



“

España se consolida en 2025 como un mercado inmobiliario clave en Europa, con fuerte interés inversor y el reto de equilibrar vivienda y desarrollo urbano

”



Anna Gener

CEO de Savills Barcelona



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

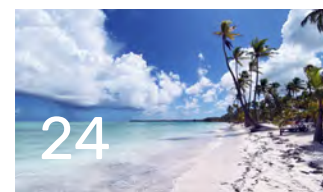
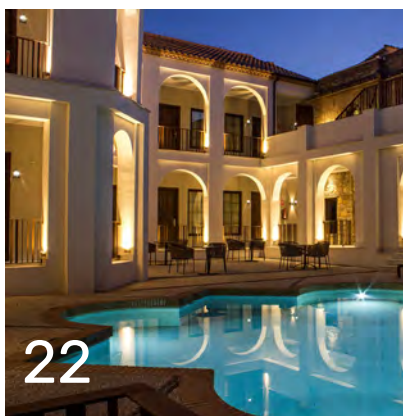
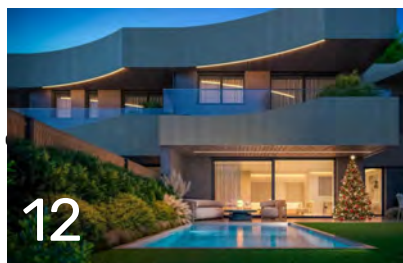
EDICIÓN
JOSE JIMÉNEZ
viainmobiliaria@grupovia.net

IDAN SERRANO
idan@grupovia.net

PUBLICIDAD
EDILBERTO SERRANO
eserrano@grupovia.net

SUSCRIPCIONES
suscripciones@grupovia.net

WWW.VIAINMOBILIARIA.COM



04 METROVACESA INICIA ABORA
CON 138 VIVIENDAS EN ADEJE

22 NH COLLECTION PALACIO DE
CÓRDOBA, NUEVO CINCO ESTRELLAS

10 LA INVERSIÓN EN OFICINAS
ALCANZARÁ LOS 3.000 M€ EN 2026,
SEGÚN SAVILLS

24 MATUTES INVERTIRÁ 800 M€ EN UN
COMPLEJO TURÍSTICO-RESIDENCIAL
EN REPÚBLICA DOMINICANA

12 KRONOS IMPULSA MIRAGE CON 80 M€
EN VILLANUEVA DE LA CAÑADA

26 SANTANDER Y MERLIN VALORAN
COMPRAR LOS CENTROS DE
BALKANY POR 1.600 M€

14 EVOLUCIÓN DEL MERCADO
RESIDENCIAL EN ESPAÑA

28 CA N'ESCANDELL CONTARÁ CON
532 VIVIENDAS EN 2027

18 ENTREVISTAMOS A:
ANNA GENER
CEO DE SAVILLS BARCELONA

34 PROMOVER VIVIENDA EN ESPAÑA:
RETOS NORMATIVOS Y BLOQUEOS
URBANÍSTICOS

GRUPO  VÍA

EDITORIA
SILVIA PUIG

SOCIO | DIRECTOR GENERAL
EDILBERTO SERRANO
eserrano@grupovia.net

BARCELONA
Calle del Figueral, 43, Esc 2 3º1ª
08880-Cubelles (Barcelona)
Tel.: 93 895 79 22
E-mail: info@grupovia.net
www.grupovia.net

Depósito legal: GI-492002

Sumario

Zaragoza transforma 60 locales vacíos en 73 nuevas viviendas en 2025

Durante 2025, el Ayuntamiento de Zaragoza concedió 60 licencias para transformar locales en desuso en 73 nuevas viviendas, dentro de una estrategia de urbanismo sostenible iniciada en 2021.

Gracias a la modificación 176 del PGOU, desde entonces se han creado 207 viviendas en toda la ciudad.

Los distritos de Delicias, San José y Las Fuentes lideran esta tendencia, reforzada

por la flexibilización normativa en 2024. Más de la mitad de los permisos fueron otorgados a particulares, consolidando un modelo alternativo a la promoción tradicional que refuerza el tejido urbano.

La medida, inspirada en modelos europeos, permite recuperar espacios en desuso, adaptándolos a nuevas demandas habitacionales bajo criterios técnicos (altura, ventilación, iluminación, etc.). Así, Zaragoza convierte

locales vacíos en viviendas de alta calidad, fomenta la inversión inmobiliaria local y combate la degradación urbana, asegurando una ciudad más cohesionada.



M&G suma 1.000 unidades a su cartera living en España por 239 M€

M&G Real Estate refuerza su apuesta por el mercado español con una inversión de 239 M€ para incorporar cerca de 1.000 unidades a su cartera de vivienda en alquiler institucional.

La operación incluye un edificio en Barcelona, orientado al segmento

living, y un proyecto de alquiler asequible en Valdebebas (Madrid), reforzando el atractivo de España para el capital internacional.

En Madrid, el desarrollo se sitúa en un enclave estratégico próximo a IFEMA y al hospital Isabel Zendal, con excelentes conexiones. En

Barcelona, la promoción se dirigirá a estudiantes y profesionales temporales, con entrega prevista para 2026. Ambos proyectos apuestan por la sostenibilidad y la generación de ingresos estables, aprovechando la escasez de oferta y la creciente demanda de viviendas de alta calidad.

Techo Hogar compra 34 inmuebles por 5,4 M€ en ocho CCAA

Techo Hogar Socimi (TuTechô) ha adquirido 34 inmuebles residenciales por 5,4 M€, sumando 4.503 m² en total, para destinarlos al alquiler social en colaboración con entidades públicas y del tercer sector.

La operación se distribuye en ocho comunidades autónomas, entre

ellas Cataluña, Andalucía, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana, reforzando su modelo de inversión socialmente responsable.

La compra incluye activos en ciudades como Barcelona, Córdoba, Madrid, Valladolid y Talavera de la Reina, donde destaca un edificio com-

pleto de 1.567 m². Esta estrategia permite ampliar el parque de viviendas asequibles y de alta utilidad social, consolidando a TuTechô como referente en la gestión de inmuebles con impacto positivo y en línea con los principios de urbanismo inclusivo y sostenibilidad social.

EEE lanza 730.000 m² en Parc Sagunt II



Espacios Económicos Empresariales (EEE) ha iniciado la comercialización de más de 730.000 m² de suelo en Parc Sagunt II, consolidando este enclave como uno de los polos industriales más estratégicos del arco mediterráneo.

La operación incluye la parcela IN1, con 618.398 m² disponibles, y cuatro lotes terciarios (TR1, TR2, TR3 y TR5.2) que suman

más de 112.000 m², todos aptos para proyectos industriales y logísticos.

Situado junto al Puerto de Sagunto, con acceso al futuro Corredor Mediterráneo y a una plataforma ferroviaria intermodal, Parc Sagunt II destaca por su conectividad y su cercanía a la futura gigafactoría de PowerCo (Grupo Volkswagen). La venta, exclusivamente al contado, permanecerá abierta hasta el 30 de marzo de 2026.

Con esta iniciativa, EEE impulsa la atracción de inversión y refuerza la posición de la Comunidad Valenciana como nodo clave para el desarrollo de infraestructura industrial y logística, promoviendo la llegada de grandes operadores y fortaleciendo la cadena de valor empresarial regional.

Metrovacesa inicia Abora con 138 viviendas en Adeje



Metrovacesa invierte 56 M€ en Abora, un exclusivo proyecto residencial en Playa Paraíso (Adeje) con 138 viviendas de 1 a 3 dormitorios, terrazas con vistas al mar, piscina y gimnasio.

Diseñado por Makin Molowny Portela Arquitectos, contará con calificación energética A, aerotermia e iluminación LED, reforzando

su apuesta por el urbanismo sostenible. A solo 200 metros del mar, el complejo se ubica en una zona estratégica del sur de Tenerife, cerca de servicios turísticos y naturales. Abora combina diseño, eficiencia y calidad de vida, consolidando la presencia de Metrovacesa en uno de los mercados más dinámicos del archipiélago.

Ebury compra el edificio Real Urbis en León por 3,6 M€



La firma financiera Ebury ha adquirido el edificio Real Urbis en León por 3,6 M€, consolidando

la ciudad como una de sus sedes estratégicas en España y reforzando su presencia operativa en el norte del país.

El inmueble, de 3.000 m² y cinco plantas, permitirá centralizar operaciones de tesorería, pagos internacionales, financiación empresarial y otros ser-

vicios corporativos clave. Con una plantilla que ha crecido un 400% desde 2023, Ebury prevé alcanzar los 300 empleados en León antes de 2028. La operación refuerza la tendencia de inversión inmobiliaria en ciudades medias bajo criterios de urbanismo sostenible, desarrollo empresarial y descentralización eficiente.

Mileway completa la primera fase de Silla Logistics Park en Valencia

Mileway refuerza su estrategia en la Comunidad Valenciana con la entrega de la primera fase de Silla Logistics Park, un nuevo hub logístico de última milla en el polígono industrial de Silla, al sur de Valencia.

El complejo suma ya 25.000 m² distribuidos en siete módulos flexibles, con previsión de alcanzar los 33.000 m² en el primer tri-

mestre del año. El parque destaca por su ubicación estratégica, con acceso directo a las principales vías de transporte de la región.

El proyecto ha obtenido la certificación BREEAM Excellent, apostando por la sostenibilidad en el diseño de naves industriales. Esta iniciativa sitúa a Valencia como eje clave en el desarrollo de inversión inmobiliaria en el

sector industrial, alineada con la demanda creciente de soluciones para la última milla y un enfoque de urbanismo sostenible.



La inversión inmobiliaria global superará el billón de dólares en 2026

La consultora internacional Savills prevé que la inversión inmobiliaria global superará el billón de dólares en 2026, con un crecimiento del 15% impulsado por el retorno del capital institucional y la solidez de la demanda.

La región EMEA, con un aumento del 22%, liderará el crecimiento, destacando España entre los mercados más dinámicos. Este repunte confirma la recu-

peración de los principales mercados tras años de ajuste y cautela inversora.

El sector de oficinas captará una cuarta parte de la inversión total, mientras el segmento living y los activos prime seguirán atrayendo interés. El contexto de estabilización macroeconómica y el avance de tecnologías como la inteligencia artificial refuerzan el optimismo inversor. La ampliación de opera-

ciones cross-border consolida un mercado más global, competitivo y tecnológicamente preparado.

España se posiciona así como un destino estratégico dentro del nuevo ciclo de inversión inmobiliaria, con oportunidades ligadas a la transformación digital, la resiliencia operativa y un enfoque renovado hacia el urbanismo sostenible y el capital internacional.

Metrovacesa lanza 72 nuevas viviendas en Atria

Metrovacesa ha iniciado la segunda fase de su promoción Atria en La Alcaidesa (Cádiz), sumando un total de 144 viviendas plurifamiliares de 2 y 3 dormitorios, con una inversión conjunta de 54,7 M€. Todas las unidades contarán con plaza de garaje y trastero.

Diseñado por Lahuerta Vázquez-Reina Arquitectura, el residencial ofrece completas zonas comunes: piscinas, spa, gimnasio, coworking y áreas infantiles. El proyecto dispone de calificación energética A en consumo y emisiones de CO₂,



apostando por la eficiencia y la sostenibilidad.

Ubicado entre San Roque y La Línea, Atria se sitúa en una zona de alta demanda, con un diseño que integra confort, sostenibilidad y vida comunitaria. Con esta promoción, Metrovacesa refuerza su posición en Andalucía como promotora de viviendas de alta calidad en enclaves estratégicos.

Gavari Properties vende 80 viviendas y un local en Málaga por hasta 10,5 M€

La socimi Gavari Properties ha cerrado la venta de 80 viviendas y un local comercial en Málaga por hasta 10,5 M€, generando una plusvalía de entre 3,2 y 3,9 M€.

La operación, asesorada por Catella, ha sido adquirida por un grupo inversor privado gestionado por Bravus Iberian Partners. Los activos suman más de 5.500 m²

construidos en los barrios de Santa Julia y Los Tilos.

Tras esta desinversión, Gavari centrará su operativa en Madrid, donde conserva 132 viviendas y un local con más de 10.000 m² construidos. La transacción refleja la fortaleza del mercado residencial andaluz y su potencial dentro de las estrategias de inversión inmobiliaria y urbanismo sostenible.



Grupo Insur avanza en la novación de su bono de 30 M€

Con un quórum del 91,67% y el respaldo unánime de los bonistas, se ha aprobado la modificación de las condiciones del bono, emitido originalmente en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF).

La decisión responde al favorable momento que atraviesa el mercado de la promoción residencial y a la intención de ampliar el uso de los fondos a nuevas localizaciones donde ya opera

Grupo Insur, incluyendo la inversión a través de Joint Ventures gestionadas íntegramente por la compañía.

La operación, asesorada por Bestinver Securities, refuerza la estrategia de crecimiento sostenible de Grupo Insur, que mantiene una sólida presencia en Madrid y Andalucía con una cartera de más de 4.800 viviendas y más de 117.000 m² en activos terciarios. Esta novación consolida su ca-

pacidad de adaptación al entorno y reafirma su compromiso con el desarrollo de viviendas de alta calidad, el urbanismo sostenible y nuevas oportunidades de inversión inmobiliaria.



El turismo deportivo se posiciona como motor clave del sector turístico español

Según el informe de evercom, el turismo deportivo ha dejado de ser un segmento minoritario para convertirse en un motor estratégico de desarrollo turístico en España.

En 2024, generó 3.048 M€ en gasto directo, destacando especialmente la

aportación de visitantes internacionales, que representaron más del 58% del total. Este perfil de viajero, joven, digital y con alto poder adquisitivo, busca experiencias completas que integren deporte, gastronomía, cultura y ocio urbano.

El estudio señala que este tipo de turismo contribuye

a desestacionalizar la demanda, redistribuir el flujo de visitantes y generar un impacto económico sostenible. Además, se ha convertido en una herramienta de relato: los turistas no sólo consumen eventos, sino que generan y comparten contenido que posiciona al destino en redes y plataformas digitales.

SmartRental Group crece un 27 % y acelera su expansión internacional



SmartRental Group cerró 2025 con una facturación de 65 M€, un 27% más que el año anterior, y prevé

alcanzar 79 M€ en 2026. Opera 38 activos en Europa y sigue expandiéndose con nuevas aperturas en Grecia y Alemania.

Con más de 3.500 unidades, el grupo apuesta por modelos como hospitality, flex living y senior living,

destacando el complejo Evoca Living en Alicante. En 2026 continuará su expansión con foco en el sur de Europa. base sólida, SmartRental afronta 2026 con una estructura optimizada y una estrategia clara de crecimiento en el sur de Europa

Vila Galé crece en Brasil y refuerza su liderazgo en Iberia



El Grupo Vila Galé cerró 2025 con una facturación récord de 321,5 M€, reforzando la solidez de su modelo de expansión sostenible en un entorno competitivo y cambiante.

Portugal y España aportaron el 60% de los ingresos (193,5 M€), mientras que Brasil incrementó su facturación un 23%, acercándose progresivamente

al peso de la operación ibérica, a pesar de contar con un número menor de unidades hoteleras.

En términos operativos, el grupo registró 1,9 millones de habitaciones ocupadas y 1,25 millones de huéspedes, con un crecimiento global del 5% y 4%, respectivamente. Destaca el fuerte impulso del mercado brasileño, con un alza del 12% en ocupación, frente al 1% registrado en la península ibérica. Las tasas medias de ocupación fueron del 56% en Iberia y del 50% en Brasil, resultados que reflejan la capacidad del grupo para mantener una operativa robusta, ágil y bien adaptada a las demandas del mercado actual.

NUMA transforma un edificio en alojamiento premium en Fuencarral



El Grupo NUMA ha inaugurado NUMA Madrid Fuencarral, un nuevo alojamiento de 34 unidades en el número 6 de la calle Fuencarral.

El edificio, antes una oficina, ha sido transformado en un espacio de corta estancia con diseño contemporáneo y gestión 100% digital. La operación se realiza bajo un contrato de arrendamiento a largo plazo con Grupo Alting,

propietario del inmueble. Con esta apertura, NUMA consolida su expansión en España, con presencia en Madrid, Marbella y Málaga, y apuesta por reconvertir edificios céntricos en alojamientos eficientes y sostenibles. El grupo, con sede en Berlín, gestiona ya más de 10.000 unidades en las principales ciudades europeas gracias a un modelo operativo basado en tecnología propia.

APOYOS PARA PAVIMENTO FLOTANTE

MATERIAL RECICLABLE



Visite nuestro catálogo técnico
PRESTO www.lizabar.com

MODELOS
PATENTADOS



EJECUTAMOS EL MONTAJE
A NIVEL NACIONAL

PARA USO EN:

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



SECTOR CONSTRUCCIÓN



SECTOR ENTARIMADOS

Columnas gran altura regulables
Resistencia 1.000 kg
Alturas ilimitadas

GRAPAS
OCULTAS PARA
ENSAMBLAJE
DE TARIMAS
NATURALES Y
SINTÉTICAS



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



NUEVO

LIZABAR
PLASTICS s.l.



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

www.lizabar.com

El resort de lujo de Sandra Ortega abrirá en primavera de 2026

La primavera de 2026 marcará la apertura de Na Praia, el nuevo resort de lujo promovido por Sandra Ortega en la península de Troia (Portugal), con una inversión de 250 M€.

El complejo ocupará 96 hectáreas, integrando un hotel boutique de 45 habitaciones, 77 viviendas privadas y 5 villas, con solo el 20% del terreno edificado.

Diseñado por Studio KO y Doxiadis+, el proyecto apuesta por el urbanismo sostenible, preservando los ecosistemas de dunas, océano y estuario. Ofrecerá materiales de construcción locales, movilidad eléctrica, cinco restaurantes de producto de proximidad y privacidad total para un turismo exclusivo. La iluminación nocturna será mínima para proteger la fauna autóctona y

mantener una experiencia natural.



Aragón promueve 440 viviendas para jóvenes en Zaragoza

El Gobierno de Aragón desarrollará 440 viviendas de alquiler asequible en Parque Goya Zaragoza, dirigidas principalmente a jóvenes, mediante concesión a empresas privadas por 75 años.

Finalizado ese plazo, los inmuebles

volverán a manos de la Administración autonómica. El proyecto se ha publicado en el Boletín Oficial de Aragón y se desarrollará en una parcela situada en la avenida Academia General Militar.

El plan incluye ayudas al alquiler para que los inquilinos no destinen

más del 30 % de sus ingresos mensuales. Las viviendas tendrán distintas tipologías y está previsto que las obras comiencen a finales de 2026 y terminen en 2028. Estas unidades se suman a las más de 1.700 ya proyectadas en Zaragoza dentro del mismo plan autonómico.

Kretz consolida su presencia en París con un flagship de lujo

La familia Kretz, reconocida por transformar el sector del inmobiliario de lujo con un enfoque cercano y auténtico y popularizada globalmente por su serie en Netflix, abre su primera agencia física en París.

Ubicada en el 100 rue du Bac, en pleno corazón del 7º distrito, este nuevo flagship representa un

paso simbólico para la familia, que hasta ahora operaba desde su domicilio histórico en Boulogne. La oficina, de 230 m², está concebida como una extensión de su hogar, con un diseño emocional y elegante que refleja el ADN de cada miembro del clan.

Este nuevo espacio marca una etapa clave en la expansión de Kretz

Family Real Estate, reafirmando su apuesta por un lujo más humano, narrativo y accesible. Con planes de crecimiento internacional, la familia mantiene su esencia basada en la proximidad, la emoción y el valor de las historias personales detrás de cada propiedad. París gana así una nueva dirección icónica en el mapa del real estate de alta gama.

Clerhp invierte 14 M€ en República Dominicana



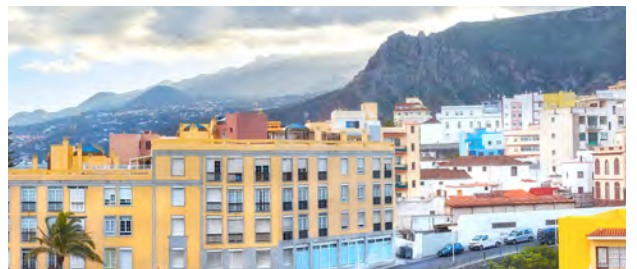
Clerhp Estructuras, grupo español con sede en Murcia, consolida su estrategia internacional con el lanzamiento de Marelago, un nuevo desarrollo residencial en Cap Cana, República Dominicana, valorado en 14 M€.

Bajo un modelo de promoción delegada, la compañía gestionará integralmente el proyecto: desde la planifi-

cación y diseño hasta la comercialización y postventa, garantizando estándares de alta calidad y eficiencia operativa.

Este proyecto se suma a su participación en Larimar City & Resort, donde Clerhp ofrece esquemas de coinversión, llave en mano y gestión delegada, consolidándose como plataforma integral en el sector AECO (Arquitectura, Ingeniería, Construcción y Operaciones). El modelo flexible de Clerhp le permite combinar inversión inmobiliaria propia y de terceros, manteniendo el control de la ejecución y asegurando soluciones rentables y escalables.

Santa Cruz construirá 263 viviendas públicas con 115 M€



Santa Cruz de Tenerife refuerza su compromiso con la vivienda de alta calidad y el urbanismo sostenible mediante una inversión conjunta de 115 M€, gracias al acuerdo entre el Gobierno de Canarias, el Cabildo de Tenerife y el Ayuntamiento capitalino.

El convenio permitirá construir 263 viviendas de promoción pública, priorizando el régimen de alquiler, con atención

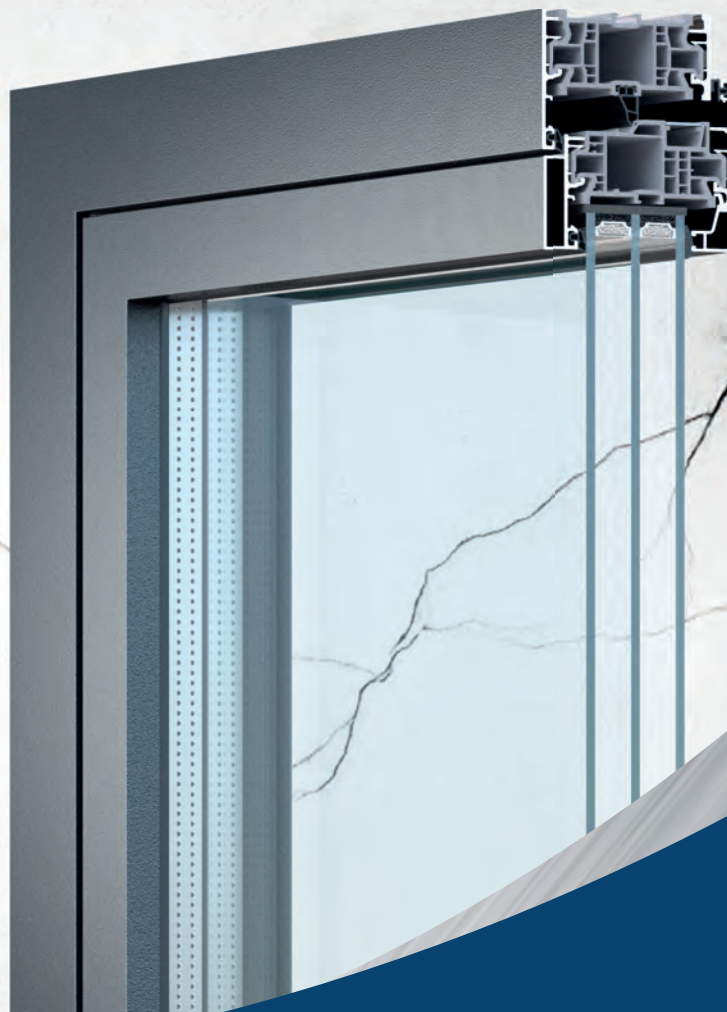
a los barrios de Cuevas Blancas y María Jiménez, e incluye actuaciones de rehabilitación energética y regeneración urbana en zonas como Añaza, Los Gladiolos u Ofra.

Con Santa Cruz concentrando el 50 % de la vivienda pública insular, esta estrategia integral busca agilizar trámites y responder a la creciente demanda, apostando por una inversión inmobiliaria con impacto social y ambiental.



ALUNEXT

LA GENERACIÓN DE VENTANAS
CON PIEL DE ALUMINIO Y CORAZÓN DE PVC




Kömmerring®

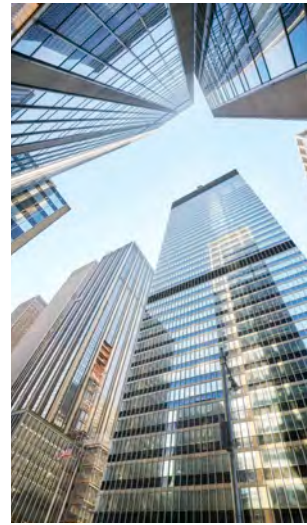
La inversión en oficinas alcanzará los 3.000 M€ en 2026, según Savills

El mercado de oficinas en España cerró 2025 con una inversión de 2.626 M€, acercándose a niveles preajuste y consolidando la recuperación del sector, según el informe Office Pulse de Savills.

La estimación para 2026 es de 3.000 M€, impulsada por una demanda estable y liquidez renovada, especialmente en activos de calidad y bien ubicados. Madrid, con 1.346 M€ en oficinas puras, y Barcelona,

con 721 M€, lideran esta reactivación. Zonas como el 22@ registraron el 42% de la absorción en Barcelona, mientras que en Madrid el centro y los ejes fuera de la M-30 reflejan alta actividad pese a una oferta limitada (2,43% de disponibilidad en el centro). Este nuevo dinamismo consolida el protagonismo de las oficinas en la inversión inmobiliaria, reforzando su vínculo con el urbanismo sostenible, la búsqueda de materiales de construcción

eficientes y la evolución del Futuro Arquitectura Madrid.



Hispavima vende dos activos logísticos en Alicante y Murcia

Hispanvima ha vendido dos naves logísticas de su portfolio Project Key, reforzando su apuesta por la inversión inmobiliaria en mercados regionales.

La nave de Alicante, de 5.897 m² y arrendada a Conway, cuenta con triple temperatura y 500 kW de energía solar. En Murcia, el activo de 3.527 m², alquilado a Paack, dispone

de 100 kW solares y cargadores eléctricos, y fue adquirido por Alus Light Industrial Socimi S.A. Ambos inmuebles tienen certificación Breeam Very Good y se ubican en hubs logísticos clave. Las operaciones han sido asesoradas por JLL, Colliers, CBRE, C&M y Cuatrecasas, consolidando el interés por activos eficientes, sostenibles y de alta calidad fuera de los grandes polos logísticos.

Metrovacesa entrega 70 VPO en Isla Natura (Sevilla)

Metrovacesa ha completado la construcción de Sierra Nevada, una promoción de 70 viviendas de protección oficial en Isla Natura (Sevilla), enmarcada en el Plan Vive de Andalucía.

Con una inversión de 33,9 M€, todas las viviendas han sido ya comercializadas, reflejando la demanda por soluciones residenciales de calidad, accesibles

y con criterios de urbanismo sostenible. Ubicado en un entorno de más de 67 hectáreas, Isla Natura combina zonas verdes, carriles bici y equipamientos sociales, y acogerá más de 20 promociones de Metrovacesa. El residencial incluye piscina, jardines y viviendas de 2 a 4 dormitorios con plaza de garaje y trastero. Esta actuación reafirma el compromiso de la promotora con la vivienda de alta calidad, la eficiencia energética y

el desarrollo de materiales de construcción sostenibles en entornos urbanos bien conectados.



El Bahía del Duque se renovará con una inversión de 13 M€



Grupo CIO, propietario del icónico hotel Bahía del Duque y Las Villas, destinará 20 M€ hasta 2028 a su reposicionamiento en el segmento lujo, tras descartar su venta.

De este total, 13 M€ se invertirán en renovar integralmente las habitaciones, apostando por el confort, el diseño contemporáneo y la eficiencia energética.

El plan incluye avances en tecnología hotelera,

sostenibilidad y servicios personalizados, tanto en el Bahía del Duque como en Maguenes Resort, un nuevo proyecto en Guía de Isora diseñado por Foster + Partners, con hotel boutique, residencias y campo de golf. Grupo CIO consolida así su liderazgo en Diseño y Hospitalidad Mallorca: Arquitectura Hotelera, reforzando su compromiso con la inversión inmobiliaria, la innovación en materiales de construcción y el urbanismo sostenible en destinos premium.

Pai Mei abre restaurante en el edificio Estel de Barcelona



La cadena de restauración Pai Mei continúa su expansión en Barcelona con la apertura de un nuevo restaurante en el edificio Estel, recientemente adquirido por InmoCaixa por 385 M€.

Esta operación estratégica fortalece su presencia en el Eixample, uno de los distritos con mayor tránsito y actividad empresarial de la ciudad.

El nuevo local ocupará 320 m² en la confluencia de avenida Roma con Viladomat, con una fachada acristalada de 15 metros lineales que mejorará la visibilidad de la marca. La operación ha sido asesorada por Laborde Marcet, que subraya el valor del enclave dentro de uno de los hubs empresariales más activos de Barcelona.

Conoce el revestimiento que
eligen las cadenas hoteleras líderes

SOIF
SPAIN



Kronos impulsa Mirage con 80 M€ en Villanueva de la Cañada

Kronos Homes, firma residencial de Kronos Real Estate Group, refuerza su apuesta por la inversión inmobiliaria en la Comunidad de Madrid con más de 80 M€ en Villanueva de la Cañada.

Más de la mitad se destina a Mirage, un proyecto que integra arquitectura contemporánea y entorno natural, respondiendo a la creciente demanda de viviendas de alta calidad en el noroeste madrileño.

El residencial, diseñado por el estudio Martín de Lucio, combina tipologías unifamiliares y plurifamiliares con amplias terrazas, jardines privados y completas zonas comunes. La promoción incorpora criterios de urbanismo sostenible y una cuidada selección de materiales de

construcción, en línea con las tendencias que marcan el Futuro Arquitectura Madrid y el Networking Arquitectura Madrid. Con siete promociones activas en la región,

la compañía consolida su posicionamiento en enclaves estratégicos, en un contexto de dinamismo vinculado también a la Construcción de Data Centers Madrid.



Savills nombra a Alain Pérez Egaña responsable de Transacciones en Iberia

Savills Investment Management ha incorporado a Alain Pérez Egaña como nuevo responsable de Transacciones para España y Portugal, reforzando su estructura en un mercado estratégico para la firma.

Con más de 15 años de experiencia en inversión inmobiliaria y operaciones en la península ibérica, el nuevo directivo llega tras su etapa en AXA IM, donde gestionó operaciones por valor de 2.000 M€.

Desde su sede en Madrid, Pérez Egaña reportará a Fernando Ramírez de Haro, director general de Savills IM en la región, quien destaca el papel clave de la península dentro del crecimiento global de la firma. Esta incorporación responde a una estrategia centrada en retornos sostenibles, análisis riguroso y ejecución selectiva, en línea con la evolución actual del mercado de inversión inmobiliaria, urbanismo sostenible y materiales de construcción eficientes.

Lidl acelera su expansión en España con 12 nuevas tiendas



Lidl inaugurará 12 nuevas tiendas en febrero en siete comunidades autónomas, sumando más de 16.000 m² y generando 266 nuevos empleos.

La inversión total alcanza los 87 M€, consolidando su red de más de 700 supermercados en el país. Destacan las aperturas en Madrid, Comunidad Valenciana y Canarias, todas con diseño moderno, eficiencia energética y servicios adaptados a las

nuevas demandas del consumidor. La compañía sigue apostando por una expansión basada en inversión inmobiliaria, materiales de construcción sostenibles y urbanismo responsable, priorizando la accesibilidad, la digitalización operativa y la reducción de la huella ambiental, además de reforzar la economía local mediante la colaboración con proveedores nacionales y el impulso al empleo estable.

Joivy avanza en España con proyectos de living para 2026

La plataforma europea Joivy reforzará su presencia en el mercado español con la incorporación de tres nuevos activos en 2026, ubicados en Madrid y Salamanca, como parte de su estrategia de crecimiento en el segmento flexi living.

El objetivo es consolidar un modelo de alojamiento flexible, adaptable a estancias cortas, medias o largas, siempre con servicios integrados y una

experiencia homogénea. Los proyectos incluyen una residencia de estudiantes en Salamanca con 80 habitaciones cerca de la Plaza Mayor, un activo turístico en el norte de Madrid con cinco unidades y patio privado, y un complejo en Valdebebas con cerca de 300 apartamentos. Este último estará orientado a familias en transición, profesionales y usuarios con necesidad de alojamiento temporal con servicios añadidos. Con ello, Joivy

refuerza su posición en el mercado español con soluciones residenciales versátiles y sostenibles.





El salto de calidad tecnológico que sitúa tu edificación a la cabeza de los nuevos tiempos.

Taquillas inteligentes de paquetería para nuevas construcciones

www.megablok.com

976 505 488



comercial@megablok.com



[@megabloksau](https://www.instagram.com/megabloksau)



EVOLUCIÓN DEL MERCADO RESIDENCIAL EN ESPAÑA



“

**Mercado residencial en España:
situación actual y horizonte
2026–2028**

”

Un mercado dinámico, impulsado por factores que van más allá del contexto económico

Si en 2023–2024 el relato era “tipos altos, el mercado se frenará”, 2025 ha demostrado que el residencial español funciona con una lógica propia: demanda muy resistente + oferta estructuralmente insuficiente. El resultado es un mercado que no “afloja” en actividad y que mantiene presión alcista en precios, incluso con señales de desaceleración puntual por zonas.

Los últimos datos oficiales reflejan un nivel de transacciones muy alto. En octubre de 2025 se registraron 67.789 compraventas, el mejor mes del año, con el acumulado de 10 meses por encima de 600.000 operaciones (INE, recogido en prensa).

A la vez, el Índice de Precios de Vivienda (IPV) del INE sigue mostrando aumentos relevantes: en el 3T 2025, la vivienda de segunda mano subió con más fuerza que la nueva en tasa trimestral.

¿Qué está sosteniendo este ciclo?

- **Demografía y hogares:** España está creando hogares a un ritmo que no se acompasa con las viviendas terminadas, especialmente en los polos de empleo. Esta es la gasolina más estable del ciclo.
- **Oferta constreñida:** el cuello de botella ya no es coyuntural, es estructural: suelo finalista, plazos, costes, capacidad productiva, burocracia, y un parque de vivienda asequible insuficiente.
- **Financiación más cómoda que en 2023:** el escenario de tipos ha dejado de ser el “enemigo principal”. El BCE ha mantenido el tipo de referencia en torno al 2% en sus últimas reuniones, consolidando un entorno más predecible para hipotecas y promotores.
- **Cambio de preferencias y “valor refugio”:** compra por necesidad, por

reposición (mejora de vivienda), por inversión patrimonial y por expectativa de nuevas subidas en determinadas plazas.

El Banco de España advierte de un déficit estructural de vivienda en España, ya que la creación de nuevos hogares supera de forma sostenida la oferta de obra nueva. Análisis públicos del supervisor y de medios económicos sitúan esta brecha acumulada en torno a 600.000–700.000 viviendas, una cifra orientativa y no exacta.

Este desequilibrio no se corrige con un repunte puntual de visados, sino con años de producción sostenida y una gestión eficaz del suelo. El ajuste del mercado se produce más por presión al alza en precios y alquileres, menor accesibilidad y desplazamiento de la demanda hacia áreas metropolitanas y ciudades secundarias bien conectadas.



Ajuste sostenido del mercado residencial, mercado por escasez de oferta y demanda activa hasta 2028



Los motores que marcarán el mercado residencial hasta 2028

El mercado residencial español avanzará hasta 2028 apoyado en factores estructurales que explican su fortaleza y su resistencia a ajustes bruscos. No se trata de un ciclo expansivo clásico, sino de un mercado sostenido por un claro desequilibrio entre oferta y demanda, especialmente en las áreas con mayor dinamismo económico.

La creación de hogares supera a la incorporación de nuevas viviendas, en un contexto marcado por la escasez de suelo finalista, los plazos administrativos y la limitada capacidad productiva, lo que mantiene la presión sobre precios y alquileres en los principales mercados urbanos del país. A ello se suma un entorno financiero más estable y predecible, que devuelve visibilidad a compradores y promotores y permite sostener la actividad, aunque con una mayor selección por precio, ubicación y calidad del producto por parte de la demanda.

La demanda residencial se mantiene activa, pero cada vez más

segmentada, lo que aporta resiliencia al mercado. Conviven distintos perfiles:

- Compra para vivir, especialmente en grandes ciudades y áreas metropolitanas.
- Demanda de reposición, ligada a mejora de calidad y eficiencia energética.
- Inversión patrimonial y demanda internacional, concentradas en ubicaciones consolidadas.

El mercado del alquiler seguirá tensionado por la escasez de oferta, impulsando nuevos modelos residenciales y una gestión más profesionalizada. En conjunto, el sector avanzará hacia un escenario de continuidad con moderación hasta 2028, donde la localización, el producto y la capacidad de generar oferta serán determinantes.



Dónde estará el valor en el mercado residencial

El período 2026–2028 se perfila como una etapa de continuidad para el mercado residencial español, marcada por una moderación progresiva tras los fuertes crecimientos de los últimos años. Las previsiones apuntan a un mercado que mantiene su solidez, apoyado en fundamentos estructurales, aunque con una evolución cada vez más condicionada por la localización y el tipo de producto.

La actividad seguirá en niveles elevados, pero con un avance más contenido y desigual según territorios. Los precios tenderán a crecer a ritmos más moderados, con mayor dispersión geográfica, mientras la vivienda de segunda mano continuará teniendo un papel relevante ante la

limitada oferta de obra nueva. La financiación, en un entorno de tipos más normalizado, permitirá sostener la demanda de vivienda habitual y los proyectos bien posicionados, aunque con mayores exigencias en precio, calidad y viabilidad.

El mercado del alquiler continuará tensionado en los principales núcleos urbanos, reforzando el interés por modelos residenciales gestionados de forma profesional. Desde una perspectiva operativa, el éxito hasta 2028 dependerá de la capacidad para seleccionar ubicaciones con demanda real, ajustar el producto a las nuevas necesidades y controlar costes y plazos en un entorno de crecimiento más moderado.



Tendencias hasta 2028

De aquí a 2028, el producto residencial estará marcado por la consolidación de la vivienda eficiente como estándar, con la eficiencia energética y el confort térmico como criterios centrales de compra y alquiler por su impacto en costes, bienestar y valor del activo. Este cambio responde tanto a la evolución de la demanda como a un marco regulatorio y financiero que penaliza el producto ineficiente.

Al mismo tiempo, avanzará la industrialización y la construcción híbrida, con mayor uso de soluciones off-site y estandarización allí donde aporten mejoras reales en plazos y control de costes. Las iniciativas públicas actúan como catalizador, pero la capacidad del sector para mejorar productividad será el factor determinante.

En paralelo, los modelos BTR, living y flex living evolucionarán de forma selectiva, vinculados a una gestión profesional y a la capacidad de mantener ocupación y rotación sostenidas. El foco estará menos en el volumen y más en la adecuación del producto a la demanda real y a la normativa.

Todo ello se desarrollará en un contexto en el que el control del suelo finalista y de los plazos urbanísticos se consolida como ventaja competitiva, junto con una creciente polarización geográfica. Las diferencias entre ciudades, y entre microzonas dentro de cada mercado, condicionarán de forma decisiva precios, absorción y rentabilidad.

Las claves que definirán el residencial

En este nuevo escenario, el mercado residencial exigirá una lectura más estratégica y menos reactiva. La toma de decisiones estará cada vez más ligada al conocimiento del territorio, a la comprensión de la demanda real y a la capacidad de anticipar cambios sociales, demográficos y regulatorios. Ya no bastará con replicar modelos del pasado; será necesario adaptar el producto, los plazos y las estructuras de coste a un entorno más complejo y competitivo.

Asimismo, el papel de las administraciones y la colaboración público-privada adquirirán un peso creciente en la configuración del mercado. La agilización de los procesos urbanísticos, la puesta en carga de suelo finalista y el impulso a la vivienda asequible serán elementos decisivos para aliviar parte de la tensión estructural existente. Sin avances reales en estos ámbitos, el desequilibrio entre oferta y

demanda seguirá condicionando precios, accesibilidad y cohesión urbana. Para promotores, inversores y operadores, el reto no estará únicamente en identificar oportunidades, sino en gestionarlas con rigor, visión a medio plazo y una clara orientación hacia la sostenibilidad económica y social. La calidad del análisis, la eficiencia en la ejecución y la capacidad de adaptación serán los factores que marcarán la diferencia en un mercado menos indulgente y más selectivo.

En definitiva, el residencial español entra en una etapa de madurez en la que el crecimiento deja paso a la precisión. Un mercado en el que comprender el contexto será tan importante como ejecutar bien, y en el que el verdadero valor residirá en aportar soluciones reales a una demanda que, lejos de desaparecer, seguirá marcando el ritmo del sector en los próximos años.



“

La evolución del mercado residencial dependerá menos de los precios y más de la capacidad de responder a un desequilibrio estructural entre oferta y demanda

”



The executive
furniture company.

BOS Barcelona es una firma especializada en mobiliario direccional desde 1964. Con amplia experiencia y proyección internacional, diseña soluciones elegantes y funcionales para espacios ejecutivos de alto nivel.



ANNA GENER

CEO de Savills Barcelona

Anna Gener es CEO de Savills Barcelona, donde lidera un equipo multidisciplinar de cerca de 150 profesionales y asesora en operaciones inmobiliarias estratégicas en la ciudad, con experiencia en los principales segmentos del mercado.

Paralelamente, desarrolla una intensa actividad institucional y social, participando en consejos, juntas directivas y patronatos de destacadas entidades económicas, empresariales y culturales. Es autora del libro *Sobre la belleza. Apuntes de arte, arquitectura y ciudades* (2025) y ha sido reconocida por Forbes y El Periódico como una de las líderes empresariales más influyentes de Cataluña.

¿Cómo describiría el momento actual del mercado inmobiliario? ¿Qué segmentos están mostrando un mejor comportamiento en este 2025?

En el mercado de inversión, España se posiciona como uno de los más atractivos de Europa gracias a la solidez de sus fundamentales inmobiliarios y al buen equilibrio entre riesgo y rentabilidad. A nivel macroeconómico, nuestro país crece por encima de la media europea y el mercado laboral demuestra gran fortaleza, lo que refuerza la confianza de los inversores. Los segmentos que generan mayor interés son Living, Logística, Retail, HealthCare y Hoteles.

En cambio, el mercado residencial enfrenta mayores desafíos debido al fuerte desequilibrio entre oferta y demanda. El acceso a la vivienda se ha convertido en una de las principales preocupaciones sociales; es urgente aumentar la producción en todas sus modalidades —social, asequible y libre—, tanto en régimen de compra, como de alquiler. La inversión en vivienda de alquiler se ha desplomado a causa de una regulación cambiante que genera inseguridad jurídica.

¿Qué papel está jugando el sector en el desarrollo económico de nuestras ciudades?

Asistimos a un proceso de urbanización progresiva; cada vez más personas se concentran en las ciudades, atraídas por las oportunidades económicas y sociales que éstas ofrecen.

Esta concentración poblacional genera economías más fuertes y diversificadas, así como mayores niveles de productividad. Sin embargo, también plantea grandes retos, como la necesidad de incrementar el parque de vivienda y dotar de más transporte público. Nuestra industria tiene la responsabilidad de proveer del producto inmobiliario adecuado, adaptándose a las necesidades cambiantes de la sociedad.

La calidad de la infraestructura inmobiliaria de una ciudad determina en gran medida sus oportunidades de progreso. El principal desafío de nuestras ciudades es seguir generando oportunidades de progreso sin comprometer la calidad de vida.

¿Y qué papel está jugando el sector inmobiliario en el caso concreto de Barcelona y su área metropolitana?

El gran reto de Barcelona es integrar mejor la ciudad con su Región Metropolitana, un territorio de unos 5,5 millones de habitantes. Esta zona tiene una estructura policéntrica muy valiosa: los municipios que la forman cuentan con un urbanismo que favorece la socialización por su mezcla de usos, aportando una gran calidad de vida.

No se trata de ampliar la influencia de Barcelona de forma concéntrica, sino de conectar mejor todo el territorio para que las oportunidades que atrae Barcelona se distribuyan de manera más equitativa, generando prosperidad en los municipios cercanos.

Para lograrlo, es esencial un transporte público eficiente que conecte Barcelona con su entor-

no. Tras años de funcionamiento deficiente, Rodalies está inmerso en un proceso de mejora que incluye renovación de infraestructuras, nuevo material rodante y una gestión más cercana. Se espera que 2026 sea un año clave para lograr avances significativos en este sentido. El sector inmobiliario ya lleva tiempo considerando toda la Región Metropolitana en sus

España se posiciona en 2025 como un mercado inmobiliario clave en Europa, con alta inversión y un residencial tensionado que exige estabilidad regulatoria.

proyectos. Cada vez es más evidente que el desequilibrio entre oferta y demanda de vivienda en Barcelona solo se resolverá actuando en un territorio más amplio.

Barcelona sigue siendo un foco de atracción para la inversión extranjera. ¿De qué países proviene hoy la mayor parte de esa inversión y qué tipo de activos están despertando más interés?

Barcelona lleva más de una década ejerciendo como un polo de atracción preferente para los principales fondos de inversión inmobiliaria a

nivel global. El análisis de la serie histórica revela que el peso de la inversión internacional en la ciudad supera la media nacional, situándose en torno al 68% frente al 63% registrado en el conjunto de España.

Aunque en los últimos años los inversores nacionales han liderado el mercado barcelonés, durante 2025 se observa un claro repunte del capital cross-border, que gana cuatro puntos porcentuales hasta representar aproximadamente el 33% del volumen total transaccionado.

Particularmente destacable es el fuerte incremento del capital asiático, junto con el avance del capital europeo, que registra un aumento interanual del 44%. En términos de tipologías, el ranking de inversión internacional en Barcelona durante 2025 lo encabezan, por este orden: PBSA, Industrial / Logístico y Hoteles.

El interés sistemático del capital internacional refuerza la posición de Barcelona como uno de los mercados más dinámicos y resilientes del sur de Europa para el inversor institucional global.

La regeneración urbana es uno de los grandes retos de las ciudades europeas. ¿Qué proyectos o zonas de Barcelona considera más representativos de esta tendencia?

Barcelona destaca en Europa por su exigencia en las intervenciones urbanísticas y por ser un referente en regeneración urbana. Actualmente, se están desarrollando numerosos proyectos que buscan un impacto equilibrado en toda la ciudad, con un fuerte enfoque en la sostenibilidad ambiental.

En la zona norte, destacaría la culminación del Parc de les Glòries: la transformación de un gran nudo viario en un parque urbano de nue-



ve hectáreas que actúa como pulmón verde y conecta el Poblenou con el resto de la ciudad.

En la zona sur, resaltaría la Marina del Prat Vermell, una antigua área industrial que se está convirtiendo en un nuevo barrio residencial con capacidad para unas 12.000 viviendas. Esta actuación es clave para reducir el desequilibrio entre oferta y demanda de vivienda.

¿Cómo está evolucionando el mercado de oficinas? ¿Qué tendencias están marcando el futuro de los espacios de trabajo?

En el último año, la contratación de oficinas ha crecido de forma notable tanto en Barcelona como en Madrid. Estas dos ciudades lideran en Europa la vuelta a la presencialidad tras la pandemia, con tasas de ocupación muy positivas.

Este buen comportamiento de los usuarios se refleja en el mercado de inversión, que está recuperando volúmenes de forma progresiva. El inversor nacional es el más activo, aunque el internacional ha protagonizado algunas de las operaciones más relevantes.

Como rasgo distintivo, destacaría la polarización del mercado de oficinas: los edificios bien ubicados, con arrendatarios solventes y alineados con criterios ESG concentran casi todo el interés inversor.

La dificultad de acceso a la vivienda sigue siendo un gran desafío. ¿Qué soluciones cree que deben impulsarse desde el sector público y privado?

Aunque 2025 ha registrado un aumento en la producción de vivienda, seguimos lejos de cubrir las necesidades reales de la sociedad. Es prioritario revertir el déficit habitacional en las principales ciudades españolas. La actividad promotora se ve limitada por la escasez de suelo urbanizable, la falta de mano de obra cualificada y una regulación en constante cambio que genera inseguridad jurídica.

Para mejorar el acceso a la vivienda, urge aplicar un conjunto de medidas, destacando el aumento de la producción en todas las modalidades —social, asequible y libre— en las zonas de mayor demanda. El mayor desequilibrio se da en la vivienda asequible, donde la colaboración público-privada es esencial. En el caso de la vivienda en alquiler es imprescindible un marco jurídico seguro y estable, capaz de atraer capital privado con visión largoplacista.

También es clave avanzar en la industrialización de los procesos constructivos para abordar la escasez de mano de obra, acortar plazos, reducir costes y hacer la construcción más sostenible.

¿Cómo están evolucionando los sectores logístico y retail? ¿Se están adaptando bien a los cambios en el consumo y la distribución?

El buen comportamiento del consumo está impulsando tanto el retail como el segmento



logístico, este último también beneficiado por el crecimiento del comercio electrónico. Sin embargo, hay diferencias entre ambos segmentos.

El retail vive un momento de gran dinamismo, tanto en el comportamiento de los usuarios, como en el del inversor. La disponibilidad en las mejores ubicaciones ha caído significativamente y la confianza inversora ha impulsado volúmenes cercanos a cifras récord.

La logística ha enfrentado cierta moderación por la incertidumbre geopolítica y la política arancelaria, lo que ha frenado algunas decisiones de contratación. La inversión también se ha visto algo limitada por la escasez de producto disponible, aunque en los próximos meses, se espera que varias ventas de carteras impulsen notablemente los volúmenes de inversión.

¿Qué factores cree que determinarán el comportamiento del mercado inmobiliario en los próximos años?

Más allá de las variables macroeconómicas —que siempre tienen un impacto decisivo—, varios factores marcarán la evolución del sector: la sostenibilidad medioambiental, el cumplimiento de los criterios ESG, la eficiencia energética del parque inmobiliario, la transformación tecnológica (el impacto de la inteligencia artificial y cambios demográficos, como el envejecimiento poblacional y las bajas tasas de natalidad).

A estos factores se suman la inestabilidad geopolítica actual (Ucrania, Oriente Medio,

América), los procesos de desglobalización y los cambios en política arancelaria. Todo ello plantea retos importantes para los profesionales inmobiliarios.

Como líder de Savills Barcelona, ¿qué le motiva a seguir impulsando el crecimiento del sector y qué retos profesionales visualiza a corto y medio plazo?

Lo que más me motiva es contribuir a mejorar los espacios, los edificios y la ciudad en su conjunto. Nuestra actividad impacta directamente en la vida de las personas y en el desarrollo económico del territorio.

Barcelona es un hub de la industria tecnológica y de las ciencias de la vida, así como de otras industrias relacionadas con la innovación y la creatividad. Mi principal propósito es ayudar a la consolidación estos ecosistemas atrayendo empresas e inversiones a través de nuestra actividad inmobiliaria.

A corto y medio plazo, los retos son significativos: integrar criterios ESG en todos los proyectos, avanzar en la industrialización, descarbonizar el parque inmobiliario existente, entre otros. En Savills llevamos tiempo trabajando en estas líneas y queremos ser un actor clave en la configuración de una industria inmobiliaria más sostenible, más innovadora y más conectada con la sociedad.

TEMPOMIX 3

REALCE sus
ESPACIOS SANITARIOS,
¡alcance nuevas alturas!

DELABIE



Esta nueva versión del **TEMPOMIX 3** es una solución a la vez estética y sostenible. Con su cuerpo de acero inoxidable, un material resistente y reciclable, garantiza una durabilidad ejemplar y es una solución respetuosa con el medioambiente.

Su cierre automático temporizado, que no requiere energía, reduce el consumo de agua en un 85%, al mismo tiempo que ofrece un estilo atemporal y una gran robustez en los espacios muy frecuentados.

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



Paradisus Bali: Meliá suma 500 suites de lujo

Meliá Hotels International abre en Nusa Dua, Bali, el Paradisus by Meliá Bali, su primer resort todo incluido de lujo en Asia.

El complejo cuenta con 492 suites, siete villas privadas y amplias instalaciones de ocio y MICE.



El activo refuerza la inversión inmobiliaria hotelera en destinos estratégicos y consolida su apuesta por el segmento premium, alineado con las tendencias globales de Diseño y Hospitalidad Mallorca: Arquitectura Hotelera y el actual Gran Debate Hotelero.

La sede histórica de Correos en Bilbao será un hotel de lujo

La empresaria Sol Daurella, presidenta de Coca Cola Euro-pacific Partners, ha comprado la sede central de Correos en Bilbao a través de Dauber Hoteles, tras una subasta pública con un precio de salida de 13,5 M€.

El edificio, obra de Secundino Zuazo y protegido por su valor arquitectónico, será transformado en un establecimiento de lujo.

La operación refuerza la tendencia de reconversión patrimonial en activos hoteleros, alineada con la inversión inmobiliaria en edificios históricos y el impulso del Diseño y Hospitalidad Mallorca: Arquitectura Hotelera. El proyecto podría contar con la participación de Gerard Piqué y prevé preservar la esencia arquitectónica del inmueble, consolidando el debate sectorial en el Gran Debate Hotelero.

Aventora Resort Baía Formosa debutará en 2028 en Brasil

Minor Hotels ha firmado su primer establecimiento bajo la nueva marca Minor Reserve Collection: Aventora Resort Baía Formosa, cuya apertura está prevista para 2028 en Rio Grande do Norte, Brasil.

El proyecto, propiedad de Gremi International Group, contará con 50 habitaciones y 28 branded residences en un enclave estratégico para el ecoturismo. El activo refor-

zará la inversión inmobiliaria hotelera en Latinoamérica, integrando lujo, sostenibilidad y naturaleza en línea con las tendencias de Diseño y Hospitalidad Mallorca: Arquitectura Hotelera. Con esta operación, Minor impulsa su expansión en Brasil y consolida su posicionamiento en el segmento premium, protagonista del actual Gran Debate Hotelero.

NH Collection Palacio de Córdoba, nuevo cinco estrellas

NH Collection Hotels & Resorts, marca premium de Minor Hotels, inaugura el renovado NH Collection Palacio de Córdoba, un palacete del siglo XVIII reconvertido en hotel cinco estrellas en pleno centro histórico de Córdoba.

Ubicado en la Judería —Patrimonio de la Humanidad—, el inmueble integra restos de la muralla y elementos mudéjares en un proyecto que combina identidad contemporánea y preservación histórica, reforzando el posicionamiento de la ciudad en el segmento de Diseño y Hospitalidad Mallorca: Arquitectura Hotelera y destinos culturales premium.

Con 89 habitaciones, incluyendo Junior Suites y Suites con vistas a la Mezquita-Catedral de Córdoba, el hotel incorpora nuevos



espacios gastronómicos como Tablafina y zonas de bienestar adaptadas al viajero actual. La rehabilitación, centrada en sostenibilidad y puesta en valor del patrimonio, consolida la inversión inmobiliaria hotelera en activos históricos, alineándose con criterios de urbanismo sostenible y generando debate sectorial en foros como el Gran Debate Hotelero.

Room00 incorpora cinco activos en España, Portugal e Italia



Room00 Next Gen Hospitality incorpora cinco nuevos activos en Barcelona, Madrid, Málaga, Oporto y Roma en el último trimestre de 2025, avanzando hacia su meta de 200 establecimientos y 15.000 habitaciones.

La estrategia prioriza ubicaciones prime y edificios con valor histórico, reforzando su posicionamiento en Diseño y Hospitalidad Mallorca: Arquitectura Hotelera y destinos urbanos clave.

Entre las operaciones destacan el Hotel Lloret Ramblas en Barcelona, un nuevo hotel junto a Gran Vía en Madrid, la ampliación del TOC Málaga, el Porto República Hostel & Suites y el Mecenate Palace Hotel en Roma. Todos serán reposicionados bajo criterios de sostenibilidad, eficiencia y optimización de materiales de construcción, consolidando la inversión inmobiliaria hotelera y alimentando el debate sectorial en el Gran Debate Hotelero.

Anna Gener «Diversificar el foco del mercado inmobiliario abre nuevas oportunidades»

La consejera delegada de Savills en Barcelona, Anna Gener, destaca que España se ha consolidado como uno de los destinos más atractivos para la inversión inmobiliaria en Europa gracias a la fortaleza de sus fundamentales económicos y al equilibrio entre riesgo y rentabilidad.

Según la directiva, el crecimiento del país por encima de la media europea y la solidez del mercado laboral continúan impulsando la confianza de los inversores.

En este contexto, los segmentos que concentran mayor interés son Living, logística, retail, healthcare y hoteles, áreas clave para el desarrollo de nuevas viviendas de alta calidad y pro-

yectos alineados con el urbanismo sostenible. No obstante, Gener advierte que el mercado residencial afronta importantes desafíos derivados del fuerte desequilibrio entre oferta y demanda, lo que exige aumentar la producción de vivienda en todas sus modalidades.

La directiva también señala que la inversión en alquiler se ha reducido significativamente debido a una regulación cambiante que genera inseguridad jurídica. Además, critica el exceso de "seguidismo" entre los actores del sector, ya que el herd instinct provoca una concentración excesiva en determinados segmentos y limita la identificación de nuevas oportunidades de inversión inmobiliaria.



Advero adquiere dos edificios en Madrid por 11,5 M€

Advero Properties Socimi ha adquirido dos edificios residenciales en Vallecas y Torrejón de Ardoz por 11,5 M€.

Los activos, construidos en 2022 y 2023, suman 54 viviendas de alta calidad, además de 57 plazas de aparcamiento y 54 trasteros.

Con esta operación, la compañía refuerza su presencia en el mercado de inversión inmobiliaria en la Comunidad de Madrid.

Tras estas adquisiciones, la socimi alcanza 529 viviendas en 31 edificios repartidos por varias ciudades

españolas. La cartera mantiene ocupación completa y ratios de impago inferiores al 1%, reflejando la solidez del alquiler de renta media. Además, la compañía dispone de hasta 40 M€ para seguir creciendo en proyectos alineados con el urbanismo sostenible.

Tectum refuerza la vivienda asequible con 350 M€ en Madrid y Baleares

Tectum Investment Managers invertirá 350 M€ en el desarrollo de más de 1.500 viviendas de alta calidad destinadas al alquiler asequible a través de su fondo Tectum BTR.

El vehículo ya ha captado 150 M€ de capital de inversores privados y centrará gran

parte de su actividad en la Comunidad de Madrid, consolidando su apuesta por la inversión inmobiliaria residencial.

Más del 75% de las inversiones ya están comprometidas y el fondo ha adquirido suelo para 1.200 viviendas protegidas en municipios como

Las Rozas, Torrejón de Ardoz o Alcalá de Henares. Además, el proyecto estrella será una promoción de 450 viviendas en Valdebebas, con una inversión de 115 M€, que reforzará el desarrollo de urbanismo sostenible y vivienda asequible en el mercado español.

Logistik promueve una nave logística de 58.000 m² en La Sagra



Logistik ha presentado una nueva plataforma logística de 58.000 m² en Numancia de la Sagra (Toledo), dentro del corredor logístico de La Sagra.

El activo será operado por FM Logistic y forma parte del desarrollo Logistik Numancia de la Sagra. La finalización del proyecto está prevista para septiembre de 2026. El plan contempla además futuras fases de ampliación del complejo.

La nave ha sido diseñada bajo estándares interna-

cionales de seguridad y contará con sistemas de telegestión energética e iluminación natural optimizada. El proyecto aspira a la certificación LEED Gold e incluirá una instalación fotovoltaica para autoconsumo. Además, Logistik suma más de 700.000 m² desarrollados y mantiene una joint venture con Brookfield. Con este desarrollo refuerza su presencia en uno de los principales hubs logísticos del centro peninsular.

Matutes invertirá 800 M€ en un complejo turístico-residencial en República Dominicana



El holding Grupo Empresas Matutes (GEM), propietario de Palladium Hotel Group, invertirá 670 M€ en Punta Cana para desarrollar 1.900 viviendas de alta calidad, un campo de golf diseñado por Greg Norman y un hotel bajo la marca Bless Collection Hotels.

La urbanización arrancará este año y las primeras entregas están previstas entre 2029 y 2030, bajo criterios de urbanismo sostenible y excelencia en materiales de construcción. El complejo se levantará en suelos estratégicos del grupo en uno de los en-

claves turísticos más dinámicos del Caribe. El proyecto refuerza la estrategia internacional del grupo en el Caribe y su posicionamiento en la inversión inmobiliaria vinculada al turismo premium. Este modelo mixto anticipa tendencias alineadas con Diseño y Hospitalidad Mallorca: Arquitectura Hotelera y el Futuro Arquitectura Madrid, integrando residencia, ocio y hotelería en destinos de alta demanda. Además, la iniciativa contribuirá a dinamizar la economía local y a consolidar la presencia de la compañía en República Dominicana.

B&B Hotels suma ocho hoteles tras crecer un 29%

La cadena B&B Hotels ha cerrado 2025 con un crecimiento interanual del 29%, consolidando su posicionamiento en el segmento low-middle scale.

A través de B&B Hotels Iberia, el grupo ha inaugurado ocho nuevos establecimientos —seis en España y dos en Portugal— que suman 1.090 habitaciones. Además,

mantiene un pipeline avanzado de 16 proyectos y 2.000 habitaciones en desarrollo, con el objetivo de acercarse a los 200 hoteles en la península en los próximos cinco años.

En paralelo, la compañía ha ejecutado 51 actuaciones de reforma en 2025, incluyendo la creación de 17 nuevos lobbies, dentro de un plan de inversión

de varios M€. Esta estrategia refuerza la mejora del producto y la experiencia del cliente, alineada con las tendencias de Diseño y Hospitalidad Mallorca: Arquitectura Hotelera y el Futuro Arquitectura Madrid. La combinación de expansión selectiva y actualización de activos consolida su posicionamiento en la inversión inmobiliaria hotelera.

Líbere acelera su expansión en Roma y Liverpool

Líbere Hospitality Group (LHG) impulsa su expansión internacional con la apertura de su primer activo en Roma y la firma de un nuevo proyecto en Liverpool, reforzando su posicionamiento en Italia y consolidando su desembarco en Reino Unido.

El edificio romano, ubicado en Vía degli Ausoni, 33, en el barrio de San Lorenzo y próximo a Roma Termini, dispone de 18 apartamentos de una y dos habita-

ciones diseñados bajo el modelo de serviced apartments de la compañía.

En paralelo, la firma ha asegurado Cooper's Building en Liverpool, un inmueble histórico de 1914 catalogado como Grado II, situado en Church Street, en pleno centro comercial y de ocio. El proyecto contempla la rehabilitación integral del edificio para desarrollar 148 unidades de alojamiento con apertura prevista en el

tercer trimestre de 2026, combinando preservación patrimonial y estándares contemporáneos en línea con su estrategia de crecimiento europeo.



Meliá fortalece su balance con 800 M€

Meliá Hotels International ha formalizado un préstamo sindicado por 800M€ bajo la modalidad de club deal, liderado por BBVA, CaixaBank y Banco Sabadell, en una operación estratégica orientada a optimizar su estructura financiera y reforzar el balance.

La compañía avanza así en su hoja de ruta de disciplina financiera, manteniendo estable el endeudamiento neto y mejorando la eficiencia global de su pasivo.

La refinanciación se ha destinado íntegramente a amortizar de forma anticipada 19 préstamos bilaterales por 820,3M€ con vencimiento previsto hasta 2025. La operación simplifica la estructura de deuda, reduce la concentración de vencimientos y mejora la visibilidad a medio plazo, en un contexto de renovado interés inversor en el sector hotelero, dinamizado por encuentros como Gran Debate Hotelero y Diseño y Hospitalidad Mallorca: Arquitectura Hotelera.



Dunas Capital traspasa 376.000 m² de suelo logístico en Alma Meco

Dunas Capital Real Estate (DCRE), área inmobiliaria del Grupo Dunas Capital, ha formalizado la venta de 376.000 m² de suelo dentro del desarrollo logístico Alma Meco, ubicado en Meco (Madrid).

La operación supone que más del 25% del proyecto ya esté comercializado incluso antes de la aprobación definitiva de los proyectos de urbanización y reparcelación, consolidando el interés inversor por activos logísticos en el eje de la A-2.

El desarrollo contempla más de 2,5 millones de m² de suelo bruto —equivalentes a 1,6 millones de m² netos— con capacidad para levantar hasta un millón de m²

edificables. El parque ofrecerá parcelas logísticas de gran formato, entre 30.000 y 376.000 m², capaces de albergar plataformas de hasta 230.000 m², con una inversión estimada cercana a 1.000 M€ y la creación de más de 5.000 empleos cuando el complejo esté plenamente operativo.



Gaiarooms prevé superar los 40 M€ en 2026

Gaiarooms prevé cerrar 2026 con una facturación superior a 40 M€ y un EBITDA situado entre 4 y 5 M€, impulsada por el crecimiento de su portfolio y su expansión a nuevas ciudades.

En 2025 la compañía alcanzó unos ingresos de 18,4 M€ y un EBITDA de 2,4 M€, en un ejercicio centrado en reforzar su estructura operativa

y poner en marcha nuevos activos. Actualmente, el grupo cuenta con 93 alojamientos en funcionamiento y un pipeline de 22 activos pendientes de apertura, con más de 1.500 habitaciones comprometidas. La compañía prevé alcanzar 2.500 unidades este año y expandirse a entre 10 y 15 nuevas ciudades, con el objetivo de llegar a 4.000 habitaciones en 2028.

Exxacon lanza la fase III de Alonis Living en Villajoyosa con una inversión de 66 M€

Exxacon Smart Living ha iniciado la comercialización de la fase III de Alonis Living Playa del Torres, su primer desarrollo residencial en Villajoyosa (Alicante), con una inversión superior a 66 M€.

El proyecto contempla el inicio de obras en 2026 y su entrega está

prevista para diciembre de 2028, consolidando la apuesta de la compañía por impulsar viviendas de alta calidad en ubicaciones estratégicas del litoral mediterráneo.

La promoción contará con 164 apartamentos y áticos de uno a tres dormitorios, con precios desde 346.000 €. El complejo incluirá amplias zonas comunes

con rooftop, piscinas, gimnasio, áreas deportivas y espacios de coworking. Ubicado junto a la Playa del Torres y a pocos minutos de Benidorm, el proyecto refuerza el atractivo de la Costa Blanca para la inversión inmobiliaria y el desarrollo de proyectos ligados al urbanismo sostenible y a nuevos materiales de construcción.

VGP Park Pamplona Noáin obtiene la EU Taxonomy

El edificio VGP Park Pamplona Noáin, desarrollado por el Grupo VGP, se ha convertido en el primer inmueble construido en España en obtener la verificación de alineación con la EU Taxonomy.

El activo también ha logrado la calificación Breeam Outstanding gracias a un proceso liderado por Savills Arquitectura.

El activo cuenta con 50.000 m² construidos sobre una parcela de 147.700 m² en Noáin, a 10 kilómetros de

Pamplona, y alberga una planta de ensamblaje de baterías para Mobis Spain Electrified Powertrain, filial de Hyundai Mobis. El edificio incorpora soluciones de alta eficiencia energética, incluyendo una instalación fotovoltaica capaz de generar cerca de 90 MWh anuales.



Tikehau Capital pone a la venta viviendas en zonas prime de Madrid



El fondo internacional Tikehau Capital ha iniciado el proceso de venta de su cartera residencial en Madrid, compuesta por 335 viviendas ubicadas en algunos de los barrios más cotizados de la capital, como Salamanca, Retiro, Chamberí, Chamartín, Moncloa y Centro.

La operación, coordinada por JLL a través de la socimi Almond Core Centre, busca completar la desinversión en el plazo aproximado de un año.

La cartera ha sido construida durante los últimos tres años mediante la compra de pisos individuales en distintos edificios, una estrategia que permite diversificar la inversión y mejorar la rentabilidad. Según Savills, el valor del portfolio podría alcanzar los 173 M€ tras las reformas realizadas, que incluyen mejoras en eficiencia energética capaces de reducir hasta un 60% las emisiones de CO₂ y un 53% el consumo energético de las viviendas.

Santander y Merlin valoran comprar los centros de Balkany por 1.600 M€

La posible venta de la cartera de centros comerciales en España de la familia Balkany, valorada en 1.600M€, ha despertado el interés inversor.

Banco Santander y Merlin Properties estudian la operación sin que existan ofertas vinculantes. La cartera incluye activos como La Vaguada, Gran Vía 2 y Plaza Norte 2, situándose entre las grandes operaciones de inversión inmobiliaria del año.

Santander analiza destinar capital propio, mientras Merlin valora

el encaje estratégico. También han mostrado interés operadores como Klépierre, Unibail-Rodamco-Westfield o Norges Bank, anticipando competencia por estos activos en el mercado español de centros comerciales.



Un family office invierte en un local en la calle Serrano

Compraventa en el segmento comercial madrileño. Un family office ha adquirido un local de aproximadamente 200 m² en el distrito de Chamartín, en la confluencia de Serrano y Príncipe de Vergara, una de las ubicaciones más consolidadas del eje prime de la capital.

El activo, actualmente arrendado a una reconocida cadena internacional de restauración, refuerza su atractivo al haberse renovado el contrato de alquiler en el marco de la operación. La transacción,

asesorada por Di Lio Capital, pone de relieve el dinamismo de la inversión inmobiliaria en locales high street. Según datos de mercado, el precio medio del metro cuadrado comercial en Chamartín alcanza los 3.864 €/m², con un crecimiento interanual del 23,1%, situándose como el cuarto distrito más caro de Madrid en compraventa. En alquiler, la renta media asciende a 18,86 €/m² al mes, confirmando la solidez de esta zona prime, donde la estabilidad de operadores y la limitada disponibilidad sostienen el interés inversor.

URW se desprende del 50% de Splau

Unibail Rodamco Westfield (URW), uno de los mayores propietarios de centros comerciales de Europa, ha alcanzado un acuerdo para vender el 50% de Splau, en Cornellà de Llobregat (Barcelona), en una operación estratégica que refuerza su activa estrategia de rotación de activos.

Tras cerrar en 2025 la venta de Bonaire por 305M€, la compañía continúa optimizando su cartera con la desinversión parcial de un centro considerado dominante y altamente competitivo en su área de influencia.

Splau cuenta con 55.900 m² de superficie bruta alquilable y 159 establecimientos, con más de 10 millones de visitantes anuales y elevada ocupación comercial. Inaugurado en 2010 y adquirido por URW en 2011 por 185M€, el complejo combina comercio, restauración y ocio en formato abierto y experiencial. La operación, cerrada en febrero de 2026, se ha realizado mediante negociación directa con socios estratégicos, reforzando la dinámica actual de inversión inmobiliaria en activos comerciales prime del área metropolitana de Barcelona.

Castellana Properties estudia adquirir Islazul por 340 M€



Castellana Properties se encuentra en negociaciones exclusivas para adquirir Islazul, uno de los centros comerciales más relevantes de la Comunidad de Madrid, en una operación valorada en 340M€.

El activo, actualmente propiedad del fondo británico Henderson Park junto a Eurofund, ha sido objeto de una reciente remodelación que culminará en primavera, reforzando su posicionamiento competitivo y su capacidad de atracción de operadores. La transacción se

perfila como una de las más destacadas del año en inversión inmobiliaria en el segmento retail.

Islazul cuenta con 250.000 m² de superficie total y 90.700 m² de superficie bruta alquilable, con una oferta de 180 tiendas y cerca de 50 locales de restauración, consolidándose como referente comercial en el sur de Madrid. Para Henderson Park, la operación podría generar plusvalías significativas tras su adquisición por más de 225M€ hace dos años.

De cerrarse la compra, Castellana reforzaría una cartera compuesta por 22 activos y más de 561.000 m², tras recientes adquisiciones como Bonaire y Berceo, así como la expansión en Portugal con cinco centros comerciales. La socimi continúa así su estrategia de rotación y concentración en activos estratégicos de gran impacto, consolidando su liderazgo en el mercado ibérico de centros comerciales.

Pelayo Capital adquiere a Inditex un local de 1.500 m² en A Coruña



Pelayo Capital, family office inmobiliario de origen coruñés, ha adquirido a Inditex un local comercial de 1.500 m² en el número 28 de la calle Torreiro de A Coruña, uno de los ejes más consolidados del centro urbano.

El inmueble, que anteriormente albergó tiendas de Zara y Lefties, ha sido ya arrendado a Fitness Park, cadena francesa con más de 400 centros, que abrirá en los próximos meses el mayor gimnasio low-cost del centro de la ciudad.

La operación responde a la estrategia de la firma de reforzar su cartera de activos high street mediante una tesis value-add, apostando por ubicaciones prime y operadores líderes para generar valor estable a largo plazo. Esta inversión se suma al desarrollo de Breogán Park, el proyecto de regeneración urbana que transformará el antiguo Dolce Vita con una inversión superior a 100M€, consolidando la apuesta de la compañía por la inversión inmobiliaria en retail urbano de calidad.



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



Creand refuerza su apuesta por el alquiler asequible con 25 M€

Creand Asset Management ha puesto en marcha OX Renew Living FCRE, un fondo de inversión inmobiliaria con un objetivo de 25M€ a cinco años, enfocado en el desarrollo de vivienda en alquiler asequible en España.

El vehículo contará con el asesoramiento de OM Live Real Estate, que aplicará herramientas de big data e inteligencia artificial para identificar oportunidades, con especial foco en la Comu-

nidad de Madrid, aunque con capacidad para invertir en otros mercados con déficit de oferta.

Los proyectos se estructurarán principalmente bajo el régimen de Vivienda Protegida de Precio Limitado (VPPL), garantizando el carácter asequible durante el periodo regulado. La iniciativa marca la entrada de la gestora en la inversión inmobiliaria residencial y Creand estima para el fondo una rentabilidad anual de doble dígito.

El Fondo de Vivienda Social destina 7,2 M€ a 63 viviendas

El Fondo de Vivienda Social ha formalizado una inversión de 7,2M€ para la adquisición de 63 inmuebles destinados al alquiler asequible, en colaboración con Provivienda y Primero H.

apoyarán la expansión de Primero H con 10 nuevos inmuebles. El modelo ofrece rentas por debajo de mercado y consolida una fórmula de colaboración enfocada en la inclusión residencial y la lucha contra el sinhogarismo.

La operación refuerza la apuesta por la inversión inmobiliaria de impacto social, orientada a facilitar vivienda estable a personas en situación de vulnerabilidad.

Del total, 5,65M€ se destinarán a 53 viviendas gestionadas por Provivienda en ocho comunidades autónomas, mientras que 1,5M€



Servihabitat vende suelo con capacidad para 160 viviendas

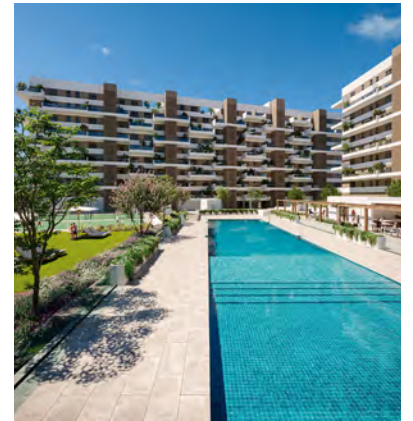
Servihabitat ha cerrado la venta de cinco parcelas de suelo urbanizable sectorizado en el sector V-2 "Villimar 2", en la zona noroeste de Burgos.

Los suelos suman una edificabilidad total de 21.036 m², con capacidad para promover aproximadamente 163 viviendas unifamiliares y plurifamiliares, reforzando la inversión inmobiliaria en el mercado local. La operación supone un nuevo impulso al desarrollo residencial en

uno de los ámbitos con mayor proyección urbanística de la ciudad. El ámbito, con obras de urbanización parcialmente ejecutadas y Acta de replanteo formalizada en julio de 2025, se proyecta como un barrio de baja y media densidad. Con esta operación, la compañía reafirma su apuesta por desarrollos sostenibles y de calidad, en línea con su crecimiento en la gestión de activos financieros, donde superó los 3.750M€ de deuda bajo gestión en 2025.

INBISA pone en marcha su nuevo desarrollo residencial en Sevilla

INBISA ha iniciado las obras de Residencial INBISA Entrenúcleos en Dos Hermanas, un desarrollo estratégico que consolida su posicionamiento en el área metropolitana de Sevilla y su compromiso con las viviendas de alta calidad y el urbanismo sostenible. La primera fase ha sido adjudicada a Bilba y cuenta con financiación de Kutxabank, tras completarse todos los trámites administrativos.



El proyecto, diseñado por el estudio JCTEAM, integra usos residenciales y comerciales en una de las parcelas más relevantes del sector, combinando planificación rigurosa, diseño innovador y eficiencia constructiva.

La promoción contempla 297 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios en una urbanización cerrada de más de 12.000 m², con amplias terra-

zas y completas zonas comunes que incluyen piscina, gimnasio y espacios deportivos. El desarrollo apuesta por la calificación energética A mediante sistemas avanzados y materiales de construcción de altas prestaciones, reforzando su alineación con las tendencias actuales de inversión inmobiliaria. Con más del 50% de la primera fase ya comercializada, INBISA consolida su presencia en Andalucía y refuerza su estrategia de crecimiento sostenible en enclaves urbanos de proyección.

Ca n'Escandell contará con 532 viviendas en 2027



El Gobierno ha confirmado que las 532 viviendas proyectadas en la parcela de Ca n'Escandell, en Ibiza, estarán finalizadas en el primer trimestre de 2027.

La promoción, con una inversión de 100M€, incluirá 362 viviendas gestionadas por la entidad estatal Casa 47 y se coordinará con los procesos de licitación para agilizar su adjudicación. El objetivo es reducir los plazos de entrega y garantizar un acceso más trans-

parente y eficiente a la inversión inmobiliaria pública en un mercado tensionado como el balear, donde la falta de oferta asequible es especialmente acusada.

La ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, ha subrayado que la cesión parcial de la parcela al Ayuntamiento estará condicionada a mantener la protección permanente del proyecto, asegurando que la promoción sea "asequible y 100% pública". Además, el modelo de adjudicación incorporará controles notariales y mecanismos de fiscalización reforzados para evitar irregularidades y asegurar que las viviendas lleguen a quienes realmente las necesitan, reforzando así la credibilidad de las políticas públicas en materia residencial.



TODOS
A TU
ALREDEDOR

¡LANZAMIENTO RECIENTE!

6

EDIFICIOS

71

VIVIENDAS

1-4

DORMITORIOS

10

ZONAS COMUNES
EXCLUSIVAS



📍 Cerrado de Aguila, Mijas
34 952 445 446 | www.360bycordia.com



Aliseda vende nave de 22.000 m² en Bràfim por 15,4 m²

Aliseda ha cerrado la venta de una nave industrial de 22.000 m² ubicada en el polígono Bràfim-Alió (Tarragona) a la socimi francesa Atland IM por 15,4 M€.

El activo, actualmente arrendado a Transportes DGL tras una reforma integral para modernizar y optimizar sus instalaciones, refuerza el atractivo del segmento logístico dentro de la inversión inmobiliaria terciaria en España. Egls asesoró comercialmente la operación y CMS actuó como asesor legal del comprador.

La transacción se enmarca en la estrategia de Aliseda de consolidarse como generador de

oportunidades off market en el ámbito industrial, comercial y hotelero, donde en 2025 identificó activos por valor de 300 M€. Por su parte, Atland IM continúa su expansión en el país apostando por el mercado logístico, un segmento alineado con el urbanismo sostenible y la demanda creciente de activos de calidad.



Mileway alquila 3.600 m² a Franuí en Silla Logistics Park (Valencia)

Mileway ha firmado con Franuí el alquiler de 3.600 m² en Silla Logistics Park, en Valencia, dentro de la primera fase del proyecto.

El desarrollo alcanzará 33.000 m² y aspira a certificación Breeam Excellent, reforzando la inversión inmobiliaria logís-

tica en la región valenciana. El módulo albergará el primer centro logístico europeo de Franuí para productos congelados, con capacidad para 3.500 palets y distribución internacional a más de 40 países, consolidando a Valencia como enclave estratégico del urbanismo sostenible industrial.

P3 alquila a Transnatur el primer módulo en Zigoitia (Álava)

P3 ha cerrado con Transnatur el arrendamiento de más de 8.500 m² en su nueva plataforma logística en Zigoitia (Álava), actualmente en fase final de construcción, reforzando la inversión inmobiliaria logística en el norte de España.

El activo, con certificación Breeam Excellent e instalación fotovoltaica, se alinea con criterios ESG y el urbanismo sostenible industrial, y se posiciona



Spar alquila 17.902 m² en Panattoni Santarém (Portugal)



Panattoni ha alquilado 17.902 m² a Spar en Panattoni Park Santarém, el 50% del activo y su tercer desarrollo en Portugal.

El complejo, sobre una parcela de 100.000 m², suma 35.700 m² y está configurado como almacén multiinquilino con 48 muelles, 10,6 metros de altura libre y 1.250 kW de potencia, posicionándose

como producto estratégico para la inversión inmobiliaria logística.

Con certificación BREEAM Excellent y equipado con paneles fotovoltaicos y sistema BMS, el activo refuerza su alineación con el urbanismo sostenible. Ubicado junto a la A-1, permite a Spar ampliar su infraestructura en Portugal dentro de un enclave logístico clave.

DHL aterriza en Vitoria y refuerza su red en Accolade

Accolade Industrial Fund continúa reforzando su presencia en España con la incorporación de DHL como nuevo inquilino en la Fase 2 de su parque logístico en Vitoria.

La compañía ocupará 6.525 m² en el Polígono de Júndiz, uno de los principales hubs industriales del País Vasco, con acceso directo a la A-1/E-5 y conexión estratégica al puerto seco vinculado a Bilbao. La operación confirma el atractivo de la inversión inmobiliaria logística en ubicaciones prime vinculadas a la automoción.

El parque, que se entregará completamente alquilado, cuenta con certificación Breeam Excellent e integra soluciones de eficiencia energética y energía fotovoltaica, alineadas con criterios ESG y el urbanismo sostenible industrial. La entrada de DHL refuerza su estrategia de crecimiento en el norte de España, mientras Acco-

lade consolida su expansión en el mercado logístico nacional tras su acuerdo de financiación con ING.

Con esta operación, el fondo paneuropeo afianza su modelo de desarrollo basado en activos bien conectados, sostenibles y adaptados a operadores de primer nivel, en un momento de elevada demanda de plataformas logísticas modernas en enclaves estratégicos del país.

Además, la ubicación en Júndiz refuerza el papel del País Vasco como nodo clave en los corredores logísticos del norte peninsular, favoreciendo operaciones de distribución nacional e internacional. En un contexto de creciente especialización industrial, la apuesta por plataformas de alta calidad técnica y conectividad consolida el posicionamiento de Vitoria como destino estratégico para nuevas implantaciones logísticas.



7.200 M€ para impulsar 34.000 viviendas en Madrid

La Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima) estima que la Comunidad de Madrid necesitará una inversión de 7.200 M€ para producir 34.000 viviendas de alta calidad antes de 2029, lo que representará aproximadamente el 25% de la producción residencial en España.

El dato forma parte de la tercera edición del Proyecto Trinity, presentada durante la feria internacional inmobiliaria Mipim, que sitúa a Madrid como uno de los principales destinos para la inversión inmobiliaria europea.

El informe destaca que una parte relevante del capital, cerca de 1.500 M€ anuales, se dirigirá a proyectos de flex living, una tendencia residencial vinculada a nuevas formas de vida urbana y movilidad laboral. Estas soluciones buscan complementar el desarrollo

de vivienda tradicional y contribuir al avance del urbanismo sostenible en la región.

Según la herramienta LandCam, desarrollada por Atlas Real Estate Analytics junto a Asprima, los 44 desarrollos urbanísticos en tramitación podrían generar suelo para hasta 369.000 viviendas y albergar a más de un millón de habitantes, especialmente en el sur de Madrid. Sin embargo, el ritmo actual de construcción —en torno a 18.000 viviendas anuales— resulta insuficiente frente a una demanda estimada de 50.000 unidades al año.

Los promotores subrayan que acelerar la gestión del suelo, modernizar la normativa y apostar por la industrialización y nuevos materiales de construcción será clave para reducir el déficit estructural de vivienda en la próxima década.



El ICO moviliza 676 M€ para vivienda de alquiler asequible

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) ha lanzado una convocatoria de 676 M€ para invertir en vehículos financieros dedicados al desarrollo de vivienda social y asequible en alquiler.

El organismo podrá aportar entre 10 y 100 M€ por operación, con un máximo del 49% del capital del fondo, con el objetivo de atraer inversión privada.

Gracias al efecto multiplicador del capital y la financiación asociada, la iniciativa aspira a movilizar hasta 4.500 M€ en inversión inmobiliaria. La convocatoria se apoya en el programa europeo InvestEU y establece las bases del Fondo España Crece, destinado a impulsar la construcción de hasta 15.000 viviendas de alquiler asequible cada año en España.

TM Grupo Inmobiliario promueve 252 viviendas en Canet d'en Berenguer

TM Grupo Inmobiliario ha lanzado Sunrise Canet by TM, un nuevo proyecto residencial en Canet d'en Berenguer (Valencia) con una inversión de 70 M€.

El desarrollo contará con 252 viviendas de uno, dos y tres dormitorios distribuidas en dos torres de 19 plantas, con amplias terrazas y completas zonas comunes como piscinas, gimnasio,

coworking y áreas deportivas. El proyecto forma parte del Plan Estratégico 2024-2027 de la compañía, con el que prevé alcanzar 1.100 M€ de volumen de negocio en la Comunidad Valenciana, reforzando su apuesta por la inversión inmobiliaria en la región. Actualmente, TM Grupo Inmobiliario ya supera los 130 M€ de inversión comprometida en Valencia y cuenta con suelo para desarrollar más de 500 viviendas.

Numa operará en Málaga un activo adquirido por Vitrubio



El operador de alojamiento y apartamentos turísticos Numa Group gestionará un nuevo establecimiento en Málaga, un activo de 48 habitaciones situado cerca de la estación del AVE.

El inmueble, ubicado en la calle Maestro Lecuona 14, en el barrio de Los Tilos, ha sido adquirido sobre plano por la socimi Vitrubio, que refuerza así su apuesta por el sector del alojamiento turístico. El proyecto se enmarca dentro del creciente dinamismo del mercado hotelero en la ciudad, uno de los destinos urbanos con mayor crecimiento

de demanda en los últimos años. Este será el primer establecimiento operado por Numa en Málaga y se suma a su cartera en España, donde ya gestiona activos en ciudades como Sevilla, Barcelona, Madrid y Granada. La compañía continúa consolidando su modelo de apartamentos boutique digitalizados, enfocado en estancias flexibles y experiencias urbanas. Por su parte, Vitrubio prevé seguir ampliando su presencia en el mercado del alojamiento turístico en los próximos años, apostando por activos ubicados en zonas estratégicas con fuerte potencial de crecimiento.

La Mediateca de Bayona duplica su superficie pública hasta los 2.400 m²

La Mediateca municipal de Bayona, situada frente a la Catedral de Santa María, ha finalizado un proceso de ampliación y reestructuración diseñado por el estudio Atelier Cambium.

Tras tres años de obras, el equipamiento ha duplicado su superficie destinada al público, pasando de 1.200 m² a 2.400 m² e incorporando nuevos espacios de lectura y áreas de estudio.

El proyecto también ha reorganizado el acceso al edificio con

un vestíbulo de doble altura que articula las distintas zonas del centro. La intervención se ha desarrollado en un entorno patrimonial de gran valor, dentro de las antiguas murallas de Vauban.



Gaiarooms inaugura su primer hotel en Vigo

La compañía especializada en gestión hotelera digitalizada Gaiarooms ha adquirido el Hotel Ipanema Vigo, su primer establecimiento en la ciudad gallega.

Con esta operación, la empresa suma cinco activos en Galicia y supera las 1.500 habitaciones bajo gestión en España. El hotel contará con 60 habitaciones renovadas y zonas comunes actualizadas orientadas tanto a turistas

como a clientes corporativos. La compañía implantará su modelo de gestión digital basado en tecnología e inteligencia artificial, que incluye check-in online, asignación automatizada de habitaciones y atención 24/7.

Este sistema permite optimizar la eficiencia operativa y mejorar la experiencia del huésped. La operación refuerza la estrategia de crecimiento de la compañía en ciudades con fuerte actividad turística y empresarial.

Empresarios españoles impulsan un macroresort de lujo en El Salvador

Un grupo de empresarios e inversores españoles, liderados por la firma Expande Fronteras, ha puesto en marcha Bahía City, un proyecto inmobiliario en la Bahía de Jiquilisco, en la costa del Pacífico de El Salvador.

El desarrollo contempla una urbanización residencial de lujo de más de 150.000 m² en primera línea de playa. La primera fase prevé 222 parcelas residenciales, junto con zonas verdes, instalaciones de-

portivas y servicios como restaurantes y espacios de coworking. El proyecto busca atraer a inversores y residentes internacionales interesados en diversificar su residencia y patrimonio. Según Nacho García, cofundador de Expande Fronteras, la iniciativa aspira a crear una comunidad internacional enfocada en la calidad de vida y la autosuficiencia. Actualmente, Bahía City se encuentra en fase de adhesión y ofrece parcelas desde 50.000 dólares para terrenos de 300 m².

Barings adquiere 305 viviendas en Los Cerros por 70 M€

Barings ha alcanzado un acuerdo con Aurora Homes para desarrollar 305 viviendas de alquiler asequible en Los Cerros Etapa 2, en el distrito madrileño de Vicalvaro.

El proyecto, con una inversión superior a 70 M€, se desarrollará bajo el modelo build to rent. Aurora Homes, que adquirió el suelo en 2023, asumirá el desarrollo integral del proyecto, incluyendo diseño, gestión técnica y ejecución de las obras. Una vez finalizada la promoción, Barings incorporará el activo a su cartera inmobiliaria para destinarlo al alquiler asequible a largo plazo.

El complejo contará con cerca de 24.000 m² edificables y estará formado por viviendas de uno,

dos y tres dormitorios con garaje, trastero, piscina y zonas comunes ajardinadas. El proyecto incorporará criterios de sostenibilidad y eficiencia energética para obtener la certificación BREEAM Very Good, además de soluciones de construcción modular. El inicio de las obras está previsto para el primer trimestre de 2027 y la entrega de las viviendas se estima para 2029.



Ashurst traslada sus oficinas de Madrid a Serrano 88 con 2.800 m² y certificación LEED Platinum



El despacho internacional Ashurst trasladará sus oficinas en Madrid al número 88 de la calle Serrano, en pleno distrito de Salamanca, dejando atrás su histórica sede en la calle Alcalá 44, donde inició su actividad en España en 2001.

El cambio, previsto para mediados de 2027, supone un paso estratégico en su crecimiento en el mercado español y posiciona a la firma en uno

de los enclaves más exclusivos de la capital, dentro de la conocida Milla de Oro madrileña. La nueva sede ocupará cerca de 2.800 m² de oficinas prime y contará con espacios diseñados para fomentar la colaboración, la eficiencia y la atención a clientes, además de áreas orientadas al bienestar del equipo. El edificio dispone de certificación LEED Platinum, que avala sus estándares de sostenibilidad y eficiencia energética.

Los inversores europeos miran al unifamiliar y al senior living

Los activos living alternativos están ganando protagonismo en las estrategias de inversión inmobiliaria en Europa.

Según una encuesta presentada por Savills en MIPIM, basada en inversores que gestionan 540.000 M€ en activos, las residencias de estudiantes (PBSA) se mantienen como el producto más demandado. Paralelamente, crece el interés por tipologías como el unifamiliar (del 44% al 52%), el co-living (del 42% al 50%), el senior living (del 37% al 42%) y las residencias asistidas para mayores (del 25% al 42%).

Los inversores prevén destinar alrededor de 45.000 M€ al sector living en Europa durante los próximos tres años. El 58% prefiere invertir de forma directa o me-

diante joint ventures, mientras que el acceso a través de fondos gana peso y pasa del 8% al 23%, lo que podría impulsar la captación de capital en 2026. Además, el peso del living en el total invertido en Europa ha crecido del 30% al 38% desde 2022, consolidando el atractivo de estos activos dentro del mercado inmobiliario europeo.



Oficinas en Madrid: 2.764 €/m² y 7,96% de rentabilidad

El mercado de oficinas en el municipio de Madrid cerró el cuarto trimestre de 2025 con un precio medio de 2.764 €/m², su nivel más alto desde 2019, mientras que el alquiler se situó en 18,34 €/m² al mes.

La rentabilidad bruta alcanzó el 7,96%, muy por encima de la del mercado residencial, lo que refuerza el atractivo de este tipo de activos para los inversores.



La recuperación del mercado se consolida tras el mínimo registrado en 2022, con un crecimiento del 13,7% en el precio de venta en tres años. La demanda se orienta especialmente hacia oficinas de menor tamaño, que marcan máximos históricos tanto en venta como en alquiler, impulsadas por el trabajo híbrido y la expansión del coworking.

Por distritos, Salamanca lidera el mercado de venta con 5.634 €/m², seguido de Chamberí y Retiro, mientras que Centro registra los alquileres más altos, con cerca de 30,5 €/m² al mes. En conjunto, los datos muestran un mercado más dinámico, con tiempos de comercialización a la baja y un interés creciente por activos terciarios en la capital.

Renfe rehabilita cinco edificios en Atocha con 36.650 m² de oficinas

Renfe ha encargado a Savills Arquitectura la rehabilitación de cinco edificios históricos situados junto a la estación de Atocha, en Madrid.

La intervención abarcará 36.650 m² e incluirá la recuperación de cuatro inmuebles construidos entre 1858 y 1921, además de otro edificio vinculado a la historia tecnológica de España. El objetivo es transformar estos espacios en oficinas modernas manteniendo su valor histórico y patrimonial.

El proyecto apuesta por crear entornos de trabajo flexibles y sostenibles, combinando diseño contemporáneo con la conservación arquitectónica de los edificios. Para ello, se incorporarán

soluciones de eficiencia energética y metodologías como BIM, con el objetivo de alcanzar certificaciones ambientales como LEED o BREEAM y garantizar un funcionamiento con consumo energético muy reducido. La actuación busca además contribuir a la revitalización urbana del entorno de Atocha.



Atom Hoteles destina 15 M€ a renovar el Hotel Alegría Costa Ballena



Atom Hoteles Socimi ha formalizado una nueva operación de financiación por 15 M€ para el Hotel Alegría Costa Ballena, un establecimiento de cuatro estrellas situado en la costa de Cádiz.

El activo cuenta con 200 habitaciones, 20 suites, tres restaurantes, tres bares, 180 plazas de aparcamiento y un parque acuático de 7.600 m², consolidándose como uno de los complejos turísticos destacados de la zona.

La operación coincide además con la reciente renovación de habitaciones y baños para mejorar la experiencia de los huéspedes.

La financiación se ha estructurado mediante un préstamo con un tipo de interés del 3,25% el primer año, que posteriormente pasará a Euríbor a doce meses más 100 puntos básicos, mejorando las condiciones de la deuda anterior y extendiendo su vencimiento más allá de 2030.

PROMOVER VIVIENDA EN ESPAÑA: RETOS NORMATIVOS Y BLOQUEOS URBANÍSTICOS

CONTEXTO: EL CUELLO DE BOTELLA ES “SUELO + TRAMITACIÓN”

En los principales mercados urbanos españoles, la promoción de vivienda nueva se ve limitada por una escasez estructural de suelo finalista y por procesos urbanísticos y de licencias excesivamente largos y complejos, que según distintos diagnósticos sectoriales — como los de APCE— sitúan la transformación del suelo en plazos medios de entre 10 y 15 años, e incluso superiores en determinados casos. Esta lentitud no solo retrasa la entrega de nuevas viviendas,

sino que incrementa los costes financieros y de oportunidad, reduce la competencia al favorecer únicamente a promotores con mayor capacidad financiera y eleva la percepción de riesgo, afectando negativamente a la inversión y a la financiación, lo que ha llevado a instituciones y reguladores a subrayar la necesidad de simplificar y agilizar los marcos administrativos y regulatorios que rigen el desarrollo residencial.

PLANEAMIENTO URBANÍSTICO OBSOLETO Y DESALINEADO CON LA REALIDAD ACTUAL

Uno de los principales retos a los que se enfrenta la promoción inmobiliaria es la vigencia de instrumentos de planeamiento urbanístico que, en muchos municipios, han quedado claramente desfasados. Planes generales aprobados hace más de una o dos décadas continúan regulando el crecimiento urbano con parámetros que ya no responden a las dinámicas sociales, económicas ni demográficas actuales.

Este desfase se traduce en una escasa capacidad de adaptación a nuevas necesidades habitacionales —como hogares más pequeños, vivienda flexible, usos mixtos o modelos de alquiler asequible— y en una rigidez normativa que dificulta la

incorporación de criterios contemporáneos de sostenibilidad, eficiencia energética o industrialización de la edificación. La actualización de estos planes, cuando se inicia, suele convertirse en un proceso largo y altamente complejo, sometido a múltiples informes sectoriales, evaluaciones ambientales y fases de exposición pública que pueden prolongarse durante años.

Como consecuencia, el planeamiento deja de ser una herramienta dinámica de ordenación del territorio para convertirse en un elemento limitante, que reduce la disponibilidad de suelo finalista y ralentiza de forma estructural la puesta en marcha de nuevos desarrollos residenciales.





LA LENTITUD ADMINISTRATIVA Y LA FRAGMENTACIÓN DE LOS TRÁMITES SE HAN CONVERTIDO EN UN FRENO ESTRUCTURAL PARA LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA



LENTITUD Y COMPLEJIDAD DE LOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS

Una vez superada la fase de planeamiento, la promoción inmobiliaria se enfrenta a un segundo gran obstáculo: la duración y complejidad de los procedimientos administrativos necesarios para iniciar y ejecutar un proyecto. La obtención de licencias urbanísticas, autorizaciones sectoriales y validaciones técnicas continúa siendo un proceso largo, fragmentado y sujeto a múltiples interpretaciones.

En muchos municipios, la tramitación se caracteriza por una sucesión de requerimientos y subsanaciones que se desarrollan de forma secuencial, sin coordinación efectiva entre los distintos departamentos implicados. Esta dinámica

genera retrasos acumulativos que pueden prolongar durante meses, e incluso años, el inicio de las obras, incrementando los costes financieros y el riesgo del proyecto.

La falta de homogeneidad entre administraciones locales añade un elemento adicional de incertidumbre, ya que los criterios técnicos y los plazos de resolución varían significativamente según el territorio. Esta situación dificulta la planificación empresarial y penaliza especialmente a los proyectos de mayor complejidad técnica o escala, limitando la capacidad del sector para responder con agilidad a las necesidades del mercado residencial.

A esta secuencia de trámites se suma, además, la limitada capacidad operativa de muchas administraciones locales para gestionar expedientes urbanísticos de forma ágil y eficiente. La escasez de recursos técnicos especializados, la elevada carga de trabajo y la insuficiente digitalización de los procesos internos generan cuellos de botella que ralentizan la revisión de los proyectos, incluso cuando estos se ajustan plenamente a la normativa vigente. Esta falta de agilidad administrativa introduce un elevado grado de imprevisibilidad en los plazos de desarrollo, dificultando la correcta planificación de inversiones y comprometiendo la viabilidad económica de numerosas promociones.



INSEGURIDAD NORMATIVA Y DESCOORDINACIÓN ADMINISTRATIVA: UN ESCENARIO DE INCERTIDUMBRE PARA LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

La inseguridad jurídica constituye uno de los principales retos para la promoción inmobiliaria en España, ya que el desarrollo de proyectos residenciales exige un marco normativo estable y predecible a largo plazo. Sin embargo, la elevada litigiosidad del urbanismo, los cambios normativos y la diversidad de criterios interpretativos generan un entorno de riesgo que condiciona de forma directa la toma de decisiones por parte de promotores e inversores.

La posibilidad de impugnación de planes o licencias, así como la anulación de

instrumentos ya aprobados por defectos formales, introduce una incertidumbre difícil de asumir, agravada por la coexistencia de normativas estatales, autonómicas y locales que, en ocasiones, presentan solapamientos o contradicciones. Este contexto incrementa la percepción de riesgo regulatorio, encarece la financiación y limita la entrada de capital en un momento clave para ampliar la oferta de vivienda.

A esta inseguridad se suma la falta de coordinación entre administraciones públicas y sector privado. La ausencia de una

ventanilla única, la duplicidad de informes y la falta de calendarios compartidos generan procesos poco eficientes y añaden una carga administrativa adicional a los promotores. Una mayor colaboración público-privada, basada en el diálogo técnico y la planificación conjunta, se presenta como una palanca clave para reducir incertidumbre, agilizar los procesos y mejorar la capacidad del sector para responder a las necesidades reales del mercado residencial, reforzando además la confianza de los agentes económicos implicados.

Nuevo VRV 5: El futuro de la climatización de edificios

1 Sostenible

La solución para reducir la huella de CO₂ de tu edificio

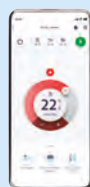
R-32

2 Adaptable

Tecnología flexible que puede adaptarse a cualquier edificio en cualquier lugar

3 Inteligente

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



4 Soporte

Amplia red de expertos para ofrecerte asesoramiento especializado **BREEAM**

5 Tecnología Shirudo

Sonda de fuga de refrigerante en todas las unidades interiores



BLUEVOLUTION



R-32

Descubre todo lo que
el VRV5 puede cambiar
en los edificios

