano y en colaboración con Corum Asset Management, ha transformado el Edificio 4 del complejo, con el objetivo de

mejorar el confort de los usuarios y reducir su huella de carbono.

El inmueble, con 10.028 m² sobre rasante para uso de oficinas y 8.195 m² bajo rasante destinados a aparcamiento, fue inaugurado en 2007 y adquirido por el fondo francés en octubre de 2024. A pesar de estar completamente alquilado, la propiedad ha apostado por una actuación proactiva, alineada con las nuevas exigencias de sos-

tenibilidad y bienestar laboral. Este proyecto refleja la creciente tendencia del wellness inmobiliario en el sector de oficinas, donde la renovación de espacios cobra un papel esencial en la inversión inmobiliaria y la fidelización de inquilinos en entornos corporativos de alta exigencia. La apuesta por edificios más saludables y eficientes se consolida como un nuevo estándar en la construcción de oficinas en Barcelona.

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**



Columnas gran altura regulables
Resistencia 1.000 kg
Alturas ilimitadas

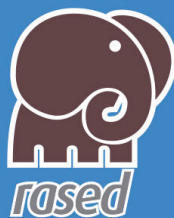
**GRAPAS
OCULTAS PARA
ENSAMBLAJE
DE TARIMAS
NATURALES Y
SINTÉTICAS**



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



NUEVO



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

Ktesios compra un edificio de 134 VPO en Valencia por 9 M €

Ktesios Real Estate Socimi ha firmado un contrato de arras para adquirir un edificio de 134 viviendas de protección oficial (VPO) en alquiler en Valencia, por 9 millones de euros. La operación incluye 76 plazas de aparcamiento y 60 trasteros, con un anticipo de 900.000 euros.



La compra está sujeta al posible ejercicio de derechos de tanteo y retracto por parte de las Administraciones públicas, así como a la verificación técnica del estado del edificio y la aprobación de la junta de accionistas.

Especializada en inversión y gestión de activos residenciales, Ktesios, liderada por Henry Gallego, cuenta con 865 activos valorados en 61,6 millones de euros y un 94,6% de ocupación a marzo de 2025. La compañía sigue consolidando su presencia en el mercado español con la adquisición de activos estratégicos. Esta operación refuerza su apuesta por el alquiler asequible y la regeneración urbana.

Insur invierte 43 M€ en 80 viviendas en Marbella

Grupo Insur lanza Soleil, una promoción de 80 viviendas en Altos de los Monteros (Marbella), con una inversión de 43 millones de euros.

Ofrece pisos de dos y tres dormitorios, amplias terrazas, áticos con solárium y zonas comunes como piscina, gimnasio y spa.

En paralelo, ha iniciado la construcción de Origin, un complejo de 57 viviendas, que estará listo en verano de 2027, con coworking, piscina climatizada y club social. Ambos proyectos refuerzan la apuesta de Insur por el mercado residencial premium en la Costa del Sol. Las promociones destacan por su ubicación privilegiada y amplias zonas de ocio.



Gilmar lanza Be Grand El Limonar, una promoción de 18 viviendas en Málaga

Gilmar Consulting Inmobiliario lanza la promoción Be Grand El Limonar, un exclusivo proyecto residencial en la zona de Camino Nuevo de Málaga capital. La promoción integra 18 viviendas de alta calidad en cuatro edificios singulares: dos palacetes restaurados del siglo XX y dos inmuebles de nueva planta, bautizados con nombres emblemáticos de la ciudad como Muelle Uno, Alcazaba, Teatro Romano y Catedral. Las viviendas, que abarcan desde uno hasta cuatro

dormitorios, alcanzan una superficie construida total de 2.500 m², complementados por 795 m² de terrazas privadas. Con precios que oscilan entre los 500.000 € y los 3,5 M€, este desarrollo se posiciona como una de las apuestas más relevantes en el mercado de lujo en la Costa del Sol.

El complejo ofrece zonas comunes de primer nivel como piscina, jacuzzi, gimnasio, espacio coworking y garajes, reforzando su atractivo para el público nacional e internacional que busca una vivienda

de prestigio en el sur de España. Esta iniciativa se enmarca en las tendencias de urbanismo sostenible y rehabilitación del patrimonio.



Infundia Private Equity aterriza en España con una inversión de 150 M€ en residencial de lujo



Infundia Private Equity, nueva firma paneuropea especializada en activos inmobiliarios de alta gama, ha anunciado su desembarco en el mercado español con una ambiciosa hoja de ruta: invertir hasta 150 M€ en proyectos residenciales premium durante los próximos dos años.

Fundada por José David Solano Lozano y Benjamín Gómez Garrido, la compañía opera desde Luxemburgo

con una visión estratégica centrada en mercados europeos con alto potencial de revalorización.

España será su primer eje de actuación, dada la limitada oferta de producto prime y el creciente interés inversor. Su primer proyecto será una promoción de lujo valorada entre 40 y 50 M€, ya respaldada por family offices, HNWIs y entidades financieras. Infundia actúa bajo un modelo

híbrido entre fondo y promotor, gestionando todas las fases del desarrollo para garantizar trazabilidad del capital y alineación con sus socios. Su estrategia se basa en tres pilares: diseño arquitectónico, sostenibilidad con criterios ESG y compromiso social, destinando parte de los beneficios a causas solidarias. También explora nuevas oportunidades en branded residences y hospitality premium, con el respaldo legal de Hogan Lovells en Madrid y Luxemburgo.

EL CLIMA

DE TU
VIDA

PRODUCTOS
TOSHIBA

Invertir en
Aeroterminia Toshiba
es obtener una
rentabilidad
de hasta el 40%



toshiba-aire.es

Miciso compra un edificio residencial en Ciudad Jardín (Madrid) por 5,3 M€

El activo, de reciente edificación y localizado en García Luna 20, incluye una docena de viviendas, plazas de aparcamiento, espacios de almacenamiento y áreas deportivas.

Miciso Real Estate Socimi ha comprado un edificio de uso residencial en Madrid por 5,3 millones de euros, IVA incluido. La operación ha sido comunicada por la compañía —ligada a la familia Pich-Aguilera Roca— al BME Growth.

El inmueble está ubicado en el número 20 de la calle García Luna, en el barrio de Ciudad Jardín, dentro

del distrito de Chamartín. Se trata de un edificio de reciente construcción, finalizado en 2023, que cuenta con 12 viviendas, plazas de aparcamiento, trasteros e instalaciones deportivas, según el Catastro.

Con esta operación, Miciso refuerza su estrategia de crecimiento basada en la adquisición de activos residenciales destinados al alquiler. Ciudad Jardín, zona consolidada del norte de Madrid, ofrece alta demanda, buena conectividad y servicios, lo que refuerza el atractivo de esta inversión.

La compañía continúa ampliando su cartera de

activos en ubicaciones estratégicas, apostando por inmuebles de calidad, con servicios complementarios y potencial de revalorización. Esta nueva incorporación reafirma su posicionamiento dentro del segmento residencial de alquiler en Madrid.



La firma estadounidense IOF II impulsa con 8,4 M€ la reforma de Marina 206 en el Eixample de Barcelona



BNP Paribas Real Estate gestiona el alquiler de Marina 206, un edificio de oficinas de 6.433 m² distribuidos en nueve plantas.

Income Opportunity Fund II (IOF II) está finalizando la reforma integral del edificio de oficinas Marina 206, en el Eixample de Barcelona, con una inversión

de 8,4 millones de euros. El inmueble, de Clase A, será el primero en Cataluña en obtener las certificaciones Leed Platinum, Well Platinum y WiredScore tras una rehabilitación total.

Cuenta con 6.433 m² distribuidos en nueve plantas y se comercializa en alquiler a través de

BNP Paribas Real Estate. Marina 206 incluye recepción con control de accesos, salas de reuniones, cafetería, terraza comunitaria y 56 plazas de aparcamiento subterráneo.

BNP espera interés de empresas de distintos sectores, atraídas por la ubicación y las prestaciones del edificio.

Aedas lanza una promoción de 55 viviendas en Rincón de la Victoria (Málaga)

La promoción incluye completas áreas comunes: piscina, espacios ajardinados, gimnasio, solárium y una cocina exterior.

Aedas Homes ha iniciado la comercialización de Idilia Aire, un nuevo conjunto residencial en Rincón de la Victoria (Málaga), compuesto por 55 viviendas de uno a tres dormitorios, todas con terraza, garaje y trastero. El residencial incluye zonas comunes como piscina para adultos e infantil, jardines, gimnasio, cocina exterior y solárium.

Idilia Aire es la octava promoción dentro del proyecto Idilia, una apuesta estratégica de la promotora dirigida por David Martínez. Según Roque Ballesteros, gerente de Promociones de Aedas en la

Costa del Sol, "Idilia es uno de los desarrollos más relevantes de la compañía, regenerando un barrio y creando un nuevo destino residencial para el público internacional".

Con promociones como Idilia Mare, Meraki, Senses, Sonne, Views y la primera fase de Idilia, la promotora suma ya más de 150 viviendas finalizadas. Además, tiene en marcha Idilia Terram, con 22 unidades.

En total, Aedas supera los 230 inmuebles lanzados en Rincón de la Victoria con el proyecto Idilia, que representa una inversión de más de 80 millones de euros.



VELUX®

Máxima iluminación natural,
aire fresco y la calidad de
VELUX ahora también en
cubierta plana



Más en [velux.es](https://www.velux.es)

Neinor Homes impulsa el mercado BTR con venta de activos por 50M€ a 1810 Capital y Round Hill

Neinor Homes continúa su apuesta por el modelo Build to Rent (BTR) con la reciente venta de tres edificios residenciales a 1810 Capital Investments (Global Hesperides), ubicados en Alicante, Málaga y Valencia, que suman un total de 128 viviendas.

La operación, que será formalizada antes del 31 de diciembre de 2025, forma parte de la estrategia de rotación de activos de la promotora y contempla que Neinor siga gestionando las propiedades a través de su plataforma Renta Garantizada.

A esta transacción se suma la venta anterior de otros dos proyectos

BTR, con 123 viviendas situadas en Guadalajara y Sevilla, al fondo Round Hill Capital. En conjunto, las cinco promociones alcanzan un valor de 50M€, consolidando el posicionamiento de Neinor en el mercado del alquiler residencial.

La consultora Savills ha actuado como asesor en estas operaciones, que refuerzan el atractivo de la vivienda en alquiler como fórmula de inversión y desarrollo urbano sostenible. Estas transacciones reflejan el creciente interés por activos de viviendas de alta calidad, impulsados por la demanda y la consolidación de un urbanismo más eficiente.



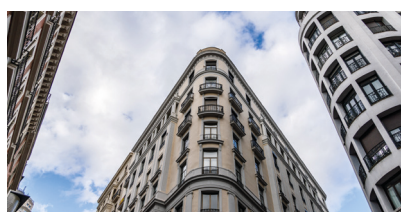
Gmp se posiciona en el mercado residencial con la compra de un edificio de 285 unidades flex living en Madrid

La compañía patrimonialista Gmp ha dado un paso estratégico hacia la diversificación con la adquisición de un edificio de 285 estudios y apartamentos en el Ensanche de Vallecas (Madrid), marcando su entrada en el creciente segmento del flex living.

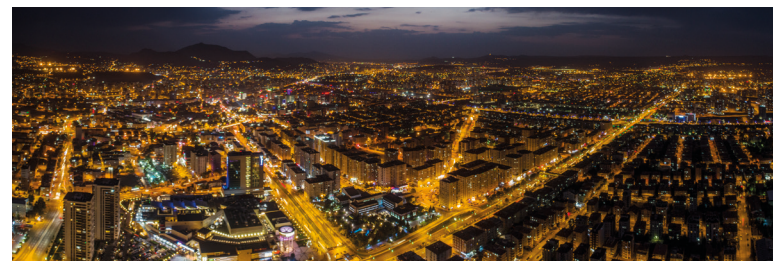
El activo, adquirido a Bext Space (joint venture de M&G Investments y Stoneweg Spain), cuenta con 14.800 m² sobre rasante, gimnasio, piscina, espacio de coworking, sala gourmet y 204 plazas de

aparcamiento, entre otros servicios. La operación se ha estructurado a través de la compra de la sociedad Bext Vallecas, en una transacción asesorada por EY. El edificio, que ostenta la certificación BREEAM Excelente, ha mantenido una alta tasa de ocupación desde su inauguración en octubre de 2024.

Con esta adquisición, Gmp refuerza su presencia en el mercado de viviendas de alta calidad y urbanismo sostenible, alineándose con las nuevas tendencias de alojamiento flexible en entornos urbanos. Además, la firma planea expandirse con nuevos desarrollos en Sanchinarro y Valdebebas, consolidando su apuesta por el flex living como nuevo eje de inversión inmobiliaria.



Barcelona impulsa el parque público de vivienda con la adquisición de un edificio en la Sagrada Familia



El Ayuntamiento de Barcelona ha ejecutado su derecho de tanteo y retracto para adquirir un edificio residencial en la confluencia de las calles València y Sardenya, en el emblemático barrio de la Sagrada Familia.

Esta operación, parte del Plan Viure, representa una inversión de 4,8M€, incluyendo 813.500 euros destinados a la rehabilitación del inmueble.

El edificio consta de 10 viviendas y 4 locales comerciales. Tres pisos están desocupados, mientras que otros presentan diferentes modalidades de

arrendamiento, incluyendo contratos en vigor, renta antigua y prórroga forzosa. La compra se ha realizado a un precio medio de 3.481€/m², lo que supone un descuento del 28% respecto al valor medio del barrio, estimado en 4.817€/m².

Esta iniciativa refuerza la estrategia municipal de aumentar el acceso a viviendas de alta calidad y fomentar un urbanismo sostenible en zonas de alta densidad. El consistorio prevé aprobar una nueva ordenanza que fortalezca el uso del tanteo y retracto como herramienta clave para la inversión inmobiliaria pública.

Aviva Investors impulsa el BTR en Madrid con 207 nuevas viviendas en Butarque

Aviva Investors ha adquirido un terreno en Butarque, al sur de Madrid, para desarrollar un nuevo proyecto Build to Rent (BTR) con 207 viviendas distribuidas en ocho alturas.

Esta promoción, que sumará más de 20.600 m² construidos, se entregará a finales de 2027 y aspira a obtener la certificación BREEAM, reforzando el compromiso de la gestora con un urbanismo sostenible y responsable.

Las viviendas, de uno y dos dormitorios, estarán equipadas con terrazas privadas y balcones, según la altura, y contarán con más de 2.000 m² de zonas comunes que incluirán piscina, gimnasio, espacios de coworking y áreas

infantiles, en línea con las nuevas demandas del mercado de viviendas de alta calidad para alquiler.

Esta es la quinta inversión residencial de Aviva en España, donde ya ha respaldado proyectos como el de Valdebebas, alcanzando un total de 928 viviendas y un valor bruto de desarrollo estimado en 300M€. La operación refuerza la estrategia de expansión de Aviva en el mercado madrileño, con especial foco en áreas con alto potencial de transformación como Villaverde.



Transformamos tus ideas en proyectos.

INTERIORISMO Y
EQUIPAMIENTO

DESARROLLO
INTEGRAL

+ 55
años

+ 2.200
proyectos

+ 300
clientes



EL AUGE DE LOS DATA CENTERS EN ESPAÑA

NUEVA FRONTERA PARA EL INMOBILIARIO



EL BOOM SILENCIOSO QUE TRANSFORMA EL MERCADO

España se ha convertido en una de las localizaciones más dinámicas de Europa para la implantación de centros de datos. Lo que antes era un activo tecnológico casi invisible, hoy es una de las grandes apuestas de inversión a nivel mundial. Hablamos de una tipología inmobiliaria estratégica, intensiva en capital, con una demanda creciente y en plena transformación digital. Para el sector inmobiliario profesional, este nuevo mercado supone una oportunidad de diversificación sin precedentes.

Los centros de datos, infraestructuras críticas donde se alojan los servidores que permiten la nube, el streaming, la inteligencia artificial o la gestión de

millones de operaciones digitales, están atrayendo inversiones millonarias, modificando la demanda de suelo industrial, y convirtiéndose en activos de alta rentabilidad.

Madrid, Barcelona y más allá: el mapa en expansión

En el último año, España ha superado los 170 megavatios de potencia instalada en centros de datos, una cifra que se espera que se triplique antes de 2026. Madrid es el núcleo principal, con más del 70% del mercado, seguida por Barcelona, que ha crecido más de un 60% en un año gracias a su conectividad internacional y llegada de cables submarinos.


Más allá de estas dos capitales,

otras regiones empiezan a despuntar. Aragón se posiciona como nodo clave gracias al despliegue de Amazon Web Services. Extremadura y Castilla-La Mancha están atrayendo proyectos de gran escala como los campus de Meta en Talavera y de operadores energéticos y tecnológicos en Cáceres y Badajoz. En el norte, Bilbao se consolida con nuevos desarrollos en torno a la infraestructura de telecomunicaciones transatlántica. Y en el sur, Málaga emerge como polo tecnológico y logístico con gran potencial de expansión.

Este desarrollo geográfico viene acompañado de la mejora de redes eléctricas, capacidad de

'''

España triplicará su capacidad instalada en centros de datos antes de 2026, con más de 8.000 millones de euros en inversión prevista



La sostenibilidad, la disponibilidad energética y la conectividad son ya factores clave para diseñar y promover activos inmobiliarios en este nuevo mercado digital

El auge de los data centers está revalorizando suelo industrial, impulsando nuevos parques tecnológicos y generando oportunidades para el sector inmobiliario.

interconexión y colaboración público-privada para crear condiciones urbanísticas y técnicas que hagan viable esta clase de activos.

La mirada del inversor: nuevos actores y capital intensivo

El volumen de inversión en centros de datos en España podría alcanzar los 8.000 millones de euros en el trienio 2023-2026. Esta cifra viene impulsada tanto por las grandes tecnológicas (Amazon, Google, Microsoft, Meta, Oracle) como por operadores especializados y fondos de infraestructura. También destaca el movimiento de grandes compañías inmobiliarias españolas, como es el caso de Merlin Properties, que ya desarrolla varios campus en alianza con tecnológicas y ha captado más de mil millones de dólares para este nuevo segmento.

La inversión inmobiliaria en centros de datos difiere de la logística o el terciario tradicional. El CAPEX técnico representa hasta el 80% del coste total de desarrollo, con una fuerte exigencia en infraestructuras eléctricas, climatización, redundancia de sistemas y seguridad. Esto exige socios especializados, pero también ofrece contratos a largo plazo,

rentas estables y una demanda sostenida.

Cada vez más socimis, promotoras y fondos están incluyendo este tipo de activos en sus portafolios, no solo por su rentabilidad, sino por su baja tasa de rotación y el carácter estratégico que tienen para gobiernos y grandes corporaciones.

Suelo, licencias y logística energética: impacto directo en el inmobiliario

El crecimiento de esta tipología ha comenzado a tensionar el mercado de suelo industrial, sobre todo en zonas como Madrid y Barcelona. La demanda de parcelas de gran tamaño (hasta 300.000 m² en algunos proyectos) y con alto acceso eléctrico está desplazando el interés hacia municipios con disponibilidad y capacidad de acogida técnica. El suelo logístico de segunda y tercera corona metropolitana cobra especial protagonismo.

Esto está revalorizando áreas industriales anteriormente infrutilizadas y plantea retos urbanísticos que los promotores y administraciones están comenzando a abordar de forma colaborativa. Algunos proyectos ya han sido declarados de

interés estratégico para acelerar trámites. Aragón, Castilla-La Mancha, Extremadura y la Comunidad Valenciana destacan por su planificación proactiva en este sentido.

A nivel técnico, la disponibilidad eléctrica es el cuello de botella más importante. Sin potencia garantizada, muchos proyectos no pueden desarrollarse. Esto ha motivado a las utilities a reforzar sus redes y a las inmobiliarias a diseñar parques empresariales con soluciones energéticas integradas, en alianza con operadores.

El valor de la sostenibilidad y la eficiencia

La sostenibilidad se ha convertido en un eje clave del diseño y operación de data centers. España, con su abundancia de energías renovables, parte con ventaja frente a otros países europeos. Los desarrollos actuales ya contemplan alimentación 100% verde mediante acuerdos de compra directa con parques solares o eólicos.

En términos de eficiencia, los indicadores PUE (Power Usage Effectiveness) de los nuevos centros en España se sitúan entre los más bajos de Europa. Tecnologías como

refrigeración líquida, free-cooling, o sistemas sin consumo de agua están ganando terreno. Esto no solo responde a exigencias normativas o de RSC, sino que es una condición para atraer a los grandes clientes tecnológicos, que imponen criterios de sostenibilidad muy estrictos.

Desde el punto de vista inmobiliario, esto implica diseñar naves, envolventes y sistemas auxiliares que no solo sean funcionales, sino también sostenibles, integrados urbanísticamente y preparados para un ciclo de vida exigente.

Edge computing: una red más distribuida

Mientras se desarrollan mega campus en las grandes urbes, también crece el interés por los centros de datos de proximidad o edge data centers. Estos micro centros, más pequeños y distribuidos, permiten reducir la latencia en servicios digitales y procesar datos más cerca del punto de uso.

Vodafone, por ejemplo, ha desplegado decenas de estos nodos en España. Empresas regionales están habilitando infraestructuras de este tipo en polígonos industriales, antiguos centros de telecomunicaciones o incluso en contenedores modulares.

Este modelo tiene implicaciones claras para el inmobiliario: surgen nuevas oportunidades en provincias y localidades que antes no se consideraban atractivas para este tipo de uso. Además, son activos más flexibles, escalables y con menor requerimiento técnico, ideales para promotores locales o regionales que quieran entrar en el sector.

Perspectivas y desafíos: lo que viene

Los próximos tres años serán cruciales para consolidar a España como uno de los cinco grandes hubs de centros de datos en Europa. La capacidad instalada se triplicará, y con ella la demanda de suelo, energía, talento y diseño específico.

Para los profesionales del inmobiliario, esto implica:

Estar atentos a la evolución del mapa energético y de interconexión. Identificar parcelas con capacidad eléctrica, acceso a fibra y escalabilidad. Entender la lógica de inversión y operación de este nuevo tipo de activos.



Alinear el desarrollo de suelo con las necesidades técnicas del sector tecnológico.

Los retos son evidentes: disponibilidad energética, agilidad administrativa, escasez de perfiles especializados y presión por la sostenibilidad. Pero las oportunidades son igual de claras: rentabilidad, contratos estables, valorización de suelo y un mercado en fuerte expansión.

En definitiva, los centros de datos ya no son un tema de nicho tecnológico. Son parte del nuevo horizonte del sector inmobiliario. Quien sepa leer esta transformación, podrá posicionarse en un activo estratégico que será clave en la economía digital de la próxima década.





La alternativa sostenible y competitiva para la reforma de hoteles

En un sector en el que la renovación constante es clave para mantener la competitividad, Recovergrup ha emergido como una solución innovadora y sostenible para la modernización de hoteles sin necesidad de obras invasivas. Fundada en 2018 por Albert Gràcia, la empresa apuesta por una filosofía clara: dar una segunda vida al mobiliario y a los revestimientos sin necesidad de demoliciones innecesarias.

En julio de 2018, Albert Gràcia fundó Recovergrup, una empresa especializada en ofrecer soluciones sostenibles, eficientes y competitivas para la reforma de mobiliario y paredes en hoteles. Desde sus inicios, la compañía experimentó un crecimiento significativo, alcanzando cifras de doble dígito, especialmente tras la pandemia. Su propuesta se basa en extender la vida útil del mobiliario y las superficies, evitando el modelo de “derribar, desechar y comprar nuevo”.

Al principio, Recovergrup enfrentó la desconfianza del mercado, especialmente en lo que respecta a la durabilidad de los revestimientos. Sin embargo, con el tiempo, las tendencias en sostenibilidad y restauración han impulsado una demanda creciente de sus servicios. Su enfoque permite renovar espacios sin generar residuos innecesarios, reutilizando estructuras existentes con materiales de alta calidad.

Ventajas para el sector hotelero

Albert Gràcia destaca que uno de los principales beneficios de su sistema es la posibilidad de realizar reformas sin necesidad de cerrar el hotel. “La ausencia de ruidos, olores y suciedad permite que el hotel siga operativo sin afectar la experiencia de los huéspedes. Incluso podemos trabajar por fases, planta por planta”, explica.

El ahorro económico también es clave, ya que renovar mobiliario existente reduce la necesidad de nuevas adquisiciones. Los materiales utilizados por Recovergrup son resistentes, ignífugos y fáciles de



limpiar, disminuyendo los costos de mantenimiento. Además, ofrecen una amplia variedad de acabados que permiten a los interioristas diseñar espacios únicos sin comprometer calidad ni funcionalidad.

Una solución estética y competitiva

La empresa opera bajo la premisa de que revestir un mueble debe ser más económico que sustituirlo. En casos donde la sustitución resulte más viable, se asesora al cliente en consecuencia. Este enfoque ha llevado a muchas cadenas hoteleras a optar por revestimientos autoadhesivos, logrando una actualización estética sin los elevados costos de una reforma tradicional. “La diferencia de costes entre cambiar 200 puertas o revestirlas con sus marcos es enorme”, destaca Gràcia.

El aspecto visual es un factor crucial en la filosofía de Recovergrup. La firma transforma mobiliario desactualizado en piezas contemporáneas sin alterar su estructura. Un ejemplo es la conversión de muebles de color wengué, típico de los años 70, en acabados en roble claro mediante vinilos de alta gama. También se aplican revestimientos hiperrealistas en columnas de mármol, muebles de vidrio o plástico golpeados, logrando acabados renovados y modernos.

Catálogo de productos y expansión

Recovergrup ofrece más de 600 acabados hiperrealistas, que imitan con precisión materiales como madera, mármol, piedra, metal y textiles. Sus productos son autoadhesivos y termoformables, adaptándose a superficies curvas y eliminando juntas visibles en comparación con melaminas y otros materiales rígidos.

A nivel técnico, pocas empresas en España cuentan con el personal especializado que posee Recovergrup, lo que les permite abordar proyectos de gran escala con personal propio. Actualmente, la compañía cuenta con once técnicos especializados y sigue en expansión, capacitando a nuevos profesionales para responder a la creciente demanda.

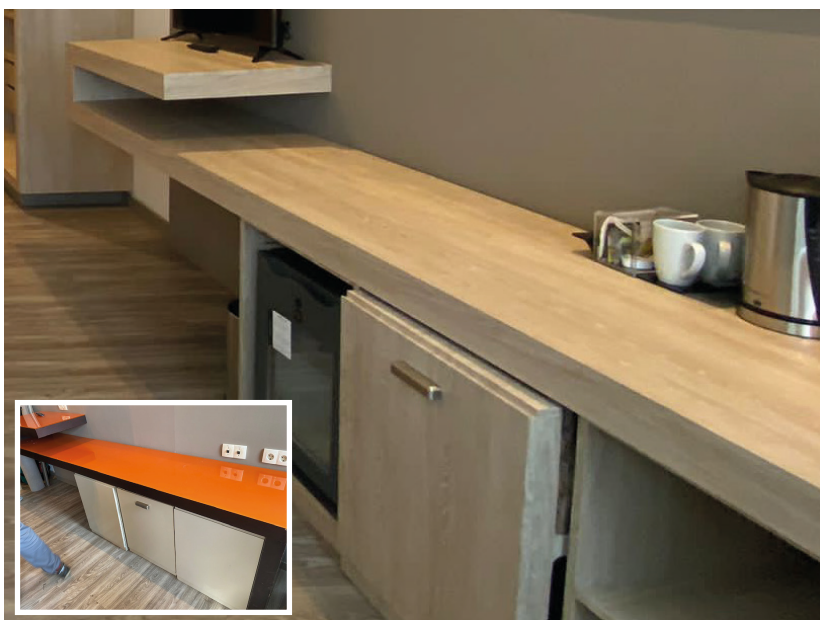
Proyectos destacados y futuro

En seis años, Recovergrup ha trabajado con grupos hoteleros como Minor Hotel Group (NH Hoteles), Hotusa, Eurostars, Grupo ABAC y Princess Hotels. Además, ha llevado a cabo proyectos para Tiffany's en Passeig de Gràcia (Barcelona) y las tiendas del FC Barcelona en aeropuertos y ciudades clave de España.

A futuro, la compañía busca expandir su alcance, enfocándose en hoteles que desean mejorar su categoría sin afrontar elevados costos de reforma. También prevé consolidarse como líder en formación de técnicos especializados en revestimientos, convencida de que esta tendencia se convertirá en un estándar en el sector.

Albert Gràcia concluye: “Queremos demostrar que es posible renovar sin desperdiciar, ofreciendo soluciones que combinan estética, sostenibilidad y eficiencia”.

Encuétranos y descubre los revestimientos vinílicos en www.recovergrup.com o llámanos al 937 959 050



Manel Rodríguez

Socio y CEO Grupo SALAS



Grupo SALAS cuenta con más de 30 años de experiencia. ¿Cuáles considera que han sido los hitos más significativos en la evolución de la empresa?

En nuestros 30 años de experiencia el hito más significativo que marca un antes y un después de todas las empresas inmobiliarias fue la crisis que sufrimos entre el 2008 y 2015. En la etapa anterior a la crisis, SALAS era principalmente una gestora de cooperativas de ámbito local o territorial en Cataluña y en cambio, después de la crisis inmobiliaria, nos refundamos como empresa promotora integral, y ampliamos nuestro ámbito de actuación a todo tipo de promociones desde las más sociales, hasta las privadas, en alquiler y en venta y ampliamos también el ámbito geográfico de actuación cubriendo, no solo Cataluña y después Baleares, sino también la zona centro de Madrid incrementándose significativamente nuestra producción esperando alcanzar las mil viviendas entregadas en 2026.

¿Cómo describiría el estado actual del mercado inmobiliario en Cataluña y Madrid, principales áreas de actuación de Grupo SALAS?

El mercado inmobiliario, actualmente tanto en Madrid como en Cataluña, se caracteriza por una fuerte demanda. La principal singularidad es que, desde hace ya unos años —prácticamente desde la crisis—, la oferta y la producción generada por las principales promotoras del país no cubren la demanda.

Esto resulta realmente singular porque, durante muchos años, nuestra mayor preocupación era la comercialización de esas viviendas. Ahora, sin embargo, el problema radica en conseguir proyectos y suelos finalistas en los que podamos desarrollar producciones que puedan venderse a un precio asequible.

Dado que existe tan poca producción, esta se centra casi exclusivamente en los segmentos medios y altos. Estamos constantemente al límite de la capacidad de compra de los clientes. En contraste, la demanda de viviendas asequibles para las clases medias está completamente desabastecida.

Esto es especialmente evidente cuando logramos generar una promoción de viviendas, tanto en régimen de alquiler como, de forma más significativa, en la venta de viviendas de protección oficial o viviendas asequibles. En estos casos, la absorción del mercado es extremadamente rápida.

“ ”

Somos uno de los principales actores en la colaboración público-privada para desarrollar, junto con la administración, promociones de vivienda de alquiler a precios muy asequibles

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta el sector inmobiliario en España en este momento?

En línea con la respuesta anterior, el principal desafío está en generar vivienda a un precio asequible. Al final, hablamos mucho de que hay una gran demanda, y es completamente cierto, pero esa demanda tiene una capacidad de compra limitada.

La capacidad de compra depende de los ingresos de las familias, y sabemos cuál es el ingreso medio y la renta disponible en el entorno actual. Por lo tanto, la vivienda que somos capaces de producir debe estar alineada con esa capacidad de compra.

En este contexto, necesitamos obtener suelo, ya que nos falta suelo finalista. Además, la capacidad de construcción también es escasa, lo que incrementa su coste, especialmente en un escenario de fuerte demanda.

Todo esto genera una verdadera dificultad para producir vivienda a precios asequibles y

en el volumen necesario para satisfacer esa demanda. Esa demanda, al final, proviene de familias que no disponen de una vivienda en condiciones, y es nuestra obligación atenderlas.

¿Qué iniciativas está tomando Grupo SALAS para abordar la necesidad de vivienda asequible?

Desde nuestro grupo abordamos este desafío del incremento de la producción con una visión integral, actuando en todos los ámbitos que competen a la producción y promoción de vivienda.

Por un lado, somos uno de los principales actores en la colaboración público-privada para desarrollar, junto con la administración, promociones de vivienda de alquiler a precios muy asequibles. Estas promociones se desarrollan sobre suelos públicos que obtenemos en régimen de concesión o derecho de superficie, lo que nos permite, junto con la financiación de entidades públicas como el ICO o el ICF, producir una oferta de viviendas en alquiler a precios muy asequibles.

En este contexto, estamos entregando viviendas entre 7 y 10 euros por metro cuadrado útil, con alquileres que oscilan entre los 400 y 800 euros, cifras que la mayoría de las familias pueden asumir.

En el ámbito de la promoción de viviendas asequibles en venta, intentamos adquirir suelos calificados como VPO (vivienda de protección oficial), lo que permite que el precio de venta sea asequible. Esto es factible en Cataluña, pero en Madrid existe una cierta dificultad para conseguir estos suelos.

La razón es que, al no estar calificada la vivienda de manera indefinida, se genera una especulación con el suelo basada, no solo en el valor actual de esa vivienda, limitado por los precios, sino también en un valor futuro una vez que se libere de la calificación. Esta situación hace que en Madrid no podamos ofrecer viviendas en venta a precios asequibles.



Recientemente, SALAS se asoció con Barings para invertir más de 100 M€ en el sector residencial. ¿Qué objetivos persiguen con esta alianza y cómo beneficiará a la compañía?

Para poder actuar con verdadera incidencia en el mercado de la vivienda libre y en la promoción de viviendas residenciales, necesitamos una capacidad financiera potente de la que, por nuestra estructura familiar, no disponemos

Hoy en día, el mercado promotor es muy selecto, y apenas somos 30 los grupos que estamos produciendo vivienda a gran escala. Sin embargo, el elevado coste del suelo y las exigencias financieras que nos impone la banca para garantizar la solvencia del modelo hacen necesaria la asociación con grupos financieros que nos aporten esa capacidad. En nuestro caso, por nuestro perfil de carácter social, que siempre prioriza aspectos sociales y el enfoque en la vivienda asequible, nos asociamos con Barings, propiedad de MassMutual, un grupo asegurador estadounidense. La asociación con Barings nos permite dar respuesta a la alta y creciente demanda de vivienda tanto en venta como en alquiler, apostando por la sostenibilidad, la calidad, la innovación y la mejora continua.

La sostenibilidad es un tema clave en la construcción moderna. ¿Qué prácticas innovadoras está implementando Grupo SALAS para promover edificaciones sostenibles?

El mercado de la promoción y construcción de viviendas se encuentra en un momento de transformación largamente postergado. En realidad, es un proceso que debería haberse iniciado en los años 2000, pero que la crisis truncó de manera radical y que ahora debe afrontarse de forma inaplazable.

Actualmente, seguimos construyendo con sistemas tradicionales que resultan insostenibles, tanto desde el punto de vista de los materiales como de los métodos de construcción. Todo el proceso requiere una logística

compleja y una mano de obra unitaria, aspectos que dificultan la integración en cadenas sostenibles de producción.

Es fundamental impulsar esta transformación, y en SALAS estamos participando de manera activa en el cambio hacia modelos de construcción industrializada. Estamos adoptando elementos innovadores, como nuevos materiales y energías renovables, que nos permitan construir de forma mucho más eficiente y sostenible.

¿Cómo han evolucionado las preferencias y necesidades de los clientes en el mercado inmobiliario actual?

El principal cambio en la demanda de nuestros clientes en los últimos años ha sido el modelo de unidad familiar. La vivienda, en su sentido más amplio, es el lugar de residencia de la unidad familiar, pero, a lo largo de las últimas décadas, este concepto ha cambiado radicalmente.

En los años 80 predominaba un modelo tradicional de familia con progenitores e hijos. Hoy día, este esquema ha evolucionado hacia una gran variedad de modelos particulares. Continuamos teniendo viviendas para familias tradicionales, pero también hay unidades familiares sin hijos, familias monoparentales, unidades de convivencia entre personas mayores, entre otros. El incremento de la esperanza de vida ha generado una etapa entre los 50 y los 70 años en la que las personas ya no tienen hijos a su cargo, pero mantienen una vida activa con demandas habitacionales distintas. Además, los jóvenes alargan su etapa previa a la formación de una familia, lo que añade más variedad a las necesidades de vivienda.

Esta diversidad genera múltiples tipologías de vivienda necesarias en el mercado. Aunque la unidad familiar más estable sigue siendo el núcleo del comprador de vivienda, es imprescindible ofrecer opciones más flexibles, tanto en las tipologías de vivienda como

en los modelos de tenencia, para responder a la diversidad de necesidades actuales.

Además de estos cambios, nos enfrentamos a un cliente mucho más exigente e informado. La vivienda tiene un precio y un valor elevados, lo que lleva a una mayor expectativa en cuanto a calidad y acabados. No se trata solo de materiales o tecnología, como la domótica que se proyectaba como el centro de la innovación. La verdadera demanda del cliente se centra en la calidad integral de la vivienda, desde los acabados hasta los sistemas constructivos.

El sistema de construcción tradicional tiene dificultades para satisfacer estas exigencias, lo que refuerza la necesidad de transformar el sector. Es fundamental avanzar hacia un modelo de producción industrializada que permita garantizar estándares más altos de calidad y eficiencia.

¿Qué tendencias prevé que marcarán el futuro del sector inmobiliario en España?

Veremos un incremento de la producción a marchas forzadas, donde los gobiernos de las diferentes administraciones realizarán un esfuerzo real para poner suelo a disposición. En este contexto, observaremos una fuerte tendencia hacia la producción de viviendas de alquiler asequible, un ámbito en el que somos y pretendemos continuar siendo líderes. Por otro lado, en la producción de viviendas en venta, encontraremos también una expansión de modelos de tenencia más flexibles. Ejemplos de esto son el flex living, que incluye apartamentos destinados a residencias temporales en las grandes metrópolis, o las viviendas para mayores con servicios. Este último caso aborda una etapa cada vez más larga, que comienza alrededor de los 50 o 60 años, donde la unidad familiar ya no domina, pero las personas mayores disponen de una capacidad de renta y adquisición significativa. Esto genera una demanda de tipologías de vivienda que hoy día no está satisfecha.



TE PRESENTAMOS

KÖNECT

ELITE



Todo el poder
en tus manos

La simplicidad del movimiento de la mano sin necesidad de instalaciones,
con el nuevo dispositivo Könect Élite de Kömmerling

¡Descúbrelo!




Kömmerling®

Orinoquia Real Estate vende edificio turístico en Madrid

Orinoquia Real Estate ha vendido un edificio de apartamentos turísticos en Madrid, ubicado en el barrio de Salamanca, a un family office nacional.

El activo, rehabilitado y con 22 apartamentos, gimnasio y terraza, seguirá operando bajo la marca Home Art Apartments gracias a un contrato

de largo plazo con Welcomer Group. La operación, asesorada por Savills, refuerza la tendencia de inversión inmobiliaria en viviendas de alta calidad y la creciente demanda de alojamiento flexible en zonas prime de Madrid, consolidando el interés por el urbanismo sostenible y el diseño enfocado en la hospitalidad.



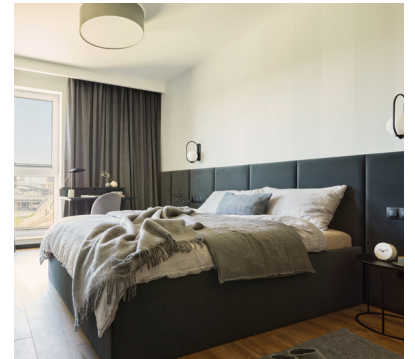
Marriott duplicará Four Points Flex en Europa para 2026

Marriott International ha anunciado que duplicará su presencia en Europa con su marca Four Points Flex by Sheraton, alcanzando más de 50 hoteles operativos en la región EMEA antes de finalizar 2026.

Desde su lanzamiento en septiembre de 2023, la enseña ha crecido rápidamente con 25 hoteles y 2.700 habitaciones en mercados clave como Alemania, Italia, Reino Unido y Turquía.

La expansión responde a la creciente demanda de alojamientos asequi-

bles y de calidad, consolidando a Four Points Flex como la marca de mayor crecimiento del grupo en Europa. Esta estrategia refuerza el interés inversor por el segmento medio hotelero y abre nuevas oportunidades en destinos urbanos secundarios.



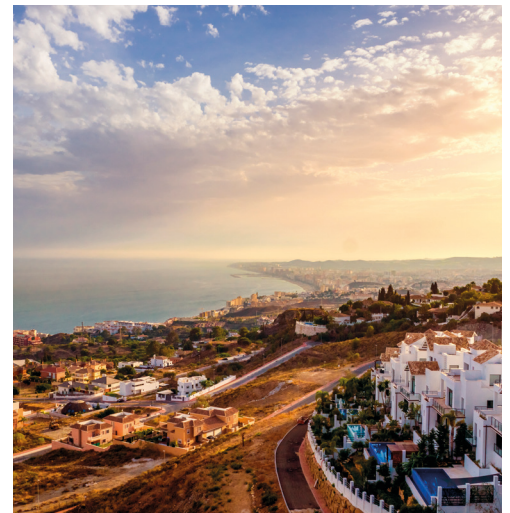
Kronos Homes amplía su apuesta por la Costa del Sol con 90 nuevas viviendas en la tercera fase de Capri

Kronos Homes refuerza su presencia en la Costa del Sol con el lanzamiento de la tercera fase de su promoción Capri, un desarrollo residencial de alta calidad entre Estepona y Marbella.

Esta nueva etapa contempla la construcción de 90 viviendas de dos y tres dormitorios, incluyendo áticos, bajos con jardín y terrazas, con inicio de obras previsto para finales de 2025 y entre-

ga estimada entre 2027 y 2028. Diseñado por el estudio malagueño TAU 2000, el proyecto destaca por su diseño innovador y sostenible, con calificación BREEAM, e integración paisajística. Entre sus zonas comunes se incluyen coworking, gimnasio, spa con piscina climatizada, y dos piscinas exteriores. Esta fase se suma a las dos anteriores —actualmente en construcción—, alcanzando un total de 266 viviendas.

Capri forma parte del ambicioso plan de Kronos Homes en la región, junto a otras promociones como Bahía, One Oak, Edén y Bali. La promotora sigue consolidándose como referencia en el segmento residencial premium, apostando por el urbanismo sostenible, el diseño vanguardista y el bienestar de los residentes en un entorno natural privilegiado.



RH Hoteles refuerza su expansión urbana con nuevo hotel en Murcia



La cadena valenciana RH Hoteles continúa consolidando su presencia en el mercado nacional con la apertura del RH Murcia Centro, su primer establecimiento en la Región de Murcia. Se trata de un hotel 3 estrellas con 61 habitaciones, ubicado estratégicamente junto al Mercado Central, en pleno centro urbano, y con fácil acceso a los principales puntos turísticos, comerciales y de ocio de la ciudad.

Este nuevo activo, que anteriormente operaba bajo la marca Zenit Murcia, se incorpora al plan de crecimiento de la cadena, que ya suma 22 hoteles distribuidos entre destinos turísticos y urbanos como Benidorm,

Gandía, Valencia o Castellón. Con esta apertura, RH Hoteles refuerza su compromiso con la expansión en mercados de alto potencial, apostando por la inversión inmobiliaria en ciudades intermedias y el turismo nacional.

La operación también se alinea con las tendencias actuales de urbanismo sostenible y revitalización de cascos históricos, promoviendo una oferta adaptada tanto al visitante vacacional como al viajero corporativo. La compañía mantiene su interés por incorporar nuevos activos que refuercen su posicionamiento en el segmento hotelero urbano de alta calidad.

ASSA ABLOY

Accesibilidad y seguridad con nuestras puertas automáticas



Asesoramiento
para arquitectos

Mejore la accesibilidad y el valor de sus proyectos residenciales

Nuestras puertas automáticas garantizan accesibilidad y seguridad en cada edificio. Transforme sus proyectos residenciales con soluciones innovadoras que cumplen con todas las normativas vigentes, mejorando la calidad de vida de los residentes.

Contacte con nosotros para más información:
info.es.aes@assaabloy.com
www.assaabloyentrance.com/es/es

ASSA ABLOY
Entrance Systems



Experience a safer
and more open world

Axel Hotels inaugura en Bilbao su décimo hotel tras invertir 1 M€



Axel Hotels ha inaugurado su nuevo establecimiento en el casco viejo de Bilbao, tras una inversión de 1 M€, reforzando su presencia en el País Vasco junto a Axel Hotel San Sebastián. Con 110 habitaciones, el nuevo hotel urbano dirigido al público LGBTQIA+ prevé alcanzar 32.884 reservas en 2025, con una ocupación estimada del 85% y una facturación aproximada de 3,75 M€.

El hotel destaca por su diseño que fusiona el espíritu artístico e industrial bilbaíno, ofre-

ciendo servicios como Skybar con piscina retráctil, gimnasio, sauna y wellness club, en línea con las nuevas tendencias de Diseño y Hospitalidad Mallorca:Arquitectura Hotelera.

Con esta apertura, Axel Hotels suma 10 establecimientos, ocho en España, y mantiene su ambicioso plan de expansión mediante franquicias, con el objetivo de alcanzar 20 nuevos hoteles en cinco años, consolidando su papel en el segmento lifestyle y la inversión inmobiliaria orientada a experiencias inclusivas y urbanismo sostenible.

Iroko Iberia refuerza su apuesta hotelera con la compra del Htop Calella Palace por 22M€

Iroko Iberia, gestora especializada en activos inmobiliarios, ha cerrado una operación de sale & leaseback con Htop Hotels, adquiriendo el hotel Htop Calella Palace por 22 M€.

Este acuerdo permite a la cadena hotelera seguir operando el establecimiento en régimen de arrendamiento, asegurando la continuidad operativa del activo.

Ubicado en la costa del Maresme, este hotel 4 estrellas familiar cuenta con 339 habitaciones y amplias instalaciones: spa, gimnasio, restaurante, bary zonas para familias. Iroko Iberia, que actúa por cuenta del fondo Iroko Zen, ya ha anunciado una inversión adicional de 4 M€ para su renovación integral, con el objetivo de mejorar su posicionamiento en el mercado. Según Óscar Duclert, CEO de Iroko Iberia, esta operación marca el inicio de una colaboración a largo

plazo con Htop y refleja el compromiso de la firma con el desarrollo de activos turísticos de valor en destinos estratégicos.

Esta transacción subraya el dinamismo actual en el segmento hotelero y el interés inversor por activos con recorrido, consolidando tendencias vinculadas al Diseño y Hospitalidad Mallorca: Arquitectura Hotelera y a la creciente inversión inmobiliaria en destinos turísticos clave.



Idiliq Group amplía su cartera en España con la adquisición de un resort en Mallorca



IDILIQ Group ha cerrado la compra del Hotel Cecilia, un exclusivo resort situado en Portocolom, Mallorca, a Elaia Investment Spain, SOCIMI, SA, consolidando su posicionamiento en el competitivo mercado vacacional español.

Esta operación refuerza la estrategia del grupo de expandirse en destinos turísticos clave de Europa y ofrecer alojamientos de alta calidad.

El resort, ubicado a escasos metros de la playa de Cala Marsal, dispone de 129 apartamentos, jardines, piscina y restaurante. Actualmente operado por un tercero, pasará a ser gestionado directamente por IDILIQ a partir del 1 de octubre de 2025. Durante el invierno de ese año, se llevará a cabo una reforma integral que transformará el complejo, cuyo relanzamiento está previsto para la primavera de 2026 bajo una reconocida marca hotelera internacional.

Este movimiento responde a la estrategia de IDILIQ de fortalecer su presencia en España, tras décadas de éxito en destinos como la Costa del Sol y Tenerife. La compañía apuesta por el diseño y hospitalidad en Mallorca: arquitectura hotelera, impulsando así el desarrollo de proyectos innovadores en enclaves de alta demanda. La operación confirma el compromiso del grupo con la inversión inmobiliaria en activos turísticos estratégicos.

SMART WINDOW COVERINGS



Be
inspired

COULISSE
since 1992

coulisse.com

Fast Retailing compra la flagship de Uniqlo en Gran Vía por 85 M€

El grupo japonés Fast Retailing, dueño de Uniqlo, ha comprado el edificio de su tienda insignia en el número 37 de la Gran Vía de Madrid por 85 M€ a Axa RE, que obtiene una plusvalía de 5 M€.

El inmueble, de 4.000 m², cuenta con 2.300 m² comerciales distribuidos en cuatro plantas.

La operación refuerza la presencia de Uniqlo en uno de los principales ejes del retail prime Madrid, y confirma el atractivo de la inver-

sión inmobiliaria en ubicaciones estratégicas. El activo, ocupado por H&M hasta 2014, fue reformado por Uniqlo en 2022 como flagship en España.



Castellana Properties refuerza su expansión con la compra de Forum Madeira por 63,3 M€

Castellana Properties ha adquirido el centro comercial Forum Madeira en Funchal (Portugal) por 63,3 M€, consolidando su estrategia de crecimiento en el retail de alta calidad.

Con una SBA de 21.472 m² y 800 plazas de aparcamiento, el activo registra 5,4 millones de visitas anuales, un 33% de turistas internacionales.

El complejo, con ocupación del 100%, alberga marcas como Inditex, Pingo Doce y Cinema NOS, y se ubica en una



zona residencial y turística en expansión. La operación refuerza su apuesta por activos con alto potencial en entornos de urbanismo sostenible y dinamismo comercial.

ILIM y Aberdeen compran el Parque Comercial Nexum en Fuenlabrada a Equilis

La gestora belga Equilis ha completado la venta del Parque Comercial Nexum de Fuenlabrada, al suroeste de Madrid, a los fondos internacionales ILIM (Irish Life Investment Managers) y Aberdeen Investments, en una operación asesorada por Savills.

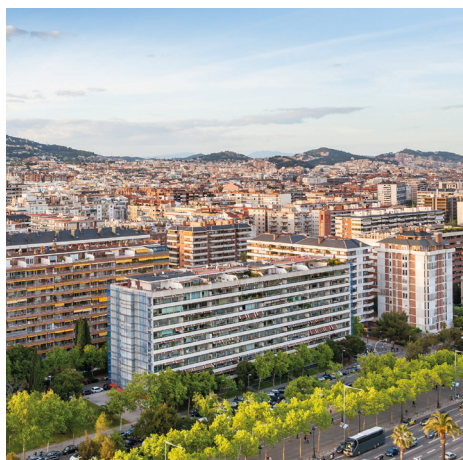
El activo, que suma 23.000 m² de superficie bruta alquilable, refuerza el atractivo del mercado madrileño para la inversión inmobiliaria en pro-

yectos sostenibles y consolidados. Nexum Retail Park destaca por su certificación Breeam 'Very Good', reflejo de su compromiso con el urbanismo sostenible y los materiales de construcción eficientes. La superficie alberga una oferta comercial y de ocio diversificada, con marcas como Supeco, Kiwoko, Pepco, Norauto, McDonald's y Jysk, además de un hotel integrado, lo que potencia su atractivo como activo retail prime en Madrid.

La parte vendedora ha contado con el asesoramiento legal de Pérez-Llorca, mientras que Garrigues (legal), Arcadis (técnico) y Knight Frank (valoración) han representado a los compradores. Esta transacción pone de manifiesto la fortaleza del sector comercial en zonas metropolitanas de alta demanda y la consolidación del interés inversor extranjero en el corredor sur de la Comunidad de Madrid.



LRI y Guillem Capital apuestan por el retail catalán con la compra del Centro Comercial La Farga



La joint venture Inversiones y Promociones GL 2023, integrada por López Real Inversiones (LRI) y Guillem Capital, ha cerrado la adquisición del Centro Comercial La Farga, ubicado en Hospitalet de Llobregat (Barcelona).

Este activo, con una superficie bruta alquilable de 18.000 m², se posiciona como una pieza clave en la estrategia de expansión

de ambos grupos en el mercado de centros y parques comerciales de alta calidad en España.

Situado en la avenida Josep Tarredellas, La Farga alberga operadores consolidados como Caprabo, Cinesa, Mango, Druni, Lefties y Burger King, ofreciendo una combinación sólida de oferta comercial y de ocio. Según Miguel Ángel Álvarez, CEO de LRI, el centro

cuenta con "un gran potencial de desarrollo", anticipando nuevas actuaciones para revitalizar el activo y reforzar su posicionamiento.

En la operación han participado firmas de referencia como Cushman & Wakefield, Amalthea Retail Investments, Eversheds, Garrigues, Opinia, Cabeza y Sastre, y LyC, reflejando el interés estratégico por activos urbanos consolidados.

Zambal compra oficinas en Méndez Álvaro por 115 M€

La socimi Zambal, gestionada por IBA Capital Partners, ha adquirido el 50% del complejo Prado Urban Business Park en Méndez Álvaro por 115,3 M€.

El activo, de más de 58.000 m² y con inquilinos como Amazon, la CAM y

el Ayuntamiento de Madrid, refuerza su apuesta por el eje de oficinas más dinámico de la capital. La operación destaca dentro del mercado de inversión inmobiliaria y consolida el protagonismo de Madrid en el desarrollo del Futuro Arquitectura Madrid.



La flexibilidad impulsa el auge del coworking en España en 2024



El modelo de oficinas flexibles se consolida en España con un crecimiento del 15% en 2024 y más de 25.500 puestos contratados.

Ciudades como Madrid y Barcelona, con niveles de ocupación del 85% y 80% respectivamente, lideran este auge. El coworking destaca por su capacidad de adap-

tación, eficiencia operativa y ahorro de costes, siendo clave para empresas que buscan entornos dinámicos y colaborativos. Esta tendencia se alinea con el impulso del Futuro Arquitectura Madrid y la expansión del Networking Arquitectura Madrid, consolidando un nuevo paradigma en el diseño y uso del espacio laboral.

Garbe Industrial Real Estate apuesta por el Corredor del Henares con una nueva plataforma logística en Alcalá

Garbe Industrial Real Estate refuerza su presencia en el mercado español con la adquisición de un terreno de 24.000 m² en Alcalá de Henares (Madrid), donde proyecta la construcción de una plataforma logística de última generación de 12.500 m².

El proyecto contará con 500 m² de oficinas y espacios sociales y se ha

diseñado para acoger a un único inquilino, combinando funcionalidad y sostenibilidad. La inversión total asciende a 15 M€, con inicio de obras previsto para comienzos de 2026 y entrega antes de finalizar ese año.

Esta operación representa el tercer desarrollo de la firma en España, tras sus inversiones en Numancia de la Sagra (Toledo) y en el área

metropolitana de Barcelona, consolidando su estrategia de expansión en ubicaciones clave del sector logístico. Garbe ha contado con el asesoramiento de CBRE y el despacho legal Gómez-Acebo & Pombo, reafirmando el creciente interés inversor en el Corredor del Henares, una zona estratégica para la construcción de data centers en Madrid y otras infraestructuras críticas.



IWG impulsa el coworking en España con un ambicioso plan de expansión hasta 500 centros



International Workplace Group (IWG) acelera su crecimiento en el mercado español con el objetivo de alcanzar entre 400 y 500 centros de coworking en los próximos años.

Tras un sólido incremento del 16% anual en 2024, la compañía ha ampliado su presencia en Madrid, Barcelona, Málaga, Sevilla, Islas Baleares y Canarias, consolidando su liderazgo en el sector de espacios de trabajo híbrido.

Entre las próximas aperturas destaca el desarrollo del mayor espacio flexible de España, un centro

de más de 10.000 m² ubicado en la zona del Estadio Santiago Bernabéu, en Madrid. Esta operación refuerza el posicionamiento estratégico de IWG en áreas urbanas clave, en línea con la creciente demanda de oficinas flexibles de alta calidad y soluciones adaptadas a las nuevas dinámicas laborales.

Actualmente, IWG opera 77 centros en 27 municipios bajo marcas como Regus, Spaces, HQ y Signature, convirtiéndose en un actor clave en la transformación del modelo laboral y el desarrollo del futuro de la arquitectura en Madrid, impulsando un entorno laboral más eficiente, sostenible y conectado.

AXA IM Alts cierra una de las mayores operaciones del año con la venta de cuatro activos por 300 M€ a IBA y Batipart



AXA IM Alts ha completado la venta de una cartera inmobiliaria diversificada valorada en 300 M€ a la joint venture formada por IBA Capital Partners y Batipart Europe, en una de las transacciones más destacadas del año en el mercado de inversión inmobiliaria en España.

La operación incluye dos inmuebles de oficinas en Madrid, una plataforma logística de más de 35.000 m² en Barcelona y una parcela de suelo industrial con alto potencial de desarrollo en la misma ciudad.

El activo más emblemático es un complejo de oficinas de 60.000 m² en la calle Ramírez de Prado,

ocupado por la Comunidad y el Ayuntamiento de Madrid, lo que refuerza su atractivo en una zona con alta demanda de ocupación. También forma parte de la operación un edificio de oficinas de 6.000 m² en Ramírez de Arellano (Madrid).

La compraventa, estructurada a través de una sociedad inmobiliaria gestionada por AXA IM Alts, ha contado con el asesoramiento de Savills, JLL, Deloitte, Uría Menéndez, Pérez-Llorca, Rubio Laporta y CaixaBank como entidad financiadora. La operación refleja el sólido dinamismo de los mercados de oficinas y logística, impulsados por criterios de ubicación estratégica y alto rendimiento.

IOF II transforma Marina 206 en el primer edificio de oficinas Leed y Well Platinum rehabilitado de Barcelona

La firma estadounidense Income Opportunity Fund II (IOF II) ha completado una inversión de 8,4 M€ en la rehabilitación integral del edificio de oficinas Marina 206, situado en el corazón del Ensanche de Barcelona, entre la avenida Diagonal y la Gran Vía de las Cortes Catalanas.

Con una superficie de 6.433 m² repartidos en nueve plantas, este inmueble Clase A se convierte en el primer edificio de oficinas en España en obtener, tras una rehabilitación completa, las certificaciones Leed Platinum, Well Platinum y WiredScore, posicionándose como referente de viviendas de alta calidad aplicadas al entorno de trabajo y símbolo de urbanismo sostenible.

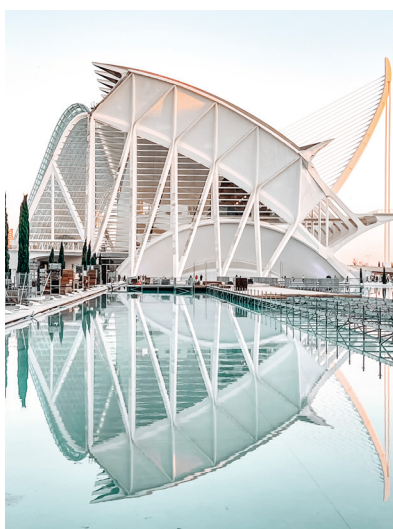
La comercialización del activo está en manos de BNP Paribas Real Estate, que lo ofrece en régimen de alquiler. Marina 206 incorpora los más altos estándares en sostenibilidad, eficiencia energética y bienestar de los usuarios, e incluye espacios como salas de reuniones y polivalentes, una cafetería, lounge, terraza comunitaria y 56 plazas de aparcamiento subterráneo.

La operación confirma el dinamismo del mercado de oficinas barcelonés, especialmente en zonas prime como el Ensanche, y subraya la creciente demanda de espacios que integren materiales de construcción sostenibles y tecnología punta. IOF II, que adquirió el activo en 2016, refuerza así

su apuesta por activos de alto valor añadido en ubicaciones estratégicas, alineándose con las tendencias del futuro de la arquitectura en Barcelona y la transformación digital del sector.



IWG refuerza su red en Valencia con HQ Estación Sorolla, nuevo coworking junto al AVE



IWG (International Workplace Group), líder mundial en espacios de trabajo híbrido, inaugura el nuevo centro HQ Estación Sorolla en Valencia, consolidando su apuesta por el futuro del trabajo flexible.

Ubicado en la calle del Marqués de Campo, 13, en el distrito de Jesús y a menos de diez minutos de la estación del AVE Joaquín Sorolla, el edificio ofrecerá 1.300 m² de oficinas privadas, salas de reuniones y áreas creativas adaptadas

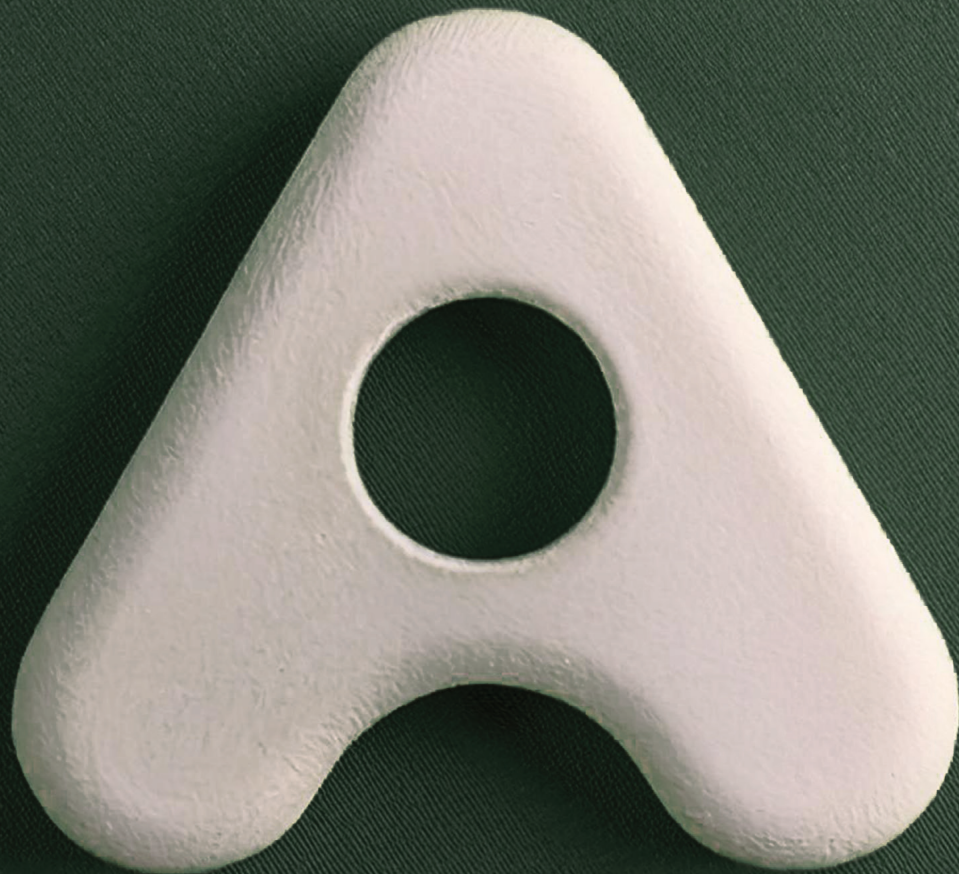
a las nuevas exigencias del entorno laboral.

Esta apertura —fruto de la colaboración con el franquiciado Joaquín Sorolla BC Valencia S.L.— representa el cuarto centro de IWG en la ciudad, donde ya opera espacios Regus en ubicaciones clave como Mestalla, Sorolla Center y Las Barcas. El nuevo coworking HQ responde a la creciente demanda de espacios profesionales flexibles en la región, especialmente en un contexto donde la Comunidad Valenciana se posiciona

como la tercera autonomía con mayor implantación del teletrabajo en España, según el ONTSI.

La apuesta por este modelo responde a una visión estratégica centrada en el urbanismo sostenible, la inversión inmobiliaria orientada al uso mixto, y el impulso de un ecosistema empresarial más conectado y eficiente. Con esta iniciativa, IWG contribuye al posicionamiento de Valencia como ciudad clave en la red global de hubs de trabajo híbrido.

Ganas de cambiarlo todo.



En Aurora no solo construimos viviendas.

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

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

Somos Aurora, y tenemos #GanasDeCambiarloTodo

aurora-homes.es



aurora

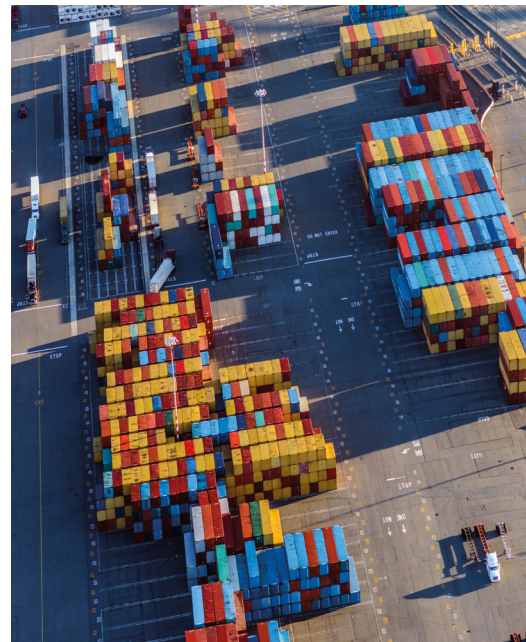
España gana atractivo logístico en Europa con 510 M€ invertidos en el último trimestre de 2024

El sector industrial y logístico europeo cerró 2024 con una inversión total de 37.900 M€, un 14% más que en 2023, representando ya el 24% del total de la inversión inmobiliaria en Europa, según el informe *European Logistics Outlook* de Savills. Esta recuperación estuvo especialmente marcada en el cuarto trimestre, con 12.000 M€, el nivel más alto del año.

España mantuvo su protagonismo en este contexto, alcanzando 510 M€ en el último trimestre del año, lo que supone un incremento del 14% frente al trimestre anterior. A pesar de la persistente escasez de producto, el mercado español ha mostrado signos de dinamismo gracias a la apertura de nuevos procesos de venta para atender una demanda cada vez mayor.

Según Savills, las ciudades de Madrid y Barcelona lideran esta reactivación con rentabilidades prime ya en 4,75%, en línea con la tendencia europea de ajuste ante la expectativa de nuevas políticas monetarias. Además, la absorción logística en España creció un 20,9% en 2024, superando ampliamente la media europea y los niveles pre-pandemia, impulsada por el auge del comercio electrónico, la diversificación de las cadenas de suministro y la adopción de tecnologías como la automatización y la inteligencia artificial.

El estudio también señala que los activos más atractivos para los inversores en 2025 serán los big box y la logística urbana, siendo España el destino más destacado para este tipo de producto, especialmente en mercados prime como Madrid y Barcelona.



Logicor lanza más de 47.000 m² de superficie logística en Barcelona con JLL y Forcadell



Logicor ha encargado a JLL y Forcadell la comercialización en co-exclusiva de más de 47.000 m² en su nuevo parque logístico **Abrera Logistics Park**, ubicado estratégicamente junto a la AP-2 en Barcelona.

El complejo está compuesto por dos naves de última generación, ambas con certificación Breeam Excellent, destinadas a atender la creciente demanda de logística de úl-

tima milla, e-commerce y operadores 3PL. La principal nave dispone de 40.436 m², con 46 muelles de carga y altura libre de 11 metros. La segunda, de 6.912 m², suma 11 muelles y modernas oficinas. Este desarrollo reafirma el dinamismo del sector inmo-logístico catalán y su relevancia en la inversión inmobiliaria y la expansión de la construcción logística en España.

Jarquil finaliza nave industrial para La Victoria en Almería por 1,5 M€

La constructora Jarquil ha finalizado con éxito la entrega de una nueva edificación industrial para la Cooperativa La Victoria, ubicada en el municipio de La Mojonera (Almería). El proyecto, ejecutado en un plazo de ocho meses y con una inversión aproximada de 1,5 M€, está destinado a reforzar las operaciones logísticas y de comercialización de productos agrícolas como fitosanitarios, fertilizantes especiales, micronutrientes y fitofortificantes.

La actuación contempla una nave principal de 1.700 m², acompañada por 650 m² de oficinas distribuidas en dos plantas, además de una zona de carga exterior de 270 m² destinada a muelles logísticos. Para su construcción, Jarquil ha utilizado estructuras prefabricadas de hormigón, lo que ha permitido agilizar los tiempos de obra y asegurar la durabilidad del edificio, al tiempo que se contempla la posibilidad de futuras ampliaciones del complejo.

Este nuevo desarrollo industrial supone un impulso significativo para la actividad productiva de la región y refuerza el posicionamiento de Jarquil en el ámbito de la construcción logística en España, especialmente en entornos rurales con alto potencial agroindustrial. El proyecto también se alinea con los principios de urbanismo sostenible y optimización en el uso de materiales de construcción, consolidando un modelo eficiente, funcional y preparado para el crecimiento.



URINARIO Y ACERO INOXIDABLE

un dúo sostenible perfecto

DELABIE



EL URINARIO, ¡FUNDAMENTAL PARA UNOS ASEOS SOSTENIBLES!

Fácil de instalar, el urinario consume 7 veces menos agua que un inodoro, ocupando 2 veces menos espacio. Tras años en segundo plano, el urinario vuelve por la puerta grande: la de la sostenibilidad.

Combinando el fluxor electrónico TEMPOMATIC 4 con el urinario de acero inoxidable FINO, opta por:

- **Un diseño elegante y atemporal**
- **Una instalación muy ahorradora en agua**
- **La solidez y reciclabilidad del acero inoxidable**

DELABIE, fabricante especializado en **grifería 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

30 AÑOS
GARANTÍA

50 AÑOS
REPARABILIDAD

Centros de Datos 2024: IA, Energía y Sostenibilidad marcan el futuro del sector

INFORME REALIZADO POR JLL

MOTORES DE DEMANDA

La democratización de la inteligencia artificial está suponiendo la mayor transformación en la industria de los centros de datos desde su aparición. Tras una década de crecimiento acelerado impulsado por la demanda de servicios cloud y el uso masivo de dispositivos conectados, en 2024 la IA está redefiniendo los criterios de diseño, selección de emplazamientos y estrategias de inversión. La necesidad de energía se dispara, y en paralelo, se enfrentan desafíos de escasez eléctrica en mercados clave y una fuerte competencia por los recursos con sectores como el vehículo eléctrico o la fabricación avanzada. Según la Comisión Europea, el

consumo eléctrico aumentará un 60 % para 2030, lo que requerirá inversiones masivas en generación renovable.

En este nuevo escenario, los centros de datos se consolidan como un activo inmobiliario atractivo. Su desarrollo sigue en auge gracias al crecimiento de la economía digital, la expansión del Internet de las Cosas y nuevas normativas de soberanía de datos. IDC prevé que la capacidad global de almacenamiento pase de 10,1 zettabytes en 2023 a más de 21 ZB en 2027. Para responder a esa demanda, los nuevos desarrollos de colocation e hiperescalado ya superan los 100 MW en muchos casos, cuando hace una década

apenas llegaban a 10 MW.

La irrupción de la IA generativa está acelerando el cambio. Su infraestructura necesita una densidad y capacidad de procesamiento muy superior a la de los centros tradicionales. Las cargas de trabajo varían enormemente según se trate de entrenamiento, ajuste o inferencia, lo que obliga a planificar cuidadosamente el uso de energía. Por ello, los nuevos centros se están ubicando en zonas con alta disponibilidad eléctrica, bajo coste energético y fuentes sostenibles. Países nórdicos como Suecia se posicionan como destino ideal gracias a su red verde y clima favorable.

““““

La IA generativa impulsa una transformación total del sector de centros de datos, con nuevas necesidades de diseño, ubicación y suministro energético, llegando a requerir densidades de hasta 100kW por rack



FORUM VÍA INMOBILIARIA RESIDENCIAL Y FLEXLIVING SEVILLA - 6 FEBRERO 2025

El pasado 6 de febrero del 2025, el Hotel Meliá Lebreros fue el escenario del “Forum Vía Inmobiliaria Residencial y Flexliving – Sevilla”, un evento organizado por Grupo Vía que reunió a los principales referentes del sector inmobiliario para debatir sobre los desafíos y oportunidades en la promoción residencial en la capital andaluza.

Durante la jornada patrocinada por COMMTECH, se abordaron temas clave como la sostenibilidad en el desarrollo urbano, el acceso a la vivienda asequible, la evolución del mercado inmobiliario, la integración de infraestructuras y los nuevos modelos residenciales.

El encuentro contó con un panel de expertos conformado por Jesús García, Director Territorial Centro de VÍA CÉLERE; Alfonso Losada, Design Manager de Andalucía Occidental en HABITAT INMOBILIARIA; Rosa Villaseca, Directora de Proyectos y Desarrollo de Negocio en GRUPO ABU; y Zacarías Zulategui, Director Territorial de Promoción Andalucía Occidental en GRUPO INSUR, con la moderación de José Manuel López Pascia de REBS.

Los ponentes coincidieron en que el sector inmobiliario ha atravesado un período de alta demanda, pero también de incertidumbre, debido a factores como el incremento en los costes de construcción y la escasez de mano de obra.

Desde VÍA CÉLERE, Jesús García señaló que los años recientes han sido positivos en términos de entregas, pero el encarecimiento de los materiales y la crisis de suministros han obligado a renegociar contratos y a replantear estrategias para mantener la viabilidad de los proyectos.

Por su parte, Rosa Villaseca, de GRUPO ABU, destacó que la evolución de la demanda ha transformado las promociones inmobiliarias, con compradores cada vez más exigentes en términos de calidades, sostenibilidad y espacios comunes, lo que obliga a los promotores a adaptarse constantemente.

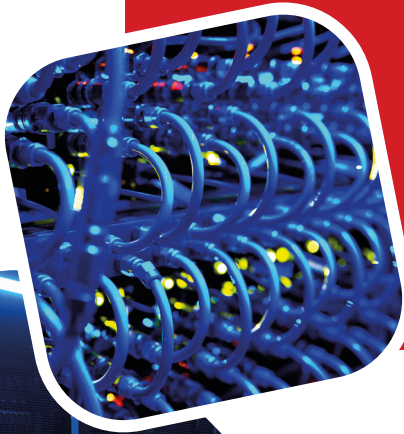
Uno de los puntos clave del foro fue la dificultad en el acceso a la vivienda, especialmente para los jóvenes. Zacarías Zulategui, de GRUPO INSUR, advirtió que el problema de la vi-

vienda asequible sigue sin resolverse y que, pese a los esfuerzos públicos, las barreras estructurales como la fiscalidad, los costes de construcción y la falta de suelo urbanizable siguen dificultando la promoción de este tipo de proyectos.

El foro también abordó la evolución del mercado hacia modelos de vivienda más flexibles, como el coliving o el alquiler temporal. Alfonso Losada, de HABITAT INMOBILIARIA, señaló que el coliving y el alquiler temporal pueden ser una alternativa, pero la mentalidad de propiedad sigue siendo predominante en España, lo que limita su expansión.

El Forum Vía Inmobiliaria Residencial y Flexliving Sevilla dejó claro que el mercado inmobiliario atraviesa una fase de transformación en la que la sostenibilidad, la innovación y la colaboración público-privada serán fundamentales para afrontar los retos del futuro. Los expertos coincidieron en que la evolución del sector requiere un equilibrio entre la rentabilidad de los proyectos y la necesidad de garantizar un acceso asequible a la vivienda.





En 2024, la inteligencia artificial y la transición energética están reconfigurando el modelo de crecimiento de los centros de datos, que se enfrentan a un futuro de alta demanda, innovación tecnológica y sostenibilidad obligatoria.

La sostenibilidad ya no es opcional: operadores como Amazon y Microsoft lideran el camino con inversiones récord en energías renovables, mientras que países como Irlanda y Singapur imponen moratorias por escasez energética

ENERGÍA SOSTENIBLE Y ESTRATEGIAS DE BAJO CARBONO

El diseño también está evolucionando rápidamente. La densidad media de los racks está aumentando año tras año. Los centros hiperescalables alcanzan ya los 36 kW por rack y se espera que lleguen a los 50 kW en los próximos tres años. En algunos casos se proyectan densidades de 80 o incluso 100 kW. Este incremento de densidad requiere soluciones más avanzadas de refrigeración. Por ello, se está extendiendo el uso de tecnologías como la refrigeración líquida o los intercambiadores traseros, que permiten reducir el consumo energético hasta en un 90 % frente a los sistemas tradicionales de aire.

A nivel operativo, la eficiencia energética sigue siendo un objetivo clave. Los operadores líderes están utilizando cada vez más herramientas software para orquestar los racks, gestionar el consumo y optimizar el rendimiento. La eficiencia también se mejora a través de algoritmos y computación paralela que permiten sacar mayor rendimiento a los ciclos de CPU sin necesidad de ampliar la infraestructura física. Todo ello contribuye a reducir el

PUE (Power Usage Effectiveness), que en muchos centros ya se sitúa cerca del 1,5.

El suministro eléctrico se ha convertido en el principal cuello de botella para el desarrollo. En países como Irlanda, Dinamarca o Estados Unidos, el consumo de los centros de datos está disparando la presión sobre redes eléctricas envejecidas. En Irlanda, por ejemplo, ya se han paralizado nuevas conexiones en Dublín hasta 2028. En Virginia, Dominion Energy ha comenzado a construir nuevas líneas de alta tensión para responder al aumento de demanda.

Frente a esta situación, los operadores están explorando nuevas estrategias de generación energética. Algunas de las más destacadas son los reactores modulares pequeños (SMRs), las celdas de hidrógeno o la energía solar distribuida. Microsoft ya está probando algunas de estas soluciones, y otros gigantes cloud como Amazon están invirtiendo en cientos de proyectos solares y eólicos a través de contratos de compra de energía (PPAs), que les aseguran el acceso a electricidad renovable estable en el tiempo.

La sostenibilidad se convierte así en un factor competitivo esencial. Los usuarios cada vez exigen más transparencia y compromiso medioambiental a los operadores. A la vez, las nuevas normativas obligan a medir y reducir la huella de carbono. Esto está llevando al sector a diversificar su ubicación, invertir en redes locales, colaborar con proyectos de energías limpias y diseñar centros más eficientes desde el origen. La oportunidad de crecimiento es enorme, pero solo aquellos que integren la sostenibilidad como eje estratégico podrán aprovecharla plenamente.

2024 marca el inicio de una nueva era para los centros de datos. La presión de la IA, la escasez energética y la exigencia de sostenibilidad están forzando una transformación total. Las empresas que sepan adaptarse a estos cambios liderarán el mercado de infraestructuras digitales en la próxima década.

Nuevo sistema Schüco AS FD 75 / 90

El interior nunca había sido tan exterior.

Máxima apertura y perfiles esbeltos.
Las nuevas correderas replegables de Schüco.



SCHÜCO

El Amanecer de la Nueva Era Digital:

Impulso y Transformación del Mercado Ibérico de Centros de Datos

REALIZADO POR COLLIERS

PANORAMA GENERAL Y TENDENCIAS CLAVE DEL MERCADO

El mercado de data centers en la Península Ibérica ha experimentado una madurez notable, reflejada en transacciones significativas y la llegada de importantes actores internacionales. Ejemplificado por la adquisición de Nabiax por Aermont y Adam Data Centers por CVC DIF, este mercado muestra una consolidación que atrae tanto a inversores institucionales como a operadores globales. Además, la inversión prevista en el sector, que supera los €8 mil millones hasta 2026, se encuentra impulsada por factores estratégicos como la ejecución del plan

quinquenal de Redeia, avances en inteligencia artificial y el acceso a recursos humanos altamente cualificados en regiones más allá de los centros tradicionales como Madrid y Barcelona. Estos desarrollos sugieren un robustecimiento del mercado y un aumento en la capacidad de atraer proyectos de gran envergadura.

Impacto de la Transformación Digital en la Infraestructura Tecnológica

La pandemia de COVID-19 catalizó una aceleración sin precedentes en la digitalización, evidenciando la necesi-

dad crítica de infraestructuras tecnológicas resilientes. Esto llevó inicialmente a una compresión de rendimientos debido al aumento explosivo de la demanda, seguido por una estabilización a medida que el mercado se ajustaba a la nueva normalidad. Este entorno ha favorecido un clima de inversión dinámico, donde los inversores están cada vez más interesados en participar en las fases iniciales del desarrollo de data centers para capturar rendimientos atractivos.

“““

La creciente demanda por propiedades eficientes energéticamente abre nuevas posibilidades para promotoras innovadoras

Avances Tecnológicos y Adaptación al Cambio en los Data Centers

El sector de data centers está enfrentando desafíos significativos debido a la evolución tecnológica rápida, especialmente con la implementación de tecnologías de inteligencia artificial que requieren capacidades de procesamiento de datos intensivas. Esto ha resultado en un aumento en la densidad de racks, con algunas instalaciones especializadas anticipando un crecimiento hasta de diez veces en su capacidad. La adopción de tecnologías de enfriamiento líquido se está volviendo crucial para manejar eficientemente el calor generado por estas densidades de potencia más altas. Paralelamente, la integración de energías renovables está transformando el sector, no solo como un compromiso con la sostenibilidad, sino también como una necesidad operativa para gestionar el consumo energético masivo de estas instalaciones.

Expansión Geográfica y Desarrollo de Nuevas Ubicaciones Estratégicas

A medida que Madrid y Barcelona se acercan a la saturación en términos de capacidad de data centers, los operadores están explorando nuevas ubicaciones. Aragón se ha destacado como una región con un potencial significativo debido a su capacidad para soportar desarrollos de gran escala, beneficiándose de su acceso a energías renovables y disponibilidad de terrenos grandes. Otras regiones como Valencia y Cantabria también están emergiendo

como puntos focales debido a sus ventajas en costos de suelo y energía, así como acceso a cables submarinos, lo que las hace atractivas para inversiones en data centers de tipo Edge y para operadores que buscan diversificar geográficamente su presencia.



La adopción de tecnologías avanzadas como el enfriamiento líquido y la integración de energías renovables están transformando el diseño y operación de data centers, apuntando hacia un futuro donde la eficiencia energética y la sostenibilidad son prioritarias.

Potencial Emergente de Portugal como Punto de Conexión Digital

Portugal está ganando reconocimiento como un destino clave para el desarrollo de data centers en Europa, especialmente con proyectos en Lisboa y Sines que se benefician de su posición estratégi-

ca en las redes de cables submarinos y su compromiso con la energía renovable. Estos desarrollos no solo buscan atender la demanda local, sino que también están posicionados estratégicamente para servir como puertos digitales en la intersección de Europa, África y América.

Visión a Largo Plazo y Proyecciones Futuras para el Mercado Ibérico de Data Centers

El mercado de data centers en la Península Ibérica se está preparando para una transformación profunda y continua. Con el crecimiento de la digitalización y la adopción de tecnologías avanzadas, el sector está bien posicionado para seguir expandiéndose, no solo en términos de capacidad física sino también en innovación tecnológica. La expansión hacia nuevas regiones y la creciente integración de soluciones sostenibles presagian una era de crecimiento y evolución que podría establecer a España y Portugal como líderes en la infraestructura de data centers en el sur de Europa.

Este análisis exhaustivo refleja un mercado en plena evolución, adaptándose no solo a las demandas tecnológicas actuales sino también anticipando las necesidades futuras del mundo digital globalizado. Con un entorno favorable para la inversión y una clara dirección hacia la sostenibilidad, la Península Ibérica está configurada para continuar su trayectoria ascendente en el ámbito de los data centers.





Transformación e impulso del mercado inmobiliario

Resiliencia, sostenibilidad e inversión estratégica

REALIZADO POR ENGEL & VÖLKERS

CLAVES DEL NUEVO CICLO INMOBILIARIO EN ESPAÑA

El sector inmobiliario español entra en 2025 con una hoja de ruta definida por la recuperación progresiva, el enfoque sostenible y la atracción de inversión internacional. Pese a los desafíos macroeconómicos del último bienio, los principales actores del mercado anticipan un nuevo ciclo de crecimiento, impulsado por la bajada de tipos, la consolidación de la demanda nacional e internacional y la firme apuesta por el desarrollo urbano sostenible.

Según el reciente Informe de Mercado España & Andorra 2024-2025 de Engel & Völkers, el año pasado se cerró con una facturación global de 1.240 M€, tres nuevos Market Centers en el norte de España y una estrategia digital que ha incrementado en un 85% el tráfico web. Un posicionamiento robusto que les permite prever un 2025 con subidas de precios, incremento de operaciones y especial protagonismo de zonas como Andalucía, Levante, el norte y las islas.

Vivienda eficiente, digital y premium

El comprador de hoy es digital, exigente y sensible a la sostenibilidad. Busca viviendas energéticamente eficientes, con diseños minimalistas y tecnología integrada. Espacios coworking, zonas wellness, servicios

domóticos y la privacidad como eje del confort son ya estándares exigidos en la vivienda nueva y reformada. Esto explica el auge de proyectos como "Capri" en Estepona, desarrollado por Kronos Homes, que conjuga integración paisajística, diseño contemporáneo y certificación BREEAM.

El mercado residencial continúa tensionado por la falta de oferta: apenas se construyen unas 130.000 viviendas anuales frente a las más de 650.000 del auge inmobiliario. Esta limitación desplaza el foco hacia el mercado de segunda mano y a la inversión en promociones llave en mano, como el reciente proyecto de Twin Peaks Capital con 112 viviendas BTR en Alcobendas, gestionadas por Patrizia.

Auge del coliving y la industrialización

La necesidad de acceso a vivienda por parte de jóvenes profesionales y la escasez de alquileres asequibles han impulsado soluciones innovadoras como el coliving, donde empresas como Homiii y Bravo! Students están liderando el cambio. Esta última prevé duplicar su inversión para gestionar más de 6.000 plazas, consolidando su posición como uno de los tres principales operadores del sector en España.

En paralelo, surgen iniciativas pioneras como Iberia Loreto 1, en el distrito de Barajas (Madrid), la primera promoción pública construida íntegramente en madera industrializada, lo que marca un hito en el camino hacia una construcción más sostenible y eficiente.

Perspectivas de inversión: capital paciente y apuesta estratégica

Aunque 2023 cerró con una contracción del 50% en el volumen de inversión, 2024 muestra señales de reactivación. El mercado hotelero se mantiene como locomotora, con proyectos destacados en la Costa del Sol y la expansión del Grupo Numa en Málaga y Lisboa. También en retail alimentario, donde AEW ha cerrado la venta de 22 supermercados por 120 M€ a MDSR.

El mercado de oficinas se adapta a nuevas demandas: espacios flexibles, certificaciones sostenibles y servicios al usuario como driver de atracción. En Madrid, el emblemático Perón 40, promovido por Mapfre y gestionado por Savills, ejemplifica esta transformación con certificación Leed Oro y zonas comunes de alto nivel.

“““

El mercado inmobiliario español encara 2025 como un año clave para la consolidación de un nuevo modelo urbano: más sostenible, tecnológico y centrado en la calidad de vida. El diseño, la eficiencia energética y la colaboración público-privada serán los pilares del crecimiento

PRÓXIMOS EVENTOS DATA CENTER 2025



**CONSTRUCCIÓN DE DATA CENTERS
BARCELONA**



**CONSTRUCCIÓN DE DATA CENTERS
PROYECTOS Y TENDENCIAS EN DISEÑO -
MADRID**



CONSTRUCCIÓN DE DATA CENTERS ZARAGOZA



CONSTRUÇÃO DATA CENTERS LISBOA





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.

