



“

Colliers Iberia apuesta por hoteles, living y data centers con una premisa clara: crecer donde se aporta valor, no en tamaño. España ya concentra el 15% de la inversión inmobiliaria europea.

”



Laura Hernando

CEO de Colliers Iberia



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



14



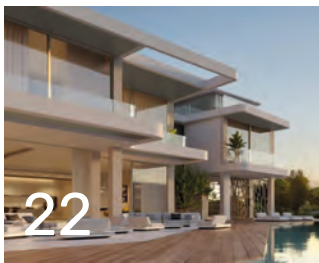
10



12



18



22



24



26

04 KRONOS HOMES DESARROLLA DUNE FRENTE AL MAR EN CUBELLES

22 LA COSTA DEL SOL LIDERA LAS BRANDED RESIDENCES

10 EL MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL AFIANZA SU LIDERAZGO Y SUPERARÁ LOS 20.000 M€ DE INVERSIÓN EN 2026

24 SUMMUN HOTEL GROUP ABRE EN ÁVILA

12 PROPHERO Y MINTOS REFUERZAN SU PRESENCIA EN EL MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL

26 LA DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA SUMA 800 APERTURAS Y 3.000 M€ DE INVERSIÓN

14 **ESPECIAL:**
MERCADO DE OFICINAS
EN ESPAÑA

28 EL FLEX LIVING SUPERA LOS 4.000 M€ EN ESPAÑA

18 ENTREVISTAMOS A:
LAURA HERNANDO
CEO DE COLLIERS IBERIA

34 **RESEARCH:**
FLEXLIVING + TRABAJO: EL ACTIVO
HÍBRIDO COMO NUEVA TIPOLOGÍA
INMOBILIARIA 2026-2029

GRUPO  VÍA

EDITORA
SILVIA PUIG

SOCIO | DIRECTOR GENERAL
EDILBERTO SERRANO
eserrano@grupovia.net

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

Depósito legal: GI-492002

Sumario

Kronos Homes desarrolla Dune frente al mar en Cubelles

Kronos Homes ha presentado Dune, su nuevo proyecto residencial en Cubelles (Barcelona), diseñado por Josep Miàs en colaboración con OUA.

La promoción, ubicada en primera línea de playa y con una inversión de 30 M€, estará compuesta por 83 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios con amplias terrazas y vistas al mar.

El proyecto apuesta por una arquitectura inte-

grada en el entorno mediterráneo, priorizando la luz natural, las vistas y la conexión con el paisaje. Además, contará con completas zonas comunes orientadas al bienestar, entre ellas piscina, spa, sauna, gimnasio y espacios comunitarios para los residentes.

Durante la presentación institucional participaron la alcaldesa de Cubelles, Rosa Fonoll Ventura, el arquitecto Josep Miàs y directivos de Kronos Homes,

quienes destacaron el impacto positivo del proyecto tanto para el municipio como para el desarrollo residencial del litoral del Garraf.



Tishman Speyer y FREO compran Two Parc Central en el 22@

Tishman Speyer y FREO Group han cerrado la compra del complejo de oficinas Two Parc Central, un edificio de reciente construcción situado en el distrito 22@ de Barcelona.

El activo, de 24.210 metros cuadrados, está ubicado en el Carrer Bilbao y pertenecía al

fondo Värde Partners a través de Dos Puntos Asset Management. La operación refuerza el atractivo del 22@ como uno de los principales polos de inversión de oficinas en la ciudad.

El edificio, finalizado en febrero de 2025, cuenta con 10 plantas, terrazas, aparcamiento y

servicios orientados al bienestar de los usuarios. Además, dispone de certificaciones internacionales como WELL Platinum, LEED Platinum y WiredScore Gold, consolidándose como uno de los activos de oficinas más sostenibles y modernos del mercado barcelonés.

Hispalyt premia a Cruz y Ortiz por su excelencia en arquitectura cerámica

Hispalyt ha otorgado el Galardón "Excelencia en Arquitectura Cerámica 2026" a Cruz y Ortiz Arquitectos, reconociendo la trayectoria del estudio en el uso del ladrillo y los materiales cerámicos dentro de la arquitectura contemporánea.

El estudio, fundado en 1974 por Antonio Cruz y Anto-

nio Ortiz, ha desarrollado proyectos en España y en el ámbito internacional, combinando arquitectura, contexto y materialidad en obras de carácter residencial, cultural e institucional.

Entre sus trabajos más representativos figuran la estación de Sevilla-Santa Justa y la intervención en el Rijksmuseum de

Ámsterdam, proyectos donde la cerámica y el ladrillo adquieren protagonismo dentro de la propuesta arquitectónica.

La entrega del reconocimiento tendrá lugar el próximo 4 de junio en La Casa de la Arquitectura, durante el acto de los Premios de Arquitectura Hispalyt 2023-2025.

Madrid mantiene el impulso en oficinas en 2026



La contratación de oficinas en Madrid alcanzó los 90.000 m² durante el primer trimestre de 2026, según el último informe publicado por FORCADELL.

Aunque la cifra supone un ajuste del 28% respecto al mismo periodo del año anterior, el mercado mantiene una actividad sólida impulsada principalmente por operaciones de reubicación,

consolidación y mejora cualitativa de espacios. Las zonas descentralizadas concentraron cerca del 30% de la contratación, mientras que la periferia destacó por las operaciones de mayor tamaño. El mercado registró además 73 operaciones durante el trimestre, en un contexto marcado por la escasez de producto prime, especialmente en el CBD, donde la disponibilidad apenas alcanza el 2,6%.

Las rentas continúan mostrando una tendencia alcista en los activos mejor ubicados y de mayor calidad. En el CBD, las rentas prime alcanzan los 46 €/m²/mes, mientras que el eje Castellana se sitúa cerca de los 40 €/m²/mes, consolidando la fortaleza del mercado de oficinas premium en Madrid.

El Plan de Vivienda redefine el atractivo del residencial



El Gobierno ha aprobado el nuevo Plan Estatal de Vivienda 2026-2030, un marco que busca impulsar un parque estable de vivienda protegida y asequible.

El plan apuesta por la protección permanente de las viviendas y por reforzar la oferta residencial. El objetivo es garantizar su función social a largo plazo.

El nuevo escenario plantea importantes implicaciones jurídicas y económicas para promotores e inversores. GTA Villamagna advierte de que las nuevas obligaciones de control y protección podrían afectar a la rentabilidad de los activos. La firma señala además que el éxito del plan dependerá de la seguridad jurídica y del aumento de la oferta de vivienda.

Five Iron Golf inaugura su primer club en España y proyecta una expansión de 20 M€



Five Iron Golf ha inaugurado en Valencia su primer club social urbano en España, un espacio de más de 1.000 m² dedicado al golf indoor, el ocio y los eventos corporativos.

La apertura, que ha supuesto una inversión de 2 M€ y la creación de 25 empleos directos, marca el inicio del plan de expansión de la compañía en España y Portugal.

La firma prevé abrir una decena de centros en ciudades como Madrid, Barcelona, Málaga, Lisboa

o Oporto durante los próximos años. El nuevo espacio combina simuladores TrackMan de última generación, zonas lounge, gastronomía y eventos sociales.

El concepto busca atraer a un público joven y urbano, con una propuesta flexible orientada tanto a aficionados al golf como a nuevos usuarios. Five Iron Golf espera alcanzar una facturación anual de 2,5 M€ por local apoyándose en membresías y eventos corporativos.

Kretz Family Real Estate acelera su crecimiento en Madrid

Kretz Family Real Estate continúa reforzando su expansión en Madrid mediante la ampliación de su red de agentes especializados en las principales zonas prime de la capital.

La compañía apuesta por un modelo basado en la captación de talento inmobiliario altamente cualificado y alineado con los valo-

res de cercanía, confianza y excelencia de la firma.

En este contexto, la compañía ha nombrado a Jorge de Andrés Crisóstomo como nuevo director de ventas en Madrid. El directivo cuenta con experiencia en consultoría, inversión y dirección de zona, y tendrá como objetivo liderar el crecimiento

del equipo y consolidar la presencia de la marca en el mercado madrileño.



Dils Lucas Fox impulsa su expansión en la Costa Brava

Dils Lucas Fox ha anunciado la apertura de una nueva oficina en Roses (Girona), reforzando así su estrategia de crecimiento en el mercado residencial prime del norte de la Costa Brava.

La nueva sede dará cobertura a localidades como Cadaqués, Empuriabrava, Llançà o Port de la Selva y contará con un equipo internacional de cuatro profesionales especializados.

Con esta apertura, la compañía amplía a cin-

co su red de oficinas en la provincia de Girona, donde ya opera en Girona ciudad, Begur, Platja d'Aro y Sant Feliu de Guíxols. El ticket medio de las operaciones gestionadas por la firma en la zona se sitúa en torno a 1,5 M€, consolidando el atractivo del norte de la Costa Brava dentro del segmento residencial de lujo.

La apertura se produce en un contexto de crecimiento del mercado residencial prime en Girona

First Drop apuesta por la IA inmobiliaria con eVoost AI

El fondo valenciano First Drop ha anunciado una inversión de 1 M€ en la startup eVoost AI, especializada en inteligencia artificial aplicada al sector inmobiliario.

La operación forma parte de una ronda total de 2 M€ destinada a acelerar el desarrollo tecnológico y la expansión internacional de la compañía, que ya opera en Europa, Estados

Unidos y Oriente Medio. eVoost AI desarrolla herramientas capaces de anticipar la demanda residencial y optimizar la comercialización de promociones inmobiliarias mediante inteligencia artificial y análisis de datos. La startup, con sede en Abu Dhabi y origen español, gestiona actualmente más de 3.500 millones de dólares en activos inmobiliarios bajo

acuerdos comerciales. Con esta operación, First Drop refuerza su apuesta por startups tecnológicas con impacto en el sector inmobiliario. La compañía prevé expandirse próximamente a nuevos mercados como Portugal, Italia, Francia y Reino Unido, consolidando su objetivo de transformar la comercialización residencial a través de la automatización y los datos.



Madrid aprueba inicialmente la urbanización de Ermita del Santo

El Ayuntamiento de Madrid ha aprobado inicialmente el proyecto de urbanización de Ermita del Santo, en el distrito de Latina, un desarrollo que permitirá incorporar nuevos espacios residenciales, comerciales y zonas verdes al tejido urbano de la capital.

La actuación contempla la construcción de 530 viviendas, de las cuales 159 contarán con algún tipo de

protección pública. El proyecto incluirá además más de 16.000 m² de espacios libres y zonas verdes, nuevos equipamientos públicos y un corredor verde de 60 metros de ancho que conectará el ámbito con Madrid Río, apostando por criterios de sostenibilidad

y eficiencia energética. El ámbito mantendrá además el actual zócalo comercial, que será transformado en un centro urbano de proximidad para reforzar la actividad económica y mejorar los servicios del barrio.



Daikin analiza el futuro de la climatización y los edificios eficientes

Daikin reunió el pasado 7 de mayo en Madrid a expertos del sector inmobiliario, ingeniería y climatización en una nueva edición de "Daikin On Air", un encuentro centrado en los retos que marcarán el futuro de los edificios y las instalaciones técnicas.

Durante la jornada, representantes de compañías como Savills y Aguilera Ingenieros analizaron el impacto de la descarbonización, la normativa europea y la creciente demanda

energética derivada de los data centers y la inteligencia artificial. El encuentro puso el foco en cómo tecnologías como las bombas de calor, los sistemas de control avanzados y los nuevos refrigerantes están transformando el diseño y la rehabilitación de activos inmobiliarios. Además, se abordó la necesidad de desarrollar edificios cada vez más eficientes, sostenibles y preparados para responder a las nuevas exigencias energéticas y operativas del mercado.

Grupo Mutua Propietarios impulsa la reforma residencial

Grupo Mutua Propietarios ha presentado HogarGo, una nueva línea de negocio centrada en reformas integrales de viviendas, en un contexto marcado por el creciente peso de la rehabilitación y la modernización del parque residencial en España.

La iniciativa busca responder a la creciente demanda de actuaciones vinculadas a eficiencia energética, accesibilidad y actualización de inmuebles.

Con esta apuesta, la compañía refuerza su presencia en el ámbito de los servicios residenciales, un segmento que continúa ganando protagonismo ante la necesidad de adaptar las viviendas a nuevos criterios de sostenibilidad, confort y funcionalidad.

El lanzamiento llega en un contexto de creciente actividad en el sector de la rehabilitación y mejora residencial en España.

SIMA 2026 reunirá 17.000 viviendas y representación de 40 países



SIMA 2026 volverá a convertir a IFEMA Madrid en el gran punto de encuentro del sector residencial del 20 al 23 de mayo, en una edición marcada por el crecimiento internacional, la inversión y los nuevos modelos de living.

La feria reunirá a más de 390 empresas y prevé superar los 21.000 visi-

tantes, consolidando su papel como una de las principales plataformas inmobiliarias de Europa.

El evento contará con una oferta superior a 17.000 viviendas en España y mercados internacionales como República Dominicana, Estados Unidos o Emiratos Árabes Unidos, además de un amplio programa profesional centrado en vivienda asequible, inversión, innovación y tecnología aplicada al sector inmobiliario. Living, sostenibilidad, digitalización y capital internacional volverán a situarse como algunos de los grandes ejes de esta edición.

LRI21 compra el único centro comercial de Jaca



LRI21 ha adquirido el Centro Comercial Jaca, el único complejo comercial de estas características en la localidad oscense, en una operación asesorada por Savills.

El activo cuenta con unos 13.500 m² de SBA y operadores como Carrefour, Décimas, TEDi, JYSK o Forum. Su posición dominante en la

ciudad refuerza su atractivo tanto para residentes como para visitantes. La compra se enmarca en la estrategia de LRI21 de crecer en activos retail con potencial de mejora. La compañía prevé impulsar el centro mediante gestión activa, nuevas acciones de comercialización y un reposicionamiento apoyado en el dinamismo turístico de Jaca.

Four Seasons prepara su llegada a Sevilla con un hotel de lujo en Plaza Nueva

Four Seasons reforzará su implantación en España con un nuevo hotel de lujo en Sevilla, impulsado de la mano de la inmobiliaria española Blasson.

El emplazamiento elegido es Plaza Nueva, en el corazón del casco histórico, a escasos metros de la Catedral, el Archivo de Indias y el Real Alcázar.



La elección de este enclave responde a la voluntad de la marca de vincularse a ubicaciones de excepción en cada destino. El Four Seasons Hotel Sevilla se instalará en un singular inmueble de mediados del siglo XX situado en el barrio del Arenal, que se someterá a una rehabilitación completa para ajustarlo a los estándares de la enseña. La actuación prevé un hotel de

carácter íntimo, con cinco plantas y unas 55 habitaciones de entre 40 y 117 metros cuadrados, además de suite presidencial, terrazas al exterior y vistas panorámicas. La parte arquitectónica recaerá en Estudio Lamela y el interiorismo en Belén Domecq. El hotel dispondrá de restaurante a pie de calle, otro restaurante con bar en la terraza, lounge en la planta baja, spa, gimnasio y piscina en la azotea, una propuesta con la que Four Seasons afianza su apuesta por el mercado español después de Madrid y Mallorca. Con esta incorporación, el grupo continúa tejiendo una red de establecimientos singulares en las principales ciudades del país. La operación, asimismo, eleva el atractivo de Sevilla para la inversión hotelera de alto nivel. La capital andaluza refuerza con ello su condición de plaza estratégica para los grandes operadores internacionales, apoyada en su patrimonio, sus buenas conexiones y su proyección turística.

Minor Hotels lanza una suscripción premium para fidelizar a sus clientes

Minor Hotels ha presentado Horizons Club by Minor DISCOVERY, una nueva suscripción anual integrada en su programa de fidelización que permite acceder de forma inmediata a ventajas superiores sin necesidad de acumular estatus previo.

El servicio se ofrece en dos modalidades: Broad, enfocada en marcas de lujo como Anantara y Tivoli, y Open, dirigida a enseñas premium y select como NH Collection, nhow, Avani, NH u Oaks.

La suscripción incluye descuentos en alojamiento y restauración, ventas privadas, late check-out gratuito, más recompensas en DISCOVERY Dollars, acceso directo al nivel Gold y beneficios con socios como Air Europa, Sixt o Iryo. El lanzamiento refuerza la estrategia de Minor Hotels tras la unificación de sus programas de fidelización bajo Minor DISCOVERY, que ya cuenta con 35 millones de socios y presencia en 950 hoteles de más de 100 países.

Servatur compra el Hotel Varadero y desembarca en Tenerife

Servatur Hotels & Resorts refuerza su expansión en Canarias con la adquisición del antiguo Hotel Varadero, que pasará a operar como Servatur Isora Suites.

El complejo, situado en Puerto de Santiago, en Guía de Isora, será el primer hotel en propiedad de la cadena en Tenerife.

El establecimiento cuenta con 312 suites, más de 21.000 m² de zonas comunes, cuatro piscinas y una ubicación próxima a Playa de la Arena. La compañía prevé modernizar sus instalaciones e implantar su modelo Servatur Holiday Resort, orientado al turismo familiar, el descanso y las estancias con servicios integrados de alojamiento, gastro-

nomía, entretenimiento y bienestar. La operación coincide con el 50 aniversario de Servatur y supone la incorporación de 180 profesionales al equipo de la cadena en Canarias.

Además, la compra refuerza la apuesta de Servatur por activos turísticos de gran capacidad en destinos consolidados del Archipiélago. La futura renovación del complejo permitirá reposicionar el establecimiento dentro del segmento vacacional de calidad, aprovechando tanto su ubicación estratégica en el sur de Tenerife como la creciente demanda de experiencias hoteleras completas, especialmente por parte de familias y viajeros que buscan estancias prolongadas con todos los servicios dentro del propio resort.

Barceló Marbella impulsa el turismo bleisure en la Costa del Sol



El turismo de negocios evoluciona hacia experiencias más completas, en las que el trabajo se combina con el ocio, el bienestar y la desconexión.

Esta tendencia, conocida como bleisure travel, gana peso gracias a la flexibilidad laboral, el teletrabajo y la búsqueda de un mayor equilibrio entre vida personal y profesional

En este contexto, Barceló Marbella se posiciona en la Costa del Sol como una opción alineada con este nuevo perfil de viajero, que aprovecha sus desplazamientos profesionales para prolongar la estancia, disfrutar del destino e incorporar momentos de ocio dentro del viaje de trabajo.

El concepto bleisure responde a una demanda creciente de profesionales que buscan sacar más partido a sus viajes, combinando reuniones y compromisos laborales con experiencias vinculadas al destino. Esta fórmula permite transformar los desplazamientos profesionales en estancias más enriquecedoras, flexibles y personalizadas.

La Costa del Sol se ha consolidado como uno de los enclaves más atractivos para este tipo de turismo gracias a su clima, oferta gastronómica, campos de golf y propuestas de ocio durante todo el año. En este escenario, Barceló Marbella refuerza su atractivo para viajeros que desean combinar productividad, descanso y bienestar en un mismo viaje.

Kronos Homes inicia 270 viviendas en la Costa del Sol

Kronos Homes ha iniciado las obras de The Kove y Kosmos, dos nuevos proyectos en la Costa del Sol con los que refuerza su posicionamiento en uno de los mercados residenciales más dinámicos de España.

Ambos desarrollos consolidan la apuesta de la compañía por la provincia de Málaga como enclave estratégico dentro de su expansión en el sur peninsular.

The Kove contará con 166 viviendas de uno a tres dormitorios y ha sido diseñado por Manuel Clavel

en colaboración con HCP Estudio. El proyecto plantea una arquitectura integrada en el paisaje mediterráneo, con zonas comunes que incluirán piscinas, spa, gimnasio y espacios de coworking.

Por su parte, Kosmos desarrollará 104 viviendas plurifamiliares con amplias terrazas y vistas al mar, en un entorno natural próximo a Málaga capital y al aeropuerto internacional. Con estas promociones, la compañía responde a la creciente demanda nacional e internacional de vivienda de calidad en la Costa del Sol.



Savills sitúa la inversión inmobiliaria del sur de Europa en 35.000 M€ en 2025

España, Italia, Portugal y Grecia alcanzaron en 2025 un volumen de inversión inmobiliaria de 35.000 millones de euros, cifra récord que supone un aumento del 24% respecto a 2024, según el último informe de Savills.

El estudio destaca que el sur de Europa

gana peso estratégico dentro de las carteras europeas por sus sólidos fundamentos y la diversificación de activos.

Entre los mercados analizados, España lideró la captación de capital en términos absolutos, con 2.575 millones de euros

más frente a su media desde 2020, mientras Grecia registró el mayor crecimiento relativo. Savills prevé además que el mayor crecimiento económico de la región y la fortaleza energética continúen impulsando la demanda y el interés inversor durante 2026.

International Workplace Group impulsa su expansión en España con Regus Vera

International Workplace Group, propietaria de marcas como Regus y Spaces, ha incorporado Regus Vera a su red en España.

El nuevo espacio, ubicado en Vera (Almería), forma parte de la estrategia del grupo para responder a la creciente demanda de oficinas flexibles y modelos híbridos de trabajo.

La compañía anunció además la incorporación de 1.132 nuevos centros a su red global durante 2025 y la apertura de

782 espacios adicionales. Con esta nueva ubicación, IWG refuerza su presencia en Andalucía y apuesta por mercados emergentes donde confluyen actividad empresarial, conectividad y atracción de talento.



Arup estima 230 M€ de viviendas en suelo industrial regenerado



Europa podría crear hasta 230 millones de viviendas mediante la transformación de antiguos suelos industriales e infraestructurales infrautilizados, según un informe de Arup.

El estudio plantea la regeneración urbana como una alternativa sostenible al modelo tradicional de expansión, aprovechando terrenos ya desarrollados y con infraestructuras existentes.

Además de ampliar la oferta residencial, este tipo de actuaciones contribuiría a reducir emisio-

nes, reactivar áreas degradadas y atraer nueva inversión. Proyectos como King's Cross, 22@ Barcelona o Madrid Nuevo Norte reflejan el potencial de este modelo para impulsar ciudades más sostenibles y competitivas.

El informe también señala que para acelerar este tipo de desarrollos será necesario avanzar en marcos regulatorios más ágiles, fórmulas de colaboración público-privada y soluciones que faciliten la descontaminación y puesta en valor de estos suelos estratégicos.

SERVICIO INTEGRAL DE PRESCRIPCIÓN

Contamos con un programa de asesoramiento para arquitectos, ayudándote a cubrir todas las necesidades de tu proyecto de forma personalizada.

prescripcion.spain@profine-group.com

Skypark Valdebebas - **Morph Studio**

El mercado inmobiliario español afianza su liderazgo y superará los 20.000 M€ de inversión en 2026

Savills confirma el sólido momento del mercado inmobiliario español tras registrar una inversión de 6.200 M€ durante el primer trimestre de 2026, un 56% más que en el mismo periodo del año anterior y el mejor inicio de ejercicio desde 2018.

El mercado mantiene así una evolución positiva, impulsada por el crecimiento económico y la elevada demanda en los principales segmentos inmobiliarios.

El segmento living volvió a liderar la inversión, con cerca de 2.730 M€, seguido del sector hotelero, que alcanzó alrededor de 900 M€. Ambos activos continúan atrayendo

un fuerte interés por parte de inversores institucionales y fondos internacionales.

Otra de las tendencias destacadas es el creciente protagonismo de mercados secundarios. Aunque Madrid y Barcelona concentran gran parte de la inversión, ciudades como Valencia siguen ganando atractivo, especialmente en activos logísticos y living.

El informe también refleja el peso creciente del capital internacional, que ya representa más de la mitad de la inversión total, consolidando a España como uno de los mercados inmobiliarios más atractivos de Europa. El interés inversor continúa

apoyado en la estabilidad de la demanda y en la capacidad del mercado español para absorber grandes operaciones en distintos tipos de activos.



Cantabria compra 63 viviendas de Sareb por 2,1 M€

El Gobierno de Cantabria ha cerrado la compra de 63 viviendas de la Sareb en Los Corrales de Buelna por 2,1 M€, tras un proceso de negociación en el que tuvo que mejorar su oferta en varias ocasiones.

Se trata de dos promociones paralizadas que el Ejecutivo autonómico prevé finalizar para incorporarlas al parque público de vivienda.

La operación se enmarca en la estrategia del Gobierno cántabro para ampliar la oferta de vivienda pública y asequible en la región. El consejero de Fomento, Roberto Media, criticó el sistema de venta de la Sareb por obligar a las administraciones a competir en subastas sin prioridad social, mientras el Ejecutivo avanza en otros proyectos de alquiler asequible y colaboración público-privada.

Fotocasa se incorpora a EsTech en el ámbito tecnológico inmobiliario

Fotocasa se ha incorporado a EsTech, la plataforma de empresas tecnológicas de alto crecimiento impulsada por Adigital, SpainCap y Endeavor.

Con esta integración, el portal inmobiliario refuerza su posicionamiento como compañía tecnológica dentro del sector residencial y su apuesta por la digitalización del mercado de

la vivienda en España.

La compañía ha impulsado en los últimos años soluciones basadas en inteligencia artificial, datos y automatización para mejorar la experiencia de usuarios y profesionales. Su entrada en EsTech refuerza el papel del real estate digital dentro del ecosistema tecnológico español y consolida su contribución a un mer-

cado inmobiliario más eficiente, transparente y conectado.



Metrovacesa invierte 18,97 M€ en Entrenúcleos



Metrovacesa ha iniciado la comercialización de Residencial Erithea Fase 2 en Dos Hermanas, junto a Montequinto, con una inversión de 18,97 M€.

La promoción se ubica en Entrenúcleos, una de las zonas residenciales con mayor dinamismo del área metropolitana de Sevilla, y da continuidad al éxito de la primera fase.

El proyecto contempla 97 viviendas plurifamiliares de 2, 3 y 4 dormi-

torios, todas con terraza, garaje y trastero, además de bajos con patios y áticos. La urbanización contará con piscina, zonas ajardinadas, espacios de paseo y zona infantil, e incorporará calificación energética doble A, Sello Verde y los estándares de sostenibilidad Domum de Metrovacesa. Con esta actuación, la promotora refuerza su presencia en el mercado residencial sevillano con una propuesta orientada a la calidad de vida y la sostenibilidad.



Cambio de
bañera a ducha
en 1 día

Más de
2.500
baños al año

Diseño
personalizado
para **hoteles**

BAÑO
DECOR

bañodecor.es
937 469 066

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

Iberia lidera la inversión retail europea con 1.263 M€

La península ibérica lideró la inversión retail en Europa en el primer trimestre de 2026, con 1.263 M€ transaccionados entre España y Portugal, según JLL. España aportó 1.044 M€, el 14% del total europeo, y Portugal sumó 219 M€, consolidando la región como uno de los mercados más atractivos para el capital internacional.

En España, los centros comerciales concentraron la mayor parte de la inversión, con 677 M€, el 65% del total retail. JLL prevé que el mercado mantenga una evolución positiva durante el año, impulsado por la demanda de activos de calidad, parques comerciales y supermercados.



El peso de la vivienda turística en España alcanza el 1,24% del parque residencial

Las viviendas turísticas comercializadas en plataformas representaban en noviembre de 2025 alrededor del 1,24% del parque residencial en España, según un análisis elaborado a partir de datos del INE y del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana.

En total, el país cuenta con 26,6 millones de viviendas, mientras que la oferta turística registrada en plataformas alcanzaba las 329.764 unidades.

El Registro Único de Arrendamientos de corta duración contabilizó en julio de 2025 255.172 solicitudes, equivalentes al 0,96% del parque residencial total. La actividad presenta una fuerte concentración territorial: Andalucía, Canarias, Cataluña, Comunitat Valenciana e Illes Balears concentran el 82,5% de las solicitudes de alquiler turístico, mientras que Cataluña, Comunitat Valenciana y Madrid reúnen el 85% de las solicitudes de alquiler de temporada.

PropHero y Mintos refuerzan su presencia en el mercado inmobiliario español



PropHero y Mintos han sellado una alianza en España para ofrecer nuevas oportunidades de inversión inmobiliaria a través de canales digitales.

El acuerdo busca acercar el mercado residencial a perfiles inversores interesados en diversificar su cartera mediante activos inmobiliarios, en un contexto de creciente interés por fórmulas de inversión más accesibles y apoyadas en tecnología.

La colaboración combina la experiencia de PropHero en selección y gestión de oportunidades inmobiliarias con la plataforma de inversión de Mintos. Con este movimiento, ambas compañías refuerzan el papel de la tecnología en el acceso al real estate y amplían las alternativas disponibles para inversores que buscan exposición al mercado inmobiliario español.

Metrovacesa avanza con Residencial Fuji en Isla Natura

Metrovacesa ha obtenido la licencia de obra para Residencial Fuji, una nueva promoción integrada en el ámbito de Isla Natura.

Con este paso administrativo, la promotora avanza en el desarrollo del proyecto y refuerza su actividad en el mercado residencial de obra nueva.

La actuación se enmarca en la evolución de Isla Natura como nuevo en-

torno residencial, con una propuesta orientada a la vivienda de calidad, la planificación urbana y la consolidación de nuevos desarrollos en zonas con demanda. El inicio de las obras permitirá dar continuidad al calendario previsto por la compañía y ampliar la oferta residencial en el ámbito.

Además, la promoción refuerza la actividad residencial de obra nueva en Isla Natura y contribu-

ye a consolidar el ámbito como nuevo entorno urbano planificado.





Gestión inteligente de paquetería

Tecnología, orden y diseño conforman la solución inteligente de gestión de paquetería de **Community Locker**, llevando a los espacios de oficinas a otro nivel

976 505 488 

comercial@megablok.com 

@megabloksau 

www.megablok.com

REPOSICIONAR PARA COMPETIR, ADAPTAR PARA PERDURAR

“

La calidad del espacio se ha convertido en el factor clave para captar demanda en el mercado actual.

”

Transformar el activo para generar valor: la nueva lógica del mercado de oficinas

El mercado de oficinas en España atraviesa en 2026 una fase de redefinición profunda. A diferencia de ciclos anteriores, donde el crecimiento se apoyaba en nueva oferta, el contexto actual obliga a repensar el uso, el diseño y la rentabilidad de los espacios existentes. La consolidación del trabajo híbrido, la exigencia en calidad por parte de los usuarios y la presión del capital están transformando un sector que ha dejado de ser estático para convertirse en dinámico y altamente selectivo.

En este escenario, el valor ya no reside en la superficie alquilada, sino en la capacidad del activo de adaptarse a nuevas formas de trabajo y de generar ingresos sostenibles en el tiempo. La flexibilidad, la calidad del entorno y la experiencia del usuario se consolidan como factores decisivos en la toma de decisiones corporativas. Además, la capacidad del edificio para anticiparse a futuras necesidades tecnológicas, operativas y medioambientales se convierte en un elemento clave para garantizar su competitividad a largo plazo.

La oficina ya no es un espacio, es un servicio.

1. Transformación del producto: de espacio corporativo a entorno flexible

El gran cambio del mercado de oficinas no es físico, sino conceptual. Las empresas ya no buscan únicamente metros cuadrados, sino entornos que aporten valor a sus equipos. La oficina ha dejado de ser un lugar obligatorio para convertirse en un elemento estratégico dentro de la cultura corporativa. En este contexto, los activos que no evolucionan pierden relevancia rápidamente.

Del puesto fijo al espacio experiencial

El modelo tradicional basado en densidad y ocupación ha dado paso a un enfoque centrado en la calidad del espacio. La oficina se rediseña para fomentar la colaboración, la creatividad y el bienestar, la productividad y la interacción social.

Este cambio implica:

- Reducción de puestos fijos y mayor flexibilidad
- Incremento de espacios comunes y colaborativos
- Integración de zonas informales, bienestar y socialización
- Diseño orientado a la experiencia del usuario
- La oficina ya no se mide por cuántas personas caben, sino por cuánto valor genera.

Este nuevo enfoque ha impulsado una clara segmentación del mercado: los activos de alta calidad (prime) concentran la demanda, mientras que los edificios obsoletos pierden competitividad. Esta polarización se traduce en mayores tasas de ocupación y rentas al alza en los mejores activos, frente a una creciente presión sobre los secundarios.



El capital ya no compra activos, busca proyectos con estrategia y capacidad de generar valor sostenido.



El capital redefine el mercado de oficinas: calidad, riesgo y oportunidad en 2026

El mercado de inversión en oficinas en 2026 se caracteriza por una creciente selectividad, donde el capital ha dejado atrás enfoques generalistas para centrarse en activos con una propuesta clara de valor. En un entorno marcado por la transformación del uso de los espacios de trabajo, el inversor ya no busca únicamente rentabilidad, sino visibilidad, estabilidad y capacidad de adaptación a futuro. Esta evolución ha elevado el nivel de exigencia en cada operación.

El capital ha dejado de priorizar exclusivamente la ubicación para analizar con mayor profundidad el comportamiento del activo. Factores como la calidad del edificio, su flexibilidad, la eficiencia energética o la experiencia del usuario son hoy determinantes. El edificio deja de ser un producto estático para convertirse en una plataforma adaptable, capaz de evolucionar con las necesidades de las empresas.

El inversor ya no compra metros cuadrados, compra capacidad de adaptación.

En este contexto, los criterios de inversión han cambiado de forma significativa:

- Capacidad de adaptación del activo a modelos híbridos
- Calidad del entorno y servicios asociados
- Potencial de mejora operativa y reposicionamiento
- Demanda real en la micro-ubicación

El resultado es un mercado más exigente, donde solo los activos capaces de ofrecer una propuesta clara y competitiva consiguen atraer capital de forma sostenida.



Polarización del mercado y claves finales de posicionamiento

El mercado de oficinas ha entrado en una fase donde la diferencia entre activos se ha intensificado. La demanda se concentra en edificios que cumplen con los nuevos estándares de calidad, mientras que aquellos que no se han adaptado pierden atractivo de forma progresiva. Esta polarización no es coyuntural, sino estructural, y está redefiniendo el valor de cada activo en el mercado.

En este contexto, el posicionamiento se convierte en el factor determinante. Ya no se trata solo de ubicación o tamaño, sino de la capacidad del activo para responder a las nuevas exigencias del usuario y del inversor. La flexibilidad de los espacios, la calidad del entorno y la integración de servicios se consolidan como elementos clave para mantener la competitividad.

Factores que definen el valor en 2026:

- Adaptación al modelo de trabajo híbrido
- Calidad del espacio y experiencia del usuario
- Eficiencia operativa y sostenibilidad
- Capacidad de evolución del activo

El valor ya no está en el edificio, sino en su capacidad de seguir siendo relevante.

En definitiva, el mercado de oficinas premia a aquellos activos que han sabido anticiparse al cambio. Más que un sector de inmuebles, se ha convertido en un sector de decisiones estratégicas, donde la gestión y la visión marcan la diferencia.



Nuevos modelos de uso: la oficina como servicio

El mercado de oficinas está evolucionando hacia un modelo donde el espacio deja de ser el elemento central para dar paso al servicio. Las empresas ya no buscan únicamente un lugar donde ubicar a sus equipos, sino entornos que aporten valor, flexibilidad y capacidad de adaptación a sus dinámicas internas. Este cambio está transformando la forma en que se diseñan, comercializan y gestionan los activos.

La oficina se convierte así en un ecosistema que combina trabajo, colaboración y experiencia, donde el usuario final adquiere un papel protagonista. La calidad del entorno, los servicios asociados y la posibilidad de personalización son factores que influyen directamente en la toma de decisiones corporativas.

En este contexto, surgen nuevos modelos que redefinen el concepto tradicional de oficina:

- Espacios flex integrados en edificios corporativos
- Contratos más adaptables y orientados al corto y medio plazo
- Servicios añadidos (tecnología, gestión, bienestar)
- Entornos híbridos que combinan trabajo presencial y remoto

La oficina ya no se alquila, se utiliza como un servicio adaptado a cada empresa.

Este enfoque, claramente influenciado por el sector hospitality, obliga a los propietarios a adoptar una visión más activa, donde la gestión y la experiencia del usuario son tan relevantes como el propio activo.



Las claves que definirán el residencial

El mercado de oficinas en 2026 se mueve en un equilibrio entre escasez de producto de calidad y abundancia de activos que requieren transformación. Esta dualidad define un escenario donde la oportunidad no está en el crecimiento indiscriminado, sino en la capacidad de adaptación. La demanda existe, pero es mucho más exigente y selectiva.

Los activos que cumplen con los nuevos estándares ubicación consolidada, calidad constructiva, eficiencia y flexibilidad continúan absorbiendo la demanda y manteniendo niveles estables de ocupación y rentas. En paralelo, una parte relevante del parque de oficinas se enfrenta a un reto estructural: adaptarse o perder valor de forma progresiva.

Esta situación está impulsando una nueva ola de inversión centrada en el reposicionamiento. La transformación de activos existentes se convierte en una de las principales vías de creación

de valor, especialmente en mercados donde la nueva oferta está limitada por factores urbanísticos o regulatorios.

Al mismo tiempo, el sector avanza hacia una mayor profesionalización, donde la gestión activa del activo adquiere un papel determinante. La capacidad de anticipar tendencias, adaptar el producto y responder a las necesidades del usuario será clave en los próximos años.

Las principales tendencias que marcarán la evolución del mercado son claras:

- Escasez creciente de activos prime en ubicaciones estratégicas
- Incremento de proyectos de reposicionamiento y transformación
- Mayor exigencia en sostenibilidad, eficiencia y certificaciones
- Consolidación del modelo híbrido como estándar operativo



“

La oficina del futuro es una oportunidad para crear entornos más humanos, flexibles y alineados con la nueva forma de trabajar

”

BOS Barcelona diseña la Sede Central del Puerto de Barcelona



Sala de juntas ejecutiva. Mesa de conferencias a medida de la BCN Tech Collection, con forma inspirada en un barco.

BOS Barcelona ha desarrollado el nuevo despacho de la sede central del Puerto de Barcelona, aplicando su experiencia en el diseño de espacios ejecutivos y mobiliario de oficina. La firma, activa desde 1964 y con presencia en más de 40 países, ha creado un entorno corporativo que combina funcionalidad, innovación y una cuidada estética institucional.

La intervención responde al papel estratégico del Puerto de Barcelona como uno de los principales nodos logísticos y de transporte del Mediterráneo. El proyecto busca reflejar los valores de la institución, vinculados a la sostenibilidad, la digitalización y el concepto Smart Port, mediante un espacio representativo, confortable y eficiente.

La sala de juntas ejecutiva se articula en torno a una mesa de conferencias a medida de la BCN Tech Collection, inspirada en la silueta de un barco. Esta pieza aporta un fuerte componente simbólico relacionado con la actividad portuaria y favorece la colaboración en reuniones de alto nivel.

El conjunto se completa con sillas ejecutivas Ligera Parallel tapizadas en piel gris y el sofá Andrew Business en las zonas de recepción. La selección de materiales y acabados genera una atmósfera elegante, coherente y contemporánea, reforzando la imagen de calidad, sobriedad y atención al detalle del proyecto.

El proyecto demuestra cómo el diseño corporativo puede convertir-

se en una herramienta estratégica para reforzar la identidad de una organización. En este caso, BOS Barcelona ha creado un espacio que no solo responde a criterios funcionales, sino que también transmite los valores de innovación, excelencia y proyección internacional del Puerto de Barcelona.

Asimismo, la propuesta pone de manifiesto la importancia del mobiliario y el interiorismo en la creación de espacios de trabajo de alta representación. La combinación de diseño a medida, ergonomía y materiales de calidad permite configurar entornos que favorecen tanto la productividad como la imagen institucional de organizaciones de referencia.



Área de recepción con el sofá Andrew Business.



Área de recepción con el sofá Andrew Business.



LAURA HERNANDO

CEO de Colliers Iberia

Laura Hernando cuenta con una amplia trayectoria en el sector inmobiliario, especializada en estrategia, inversión y desarrollo de negocio dentro de entornos de alta complejidad y transformación. A lo largo de su carrera ha participado en operaciones relevantes y en la consolidación de áreas clave dentro de Colliers Iberia.

En esta nueva etapa al frente de la compañía, lidera una estrategia centrada en el crecimiento selectivo, la especialización y la integración vertical de servicios. Su visión pone el foco en segmentos estratégicos como hoteles, living y data centers, reforzando el posicionamiento de Colliers como una de las firmas de referencia del mercado inmobiliario ibérico.

Acaba de asumir el liderazgo de Colliers Iberia en un momento de fuerte crecimiento para la compañía. ¿Cómo definiría esta nueva etapa y cuáles son las prioridades estratégicas?

Asumo esta etapa como la continuidad natural de un proyecto que en Iberia se ha construido con un **ADN muy definido: combinar visión estratégica, especialización sectorial y una lectura financiera rigurosa del inmobiliario**. Ese enfoque nos ha permitido evolucionar con agilidad en ciclos complejos y, hoy, es todavía más relevante en un mercado donde la exigencia técnica y la velocidad de ejecución son determinantes.

En esta nueva etapa las prioridades son muy concretas: **crecer con criterio y hacerlo donde aportamos un valor diferencial**. Por eso mantenemos un foco muy definido en hoteles, living y data centers, tres verticales en las que tenemos una posición de liderazgo gracias a nuestros equipos, track record y capacidad de ejecución de primer nivel. Al mismo tiempo, seguiremos impulsando un enfoque de integración vertical, acompañando al cliente desde la decisión inicial hasta la ejecución: transacción, financiación, búsqueda de operador, valoración, consultoría y servicios técnicos. Y, por supuesto, otra prioridad es la de mantener una cultura de colaboración interna que nos permita ser ágiles y adaptarnos rápido a las necesidades del mercado, como hemos hecho hasta ahora.

Colliers ha apostado claramente por un modelo basado en la rentabilidad más que en el volumen. ¿Cómo se traduce esta filosofía en la práctica del negocio?

Se traduce en una decisión muy concreta: **priorizamos el valor frente al volumen**. Somos ambiciosos en ideas y en crecimiento, pero no nos vemos compitiendo en tamaño —en facturación o en número de personas— si eso implica entrar en segmentos de mucho volumen y poco margen. Nuestro foco está en servicios y operaciones complejas, donde el cliente necesita criterio, especialización y ejecución impecable.

En la práctica, esto también determina cómo crecemos: combinamos crecimiento orgánico con incorporación selectiva de equipos cuando aportan especialización y encaje cultural. Es una palanca que ya forma parte de nuestra forma de construir plataforma y es el modelo que aplicamos con la integración de Hola Arquitectura en España en 2021 y WSS Tech a principios de 2026 en Portugal, hoy nuestros equipos especializados en Design & Build.

Hoteles, living y data centers se posicionan como los tres grandes ejes de crecimiento. ¿Qué hace que estos segmentos sean especialmente atractivos en el contexto actual?

Los tres comparten algo esencial: **son segmentos con fundamentos estructurales y una complejidad técnica/operativa elevada**, donde el asesoramiento especializado marca la diferencia.

En **living**, el mercado ha arrancado 2026 con una tracción muy significativa: en el **primer trimestre de 2026**, la inversión total en España alcanzó **6.394 M€**, y living concentró **2.386 M€**, el **37%** del total. Este segmento lidera la inver-

sión inmobiliaria y no deja de diversificarse a la vez que se transforma en un mercado cada vez más sofisticado e institucional. Su demanda está asegurada, ante la escasez de la oferta y la necesidad de responder con nuevos modelos a las dinámicas del mercado. Desde Colliers identificamos oportunidades como la desinversión de grandes portafolios de alquiler, la privatización de activos concebidos como BTR y la consoli-

dación de esquemas de vivienda asequible en colaboración público-privada.

En **data centers**, el atractivo es igualmente estructural: la demanda vinculada a la digitalización y, cada vez más, a cargas de **inteligencia artificial** está cambiando la escala y el modelo de desarrollo. Según nuestro último Snapshot de Data Centers, publicado en marzo de 2026, la Península Ibérica contabiliza casi **14 GW IT** en proyectos anunciados y una expectativa de **más de 3.300 MW IT operativos antes de 2030**, en un entorno en el que la ejecución de los proyectos es ya el factor crítico.

Y en **hoteles**, el atractivo se sostiene en multitud de factores que han impulsado la fortaleza del sector turístico, batiendo año tras año récords en visitantes e ingreso medio por turista. Inversores institucionales, cadenas hoteleras e inversores privados son conscientes del recorrido de segmento y de las oportunidades que ofrece nuestro país. Por ello, en los últimos años estamos asistiendo a la entrada en el sector hotelero de distintos tipos de capital, hasta ahora poco frecuentes o inexistentes.

España sigue consolidándose como un polo de atracción para la inversión inmobiliaria internacional. ¿Qué factores están impulsando este interés y cómo ve su evolución a corto y medio plazo?

Los datos de inversión inmobiliaria del primer trimestre del año han reflejado una posición fuerte de España, pese a un entorno internacional exigente. Nuestro mercado inmobiliario mantiene liquidez y ofrece producto en tipologías con demanda estructural.

Dicho esto, es imprescindible incorporar el matiz de la incertidumbre geopolítica, y en particular la escalada del conflicto EE. UU.-Irán, que introduce volatilidad en energía, transporte y en las expectativas macro. Eso se traduce en más selectividad y en decisiones de inversión más sensibles a los plazos.

Pero más allá de esto, España se visualiza como un mercado ganador en el nuevo mapa de la inversión inmobiliaria europea. Si lo comparamos con mercados como Alemania, Francia, Italia y Reino Unido, España ha más que duplicado su peso relativo en los últimos años. En 2019 representaba el 6% de la inversión inmobiliaria europea, hoy hablamos de un 15% y en aumento. A pesar del dinamismo reciente, nuestro volumen de inversión sigue siendo inferior al de los grandes mercados europeos, lo que evidencia el amplio margen de desarrollo.

**NUESTRO OBJETIVO
NO ES CRECER EN TAMAÑO,
SINO CRECER DONDE REALMENTE
APORTAMOS VALOR DIFERENCIAL**



A corto y medio plazo, creo que el capital internacional seguirá mirando a España con interés, especialmente en aquellos segmentos donde la demanda es estructural y la propuesta de valor está bien definida. El reto es acompañar ese crecimiento con un marco jurídico estable que permita que el mercado se desarrolle con seguridad para el inversor.

El living está experimentando una profunda transformación, con modelos como build to rent, flex living o residencias especializadas. ¿Qué oportunidades observa en este segmento y qué retos debe afrontar?

La oportunidad en Living es enorme porque este mercado ya no es una única categoría, sino un conjunto de soluciones residenciales con demanda estructural. El living no solo lidera el volumen de inversión, sino que lo hace con una base diversa: multifamily/BTR (incluida vivienda asequible en colaboración público-privada), PBSA, y formatos como flex living consolidándose como solución complementaria.

Los retos también son claros. En primer lugar, la oferta, es decir, la capacidad de activar suelo y producto a un ritmo suficiente, lo que sigue siendo un cuello de botella. Otros retos adicionales están en los modelos operativos, ya no basta con construir, sino que hay que operar los activos con modelos sólidos y rentables. Por último vuelvo a destacar la estabilidad: cuanto mayor es la inversión institucional, más relevante se vuelve el entorno regulatorio, especialmente en el largo plazo.

Los data centers han pasado de ser un activo emergente a estratégico. ¿Qué posicionamiento tiene España en este ámbito y qué papel puede jugar Colliers en su desarrollo?

España y la Península Ibérica están entrando en una nueva fase de desarrollo en data centers, donde la clave ya no es el interés inversor, sino la capacidad real de ejecución. Energía, regulación, tiempos y ubicación factores críticos.

Desde Colliers acompañamos a nuestros clientes alineando de forma integrada, los elementos que determinan el éxito: capital, suelo, energía, regulación, diseño técnico y estrategia comercial. En estos últimos meses estamos asistiendo a un cambio de modelo. El nuevo marco regulatorio energético en España y Portugal pone fin al modelo “first-ready, first-served” y añade presión para asegurar potencia, lo que exige más anticipación y más sofisticación en la planificación. En pocas palabras, se acelera la construcción a riesgo para responder a la demanda de IA.

Colliers apuesta por una integración vertical de servicios, acompañando al cliente en todo el ciclo. ¿Cómo está cambiando esto la forma de entender la consultoría inmobiliaria?

Está cambiando el rol: de intermediario a socio de principio a fin, aunque este siempre ha sido el enfoque de nuestro equipo. Como asesores, proporcionamos una visión única que integra servicios de alto valor añadido. En un mercado más selectivo, esto reduce incertidumbre y acelera decisiones.



El mercado está demostrando una gran capacidad de adaptación, con reconversiones de activos y nuevos usos. ¿Qué tendencias destacaría en este sentido?

Veo tres tendencias muy claras. La primera es la reconversión de activos obsoletos, especialmente oficinas, hacia usos con demanda estructural: hoteles, living o espacios flex. El mercado español ha demostrado una capacidad notable para moverse rápido cuando los fundamentales cambian, y eso seguirá ocurriendo. La segunda es el auge del reposicionamiento operativo: en hoteles, por ejemplo, no es solo comprar/vender, sino transformar propuesta, marca, mix de cliente y eficiencia. Y la tercera es que en alternativos (data centers, healthcare) el “uso” está cada vez más condicionado por requisitos técnicos (energía, certificaciones, resiliencia) que obligan a repensar el ciclo completo del activo desde el inicio.

A nivel de operaciones, han participado en algunas de las transacciones más relevantes del mercado. ¿Qué caracteriza hoy una buena operación inmobiliaria?

En el mercado actual, el capital es exigente: quiere visibilidad de flujos, claridad en capex, lectura realista del riesgo regulatorio y un plan de gestión que sea consistente con el producto y la demanda. Por eso el trabajo previo, financiación, estructura, due diligence técnica y comercial etc, pesa tanto como el cierre.

Además, una buena operación suele tener un componente de especialización: en hoteles o data centers, por ejemplo, el activo se comporta como un negocio, no como un “contenedor”.

De ahí que el asesoramiento diferencial sea el que integra lo financiero, lo inmobiliario y lo operativo; esa ha sido una constante en nuestra historia y en la evolución de nuestro proyecto en Iberia.

De cara a 2030, Colliers se ha marcado un crecimiento ambicioso del 30% al 50%. ¿Cuáles serán las claves para alcanzar estos objetivos?

Las claves son, en esencia, las que ya nos han traído hasta aquí: especialización, excelencia e integración vertical. El objetivo de crecer entre un 30% y un 50% hasta 2030 no se apoya en el volumen, sino en profundizar en los segmentos y líneas de negocio donde tenemos ventaja competitiva (hoteles, living, data centers) y en reforzar áreas que serán cada vez más estratégicas, como leasing/búsqueda de operador y servicios técnicos.

Otra palanca de crecimiento será el talento. Seguiremos estudiando oportunidades para incorporar equipos especializados cuando aporte diferenciación, como ya hemos hecho en el pasado, y promover liderazgo interno en las áreas de mayor crecimiento.

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



La Costa del Sol lidera las branded residences

El mercado de las branded residences en la Costa del Sol suma actualmente 23 desarrollos activos, con 1.559 unidades residenciales y un valor estimado cercano a los 2.500 M€, según el primer informe del segmento en Andalucía elaborado por Branded Residences Monitor.

Málaga se consolida como el principal epicentro de este mercado en España, al concentrar el 50% de los proyectos y más del 61% de las unidades del país. El crecimiento responde al auge

de la demanda residencial premium vinculada a servicios hoteleros, gestión profesionalizada, estilo de vida y respaldo de marca, situando a la Costa del Sol como uno de los principales hubs europeos del segmento.



Henkel participa en el hito final de la Sagrada Familia

Henkel colabora con la Fundación Junta Constructora del Temple Expiatori de la Sagrada Família en la culminación de la Torre de Jesucristo, uno de los hitos más relevantes en la historia del templo de Antoni Gaudí.

La inauguración de la torre, prevista para el 10 de junio, coincidirá con el centenario de la muerte del arquitecto y convertirá a la Sagrada Família, con 172,5 metros de altura,

en la iglesia más alta del mundo. La colaboración de Henkel adquiere además un valor simbólico al coincidir con el 150 aniversario de la compañía, fundada en 1876. La empresa destaca su compromiso con la innovación y con proyectos capaces de trascender generaciones, acompañando a la Sagrada Família en la culminación de una obra arquitectónica y patrimonial de alcance internacional.

Barceló Funchal Oldtown pone en valor la primavera en Madeira

Barceló Funchal Oldtown se posiciona como alojamiento de referencia en Madeira durante la Fiesta de la Flor, una de las citas turísticas más emblemáticas de la isla.

Ubicado en pleno casco antiguo de Funchal, el hotel permite disfrutar de la celebración desde una localización estratégica, próxima a la Catedral, la Avenida do Mar y las principa-

les calles del centro histórico. El establecimiento completa su propuesta con el rooftop B-Heaven, con piscina y vistas al Atlántico. La activación coincide con una de las temporadas de mayor atractivo para Funchal y contribuye a reforzar el dinamismo turístico del destino, conectando alojamiento, cultura local y experiencia urbana.

Four Seasons Madrid refinancia 330 M€

DLA Piper ha asesorado a Generali Real Estate en la refinanciación de 330 M€ del Four Seasons Hotel Madrid, ubicado en el complejo Centro Canalejas.

La operación, concedida a Mohari Hospitality, ha sido destacada como un hito en el mercado español por tratarse de una financiación hotelera de gran volumen sobre un único activo prime.

La operación refuerza el atractivo del mercado hotelero de lujo en España y confirma el interés de inversores internacionales por activos emblemáticos en ubicaciones estratégicas. Además, pone de relieve el creciente papel de las estructuras de financiación alternativas en ope-



raciones inmobiliarias complejas y de alto valor.

La operación consolida a Madrid como mercado clave para la inversión hotelera de lujo y confirma la confianza del capital institucional en activos prime como el Four Seasons Madrid, ubicado en Centro Canalejas.

Topcal y Laproe se suman al proyecto como socios inversores



VIVOOD Group refuerza su accionariado con la incorporación de Topcal Investment y Laproe, que se suman a Angels, vehículo de inversión de Juan Roig, y al fundador Daniel Mayo para acelerar el plan de expansión nacional e internacional de la gestora hotelera.

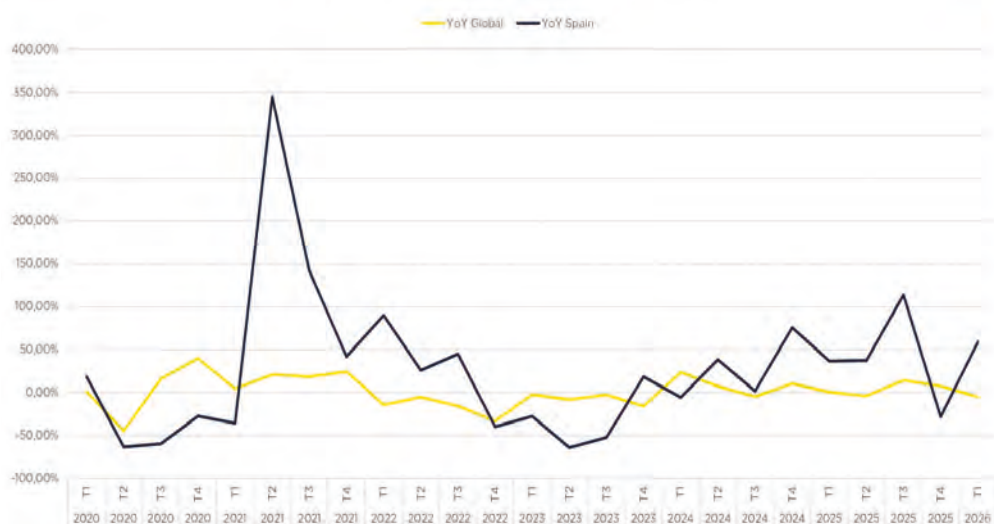
La operación supone una inversión conjunta superior a 5 M€ en una etapa de crecimiento para la compañía. Actualmente, VIVOOD impul-

sa un hotel paisaje en Madrid y cuenta con acuerdos de gestión y proyectos de desarrollo en Tenerife, Málaga, Barcelona y Huesca. La entrada de los nuevos socios aporta experiencia en escalabilidad internacional, conexión con el ecosistema turístico, diseño y visión de marca.

La compañía trabaja en activos ubicados tanto en entornos naturales como urbanos, con un modelo que integra conceptualización, arquitectura, supervisión y gestión hotelera.

La inversión inmobiliaria global alcanza los 230.000 M\$

Variación interanual del mercado de inversión inmobiliaria



Fuente Savills

savills

La inversión inmobiliaria global alcanzó los 230.000 millones de dólares en el primer trimestre de 2026, con una ligera caída trimestral por el aplazamiento de operaciones.

Savills prevé una recuperación progresiva durante el año. Europa registró 48.000 M€, con buen comportamiento del living, y España destacó con un crecimiento del 56%. Estados Unidos y Asia-Pacífico también crecieron un 19% interanual.

La consultora considera que los fundamentales del sector siguen siendo sólidos, apoyados en precios estables, liquidez en deuda y una actividad promotora limitada.

El empleo refuerza el contexto del mercado inmobiliario

El mercado laboral español cerró mayo con una nueva mejora de sus principales indicadores.

Según el análisis de Adecco Institute sobre los datos de paro, afiliación y contratación, la Seguridad Social superó por primera vez los 22,3 millones de afiliados, tras sumar cerca de 232.000 ocupados en el mes, mientras que el paro registrado descendió en 36.323 personas, hasta situarse en 2.320.721 desempleados. La evolución del empleo confirma un

escenario de actividad económica sostenida, con especial impacto en sectores vinculados al inmobiliario, como la construcción, los servicios, el turismo, la logística y los espacios de trabajo. Para el mercado inmobiliario, estos datos apuntan a un entorno de mayor dinamismo empresarial y residencial, en un contexto marcado por la creación de empleo, la demanda urbana y la necesidad de nuevos activos adaptados a la evolución económica y social.

inmho consolida su crecimiento en Gipuzkoa

inmho refuerza su presencia en el País Vasco con la integración de tres compañías en Gipuzkoa.

La operación consolida el crecimiento de la firma en el norte de España y refuerza su posición en el sector de la administración de fincas.

Con este movimiento, la compañía

avanza en su estrategia de expansión territorial y profesionalización de servicios, en un mercado cada vez más marcado por la concentración empresarial, la digitalización y la gestión especializada de comunidades. La integración permite ampliar su cartera bajo gestión y reforzar su capacidad operativa en un territorio clave para su crecimiento.

Haza de la Era impulsa 123 viviendas tras una inversión inicial de 2 M€



La promoción Haza de la Era incorpora 123 viviendas en un nuevo desarrollo residencial orientado a ampliar la oferta de vivienda en la zona.

El proyecto, que ha supuesto una inversión de XX M€, combina criterios de confort, eficiencia y diseño, consolidándose como una actuación relevante dentro del mercado residencial local.

La iniciativa refleja el avance de nuevas promociones residenciales que

apuestan por soluciones constructivas de mayores prestaciones, adaptadas a las exigencias actuales en materia de habitabilidad, eficiencia energética y calidad arquitectónica.

Con esta actuación, Haza de la Era refuerza el dinamismo del mercado de obra nueva y responde a una demanda creciente de viviendas más eficientes, funcionales y alineadas con los nuevos estándares del sector residencial.

Madrid Marriott Auditorium, referente MICE europeo

El Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center ha sido reconocido como el 6º mejor hotel de reuniones de Europa en el ranking Cvent Top Meeting Hotels Europe 2026, una de las clasificaciones internacionales de referencia para el sector MICE.

El reconocimiento consolida al establecimiento madrileño entre los diez mejores hoteles europeos para reuniones, congresos y eventos por tercer año consecutivo.

El hotel destaca por su ubicación estratégica junto al aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas y por disponer de uno de los mayores centros de convenciones integrados en un hotel

en Europa. Sus instalaciones suman más de 15.000 m² de espacios para eventos, un auditorio con capacidad para más de 2.000 asistentes

y 869 habitaciones, lo que le permite acoger congresos, convenciones, reuniones corporativas y eventos internacionales de gran formato.



Minor Hotels refuerza su canal B2B

Minor Hotels ha presentado Minor PRO Agencies Programme, un nuevo programa digital dirigido a agencias de viajes que busca reforzar la relación comercial de la compañía con este canal profesional.

La iniciativa se integra dentro de Minor PRO, la plataforma B2B del grupo, y permite a las agencias

acceder de forma centralizada al portfolio global de la hotelera, que supera los 640 hoteles en 66 países.

El programa incorpora una estructura de comisiones escalonadas vinculada al volumen de producción de cada agencia, con diferentes niveles de beneficios. Además, ofrece ventajas como reservas online

más ágiles, disponibilidad en tiempo real, acceso a tarifas públicas y promociones, opciones de pago flexibles y pagos de comisiones más rápidos.

Minor Hotels refuerza con este lanzamiento su estrategia de digitalización comercial y su relación con el canal profesional.

Summun hotel Group abre en Ávila

Summun Hotel Group inaugurará el próximo 28 de mayo el Belle Torre Mayorazgo Boutique Hotel, su primer establecimiento de la marca Belle Hotels en la provincia de Ávila.

El nuevo hotel boutique de cinco estrellas se ubica en Villatoro, en una torre medieval de piedra granítica fechada en 1328, considerada el único vestigio de un antiguo castillo construido durante el reinado de Alfonso XI.

El proyecto supone la

recuperación de un activo patrimonial singular y su transformación en un alojamiento exclusivo, con 12 habitaciones y suites, piscina exterior, restaurante abierto al paisaje y espacios interiores orientados al descanso y la desconexión.

La propuesta combina arquitectura histórica, diseño contemporáneo y entorno natural, reforzando el posicionamiento de Summun Hotel Group en el segmento boutique y de hoteles con carácter.

B&B HOTELS refuerza su marca en Iberia

B&B HOTELS impulsa una nueva edición de "Hoteles Donde Bien Estar" en España y Portugal, una campaña con la que la cadena refuerza su posicionamiento en torno a un concepto de bienestar sencillo, funcional y accesible: buena cama, desayuno, wifi, café 24 horas y una experiencia cómoda sin elementos innecesarios.

La iniciativa se enmarca en la estrategia de crecimiento de la compañía en la Península Ibérica, donde actualmente cuenta con 86 hoteles y mantiene el objetivo de acercarse a los 200 establecimientos en los próximos cinco años.

A nivel internacional, B&B HOTELS suma más de 940 hoteles en 19 países, consoli-

dando su presencia en el segmento hotelero económico y funcional.



El flex living conquista el mercado inmobiliario español con más de 4.000 M€ de inversión



El alojamiento flexible se consolida como uno de los segmentos inmobiliarios con mayor atractivo para el capital en España.

Según Savills, los activos de corta y media

estancia han acumulado más de 4.000 M€ de inversión en los últimos cuatro años, impulsados por la demanda de soluciones residenciales temporales para profesionales desplazados, estudiantes y jóvenes que

buscan fórmulas más flexibles de vivienda. El segmento de media estancia, especialmente el flex living, concentra la mayor parte del volumen, con alrededor de 3.410 M€ invertidos. Madrid se posiciona como el gran referente nacional, al concentrar aproximadamente el 83% de la inversión transaccionada en este mercado.

El informe también señala que Barcelona pierde peso por las restricciones urbanísticas, mientras ciudades como Málaga y Sevilla empiezan a ganar interés inversor. El sector avanza hacia una mayor profesionalización, con operadores e inversores especializados en nuevos desarrollos y proyectos llave en mano.

Grupo Salas apuesta por flex living, senior living y hoteles

Grupo Salas amplía su estrategia empresarial con la entrada en nuevas líneas de negocio: hoteles, flex living y senior living.

La compañía busca diversificar su actividad y reforzar su posición en el mercado inmobiliario español con proyectos de alto valor añadido.

En flex living, trabaja junto a un

operador nacional para desarrollar un portfolio de 1.500 unidades en Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga. En el ámbito hotelero, impulsa el primer Holiday Inn Express en Martorell, con 95 habitaciones, y participa como promotor delegado en el Hotel Fergus Style Port Ginesta de Sitges, con 120 habitaciones. Además, también en Sitges, desarrolla un proyecto de senior living con 108 alojamientos.

SharingCo presenta Housing Fana, su nuevo alojamiento flexible en Málaga

SharingCo refuerza su presencia en Málaga con la apertura de Housing Fana by SharingCo, un nuevo activo de alojamiento flexible ubicado en la calle Conde Duque de Olivares, en una zona céntrica y bien conectada de la ciudad.

El proyecto cuenta con 23 apartamentos equipados y capacidad para 58 huéspedes, orientados a estancias cortas y medias. Con esta apertura, la compañía consolida su apuesta por Málaga, donde ya gestiona

cerca de 100 activos, y eleva su portfolio nacional hasta los 500 activos.

La operación se ha desarrollado en colaboración con Hirschfeld Real Estate y forma parte del plan de expansión de SharingCo en España, enfocado en soluciones residenciales flexibles adaptadas a nuevos estilos de vida y movilidad laboral. Su ubicación estratégica refuerza el atractivo del proyecto dentro de uno de los mercados urbanos más dinámicos del país.

Kretz refuerza su presencia en el residencial mediterráneo



La compañía inmobiliaria Kretz Family Real Estate continúa reforzando su actividad en el mercado residencial mediterráneo, uno de los entornos con mayor proyección dentro del segmento prime.

La firma mantiene su apuesta por ubicaciones con alta demanda internacional, vinculadas a vivienda de alto standing, operaciones patrimoniales y activos singulares.

Esta estrategia se enmarca en un contexto de crecien-

te interés por los mercados residenciales costeros, donde la calidad de vida, la conectividad y la escasez de producto prime siguen impulsando la demanda. Con este movimiento, Kretz Family Real Estate busca consolidar su presencia en un segmento marcado por el comprador nacional e internacional de alto poder adquisitivo. La compañía refuerza así su posicionamiento en un mercado donde la localización sigue siendo un factor clave.

La distribución alimentaria suma 800 aperturas y 3.000 M€ de inversión

La distribución alimentaria mantiene su expansión en España con la previsión de abrir unas 800 tiendas en 2026, tras cerrar 2025 con 860 nuevos puntos de venta y una red total de 26.068 autoservicios, supermercados e hipermercados.



El avance confirma el dinamismo del sector y el protagonismo del supermercado de proximidad.

Desde el punto de vista inmobiliario, esta evolución refuerza el papel de la alimentación como uno de los principales motores de ocupación de locales comerciales. La superficie comercial del sector alcanzó en 2025 los 15,6 millones de m², consolidando a la distribución alimentaria como un operador clave para el mercado retail y logístico.

Sonae Sierra refuerza su liderazgo inmobiliario en Europa

Sonae Sierra cerró 2025 consolidando su posición como una de las principales plataformas inmobiliarias integradas en Europa, con más de 560 activos gestionados y 3,3 millones de m² de Superficie Bruta Alquilable en ocho países.

La compañía registró un ejercicio muy positivo en Europa, con 205,6 millones de visitas, una ocupación del 99,1% y un crecimiento del 4,6% en las ventas de los operadores. En España, reforzó su estrategia de reposicionamiento de centros comerciales con actuaciones como la remodela-

ción de GranCasa, en Zaragoza, y la renovación del área de restauración de Área Sur, en Cádiz.

La sostenibilidad sigue siendo uno de sus ejes estratégicos: el 67% de sus centros comerciales en propiedad en Europa ya cuenta con paneles fotovoltaicos, y la compañía mantiene su objetivo de alcanzar las emisiones netas cero en 2040. Sonae Sierra cierra un año récord, impulsada por la alta ocupación de sus activos, el crecimiento de ventas, la mejora de sus centros comerciales y su apuesta por la sostenibilidad.

Promociones y precio marcan el consumo en España

El consumidor español afronta 2026 con una actitud más prudente y orientada al ahorro.

Según el estudio The State of Shopping 2026 de Shopfully, el 55% de los españoles prioriza los productos en promoción y el 52% compara precios entre distintas tiendas antes de comprar. Además, el 65% no cree que su poder adquisitivo vaya a mejorar este año, lo que refuerza una compra más racional, planificada y sensible al precio.

El informe también señala que dos de cada tres consumidores prevén reducir su gasto en alguna categoría, especialmente en

muebles, electrónica y moda. Aun así, la tienda física sigue siendo el principal canal de compra para el 63% de los consumidores, aunque el 72% investiga productos online antes de tomar una decisión.

El estudio refleja también un consumidor más exigente, que combina canales físicos y digitales antes de decidir la compra. La búsqueda de promociones ya no responde solo al ahorro puntual, sino a una planificación más consciente del gasto familiar. Para el retail, este comportamiento obliga a reforzar estrategias de precio, comunicación omnicanal y fidelización.

LESIX, nuevo hub de restauración, ocio y deporte en el noroeste de Madrid



Saint-Croix llevará a cabo la transformación del antiguo Sexta Avenida en LESIX, un proyecto situado en la zona noroeste de Madrid que contará con una inversión cercana a 40 M€.

El complejo dispondrá de alrededor de 16.000 m² y ampliará su capacidad de aparcamiento hasta las 720 plazas, con el objetivo de convertirse en nuevo centro de referencia de la zona.

LESIX integrará una oferta combinada de restauración, ocio, deporte y comercio de

conveniencia, además de más de 3.300 m² de terrazas y espacios al aire libre. Entre los operadores confirmados figuran Mercadona, Yelmo Cines y O2 Centro Wellness, junto a diversas propuestas gastronómicas orientadas al público de Aravaca, Pozuelo y Majadahonda.

Con esta actuación, la compañía busca adaptar el activo a las nuevas tendencias de consumo y crear un espacio versátil pensado para el uso diario, combinando compras, gastronomía, ocio y bienestar en un mismo entorno.

FORCADELL asesora a Fleet en nuevas oficinas en el 22@ Barcelona



FORCADELL ha asesorado a Fleet en el alquiler de sus nuevas oficinas en el 22@ Barcelona, una de las zonas empresariales más dinámicas de la ciudad.

La operación refuerza la actividad del mercado de oficinas en Barcelona y el atractivo del distrito tecnológico para compañías en crecimiento y perfiles innovadores.

Con este movimiento, Fleet apuesta por un entorno empresarial consolidado, bien conectado y con elevada concentración

de talento. El 22@ continúa posicionándose como uno de los principales polos de atracción para empresas tecnológicas, startups y firmas internacionales que buscan espacios modernos y flexibles en la capital catalana.

La operación confirma además el interés sostenido por los activos de oficinas de calidad en ubicaciones estratégicas, en un contexto en el que las empresas priorizan edificios eficientes, conectividad y entornos capaces de favorecer la captación y retención de talento.



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



Merkel Capital moviliza 400 M€ para crecer en residencias y hoteles

Merkel Capital ha lanzado un plan de 400 M€ a cuatro años para duplicar su cartera residencial de 3.

Merkel Capital ha lanzado un plan de 400 M€ a cuatro años para duplicar su cartera residencial de 3.200 a unas 6.700 plazas y entrar en el hotelero de lujo. El crecimiento se concentra en los grandes polos universitarios (Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla), con

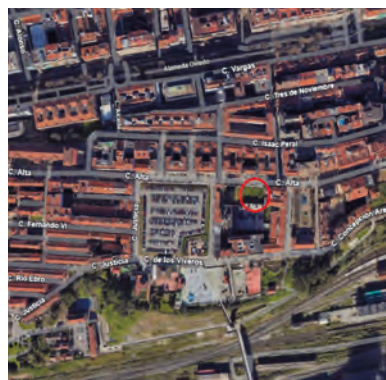
una residencia de 300 plazas en Vallecas que abrirá en septiembre bajo su marca Vibe Stay. Para financiarlo, ultima un vehículo que captará 250 M€ en 2026, completados con financiación ligada a proyectos hasta alcanzar la inversión total. Su debut hotelero será un cinco estrellas en la Costa del Sol, dentro de una estrategia de rotación que mantiene la gestión operativa vía Vibe Stay.

Santander subasta suelo residencial con un 55% de descuento

Me parece una noticia interesante para Vía Inmobiliaria por el gancho de precio: un suelo residencial valorado en 3,3 M€ que sale a subasta por 1,5 M€, con un descuento aproximado del 55%.

El activo está en la calle Alta 85 y 87 de Santander, con 687 m² de parcela, uso residencial y 15 fincas registrales.

El interés va más allá de la subasta: la liquidación de Rey al Urbis sigue sacando al mercado activos con fuertes descuentos en un contexto de escasez de suelo residencial



bien ubicado. Además, la ubicación en pleno centro de Santander refuerza su atractivo para promotores e inversores. Puede funcionar muy bien como noticia breve de inversión/suelo.

Las franquicias inmobiliarias crecen en ciudades medianas

AEFI prevé que el 65% de las nuevas aperturas de oficinas inmobiliarias franquiciadas en España se concentrará en ciudades medianas durante 2026.

La asociación estima que las nuevas franquicias crecerán entre un 8% y un 10%, impulsadas por la demanda residencial fuera de Madrid y Barcelona.

El mayor crecimiento se dará en el arco mediterráneo, especialmente en Valencia, Alicante y Murcia, seguido de Andalucía y ciudades como Zaragoza, Valladolid o Toledo. También ganarán peso corredores logísticos como Madrid-Guadalajara, el Henares y áreas próximas a Barcelona.

Sika y Grupo Ureka impulsan en Aluche un modelo de regeneración urbana

Sika y Grupo Ureka han presentado en el barrio madrileño de Aluche un nuevo modelo de rehabilitación y regeneración urbana a través de Gestionamos Tu Ciudad (GTG).

La iniciativa se apoya en un Punto de Información de Rehabilitación Energética como espacio de acompañamiento vecinal durante todo el proceso.

El proyecto busca acelerar la mejora energética del parque residencial mediante actuaciones en envolventes térmicas, reducción de emisiones y mejora del confort interior. Ambas compañías trabajan ya en nuevas fases de expansión en zonas como Puerto Chico.

El modelo plantea una metodología basada en la escucha activa de los vecinos y en la coordinación de soluciones comunes para



edificios con necesidades similares. Con ello, se persigue favorecer intervenciones más eficientes y adaptadas a cada entorno urbano.

Además de la rehabilitación energética de los inmuebles, la iniciativa incorpora una visión más amplia de regeneración urbana que contempla mejoras de accesibilidad, renovación de espacios comunes y nuevos usos compartidos para el barrio.

Aurora Homes impulsa 88 VPO en Gran Canaria con 11,5 M€ del ICO



El Instituto de Crédito Oficial (ICO) ha concedido un préstamo de 11,5 M€ a Aurora Homes para desarrollar 88 viviendas protegidas en alquiler en Santa Lucía de Tirajana, en Gran Canaria.

La promoción, denominada Sidoría, supondrá una inversión total de 16,6 M€ y cuenta también con una subvención de 2,5 M€ del Instituto Canario de

la Vivienda (ICAVI), dentro del impulso a la vivienda asequible mediante colaboración público-privada.

El residencial estará situado entre la calle Garafía y Camino de la Madera, junto a Vecindario, con conexión directa a la GC-1 y proximidad al aeropuerto y a Las Palmas de Gran Canaria. El proyecto incluirá viviendas VPO de 1, 2 y 3 dormitorios, plazas de garaje y trasteros, incorporando criterios de sostenibilidad y eficiencia energética. Las obras, ejecutadas por Constructora SANJOSE, comenzaron en 2025 y las viviendas estarán disponibles en alquiler a partir del primer trimestre de 2028.

VELUX®

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



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

Prologis refuerza la Zona Franca con un nuevo activo logístico prime

Prologis desarrollará Zona Franca DC1, una nueva plataforma logística de última generación en el DFactory Barcelona District, en Barcelona.

El proyecto se levantará sobre una parcela de 20.147 m² adjudicada por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona.

La nueva infraestructura responde a la elevada demanda logística en la primera corona de Barcelona, un mercado con escasez de suelo y alta ocupación. Su ubicación, próxima al Puerto, al aeropuerto y al centro urbano, la posiciona como un activo estratégico para última milla, e-com-

merce y distribución urbana.

El proyecto incorporará criterios de sostenibilidad y eficiencia, con certificación BREEAM Excellent, instalación fotovoltaica e infraestructura para movilidad eléctrica. Con esta actuación, Prologis refuerza la transformación de la Zona Franca hacia un modelo logístico más moderno.



Madrid impulsa el arranque positivo del mercado logístico español

El mercado logístico español arranca el año en positivo, con Madrid como uno de los focos más dinámicos. Según MVGM, la renta prime logística en la Comunidad de Madrid crece un 6,5% interanual, hasta situarse en 7,3 €/m²/mes, impulsada por la demanda y la escasez de producto bien ubicado.

Cataluña mantiene la renta prime más alta, con 9,2 €/m²/mes, mientras Zaragoza y Valencia también registran ligeros incrementos. El dato confirma la fortaleza de los principales hubs logísticos españoles y la estabilidad de la demanda en los mercados mejor conectados.

Moldtrans impulsa su expansión logística

Moldtrans refuerza su estrategia de crecimiento con la apertura de dos nuevas plataformas logísticas en Barcelona y Madrid.

Ambos activos suman más de 23.000 m² y permitirán a la compañía ampliar su capacidad operativa en dos de los principales polos logísticos del país.

La compañía también prepara el lanzamiento de un servicio diario

de transporte con Francia, con el objetivo de mejorar sus conexiones internacionales. Con estos proyectos, Moldtrans consolida su apuesta por la expansión, la logística 3PL y las soluciones especializadas para la cadena de suministro. Además, la operación refuerza su posicionamiento en un mercado cada vez más orientado a la eficiencia, la capilaridad y la agilidad en la distribución.

THC se incorpora a Panattoni Park Porto Valongo



Panattoni ha incorporado a THC como quinto inquilino de Panattoni Park Porto Valongo tras el alquiler a largo plazo de un módulo logístico de 5.885 m².

La compañía de transporte y logística utilizará las instalaciones para dar servicio a un cliente vinculado al sector de la sostenibilidad, reforzando así su capacidad operativa en el norte de Portugal.

El parque logístico, primer desarrollo a riesgo de Panattoni en Portugal, suma una superficie total de 76.400 m² y continúa consolidándose como uno de los activos inmologísticos de referencia en la región de Oporto. El complejo destaca por su ubicación estratégica junto a las principales conexiones logísticas y portuarias del norte del país.

VGP inicia la rehabilitación de La Naval en Sestao

VGP ha iniciado la rehabilitación de dos edificios protegidos en VGP Park La Naval, ubicado en los antiguos terrenos del astillero de Sestao.

Los activos incluidos en esta primera fase son el Taller Mecánico, con 10.600 m², y el Taller de Máquinas y Calderas, con 4.700 m². Las obras incluyen desmontaje de elementos deteriorados, refuerzo estructural, nuevas fachadas, urbanización exterior, renovación de instalaciones y creación de oficinas interiores. La finalización está prevista para comienzos de 2027.

En paralelo, la compañía prevé arrancar este año la rehabilitación de otros tres inmuebles protegidos, denominados Edificios de Servicios,

tras obtener las licencias municipales correspondientes. El desarrollo global de VGP Park La Naval se divide en tres fases: recuperación patrimonial, urbanización de nuevas parcelas industriales y logísticas, y construcción de nuevas naves en la parcela central.

El ámbito contará con unos 220.000 m² de suelo y hasta 114.000 m² construidos y comercializables, según las necesidades finales de implantación. VGP mantiene un enfoque principalmente industrial para el emplazamiento, combinando nueva actividad económica con la preservación del legado histórico de La Naval, declarado Bien Cultural de Protección Especial en 2022.



Metrovacesa apuesta con una promoción de 118 viviendas y 26,1 M€

Metrovacesa ha lanzado Residencial Nerissa, una nueva promoción de obra nueva en Sagunto, Valencia, que en su primera fase contará con 118 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios y supondrá una inversión de 26,1 M€.

El proyecto se ubica en una zona residencial en expansión, con vistas abiertas hacia la ciudad y el castillo de Sagunto, en un entorno conectado con Valencia, el centro histórico y el litoral mediterráneo.

La promoción responde al dinamismo del mercado residencial valenciano y a la creciente demanda de vivienda habitual en municipios bien comunicados, con capacidad de desarrollo y calidad de vida. Residencial Nerissa ofrecerá viviendas luminosas y funcionales, todas con terraza y plaza de garaje, además

de plantas bajas con jardín, áticos con amplios espacios exteriores y posibilidad de trastero. El proyecto incorpora zonas comunes pensadas para el bienestar diario, como piscina para adultos y niños, jardines, área infantil, local social y aparcamiento para bicicletas. Además, ha sido diseñado bajo criterios de sostenibilidad y eficiencia energética, con calificación A-A, aerotermia individual, pla-

cas fotovoltaicas para consumos comunitarios, aislamiento térmico y acústico avanzado y ventilación mecánica individual.

Con esta nueva promoción, Metrovacesa refuerza su apuesta por el área metropolitana de Valencia y por un modelo residencial orientado a la eficiencia, el confort, la conexión con el entorno y las nuevas formas de vivir.



TK Maxx abre en Madrid su primera tienda

TK Maxx refuerza su desembarco en España con la apertura de su primera tienda en la Comunidad de Madrid, ubicada en el parque comercial Alcora Plaza de Alcorcón.

El nuevo establecimiento abre el 28 de mayo y cuenta con más de 1.600 m² en una sola planta, consolidando la expansión de la cadena tras su llegada al mercado español con una

primera tienda en Barcelona.

La compañía opera bajo el modelo off-price, con productos de moda, hogar, belleza, calzado y accesorios de grandes marcas y firmas emergentes con descuentos de hasta el 60% sobre el precio recomendado. La apertura en Alcorcón forma parte de su plan de crecimiento en España, donde prevé nuevas tiendas durante este año.

John Taylor desembarca en Cataluña para crecer en el residencial de lujo

John Taylor desembarca en Cataluña como parte de su estrategia de crecimiento en España, con el objetivo de reforzar su presencia en el mercado residencial de lujo.

La firma busca posicionarse en un territorio con alta demanda de vivienda prime y gran atractivo para compradores nacionales e internacionales.

La llegada de la compañía confirma el dinamismo del segmento luxury real estate en Cataluña, especialmente en áreas como Barcelona y la Costa Brava. Con esta expansión, John Taylor amplía su cobertura territorial y refuerza su capacidad para captar y comercializar activos residenciales exclusivos.

M7 Real Estate compra trece activos logísticos en España por 181 M€



M7 Real Estate ha adquirido 13 activos logísticos prime en Madrid y Barcelona por 181 M€, en dos operaciones separadas realizadas en nombre de la European Supply Chain Investment Partnership, la alianza entre AustralianSuper y Oxford Properties gestionada por M7.

La cartera suma 138.411 m² y combina naves urbanas y mid-box con alta ocupación, activos modernos y ubicaciones estratégicas para la distribución de última milla.

Con esta operación, M7 refuerza su presencia en el mercado logístico español y eleva la cartera de

ESCIP en España hasta los 227.150 m². La compañía mantiene su apuesta por Madrid y Barcelona, mercados marcados por una fuerte demanda, escasez de producto bien ubicado y creciente necesidad de infraestructuras logísticas adaptadas al consumo urbano.

La adquisición confirma el atractivo del sector logístico español para el capital internacional, especialmente en ubicaciones próximas a grandes núcleos de población. Además, consolida la estrategia de M7 de invertir en activos de calidad, con ocupación estable y potencial de crecimiento a medio plazo.

Exxacon entrega Isidora Living en Estepona tras una inversión de 37,5 M€

Exxacon Smart Living ha iniciado la entrega de Isidora Living, una promoción de 102 apartamentos y áticos en Estepona que ha supuesto una inversión de 37,54 M€.

El proyecto, vendido en su totalidad, se ubica en el casco antiguo del municipio y cuenta con zonas comunes como piscinas, gimnasio, coworking y áreas familiares.

La promoción ha despertado un fuerte interés entre compradores internacionales, orientados tanto

a segunda residencia como a inversión. Con esta entrega, Exxacon refuerza su presencia en Málaga, donde desarrolla nueve promociones, 568 viviendas y una inversión global de 294 M€.



Barcelona impulsa un 37% la contratación de oficinas en el inicio de 2026

El mercado de oficinas de Barcelona cerró el primer trimestre de 2026 con una contratación de 74.000 m², un 37% más que hace un año, aunque por debajo de las previsiones debido al retraso de varias grandes operaciones.

Según FORCADELL, el distrito 22@ lideró la actividad al concentrar el 41% de las operaciones y más del 60% de la superficie contratada.

La disponibilidad continuó descendiendo hasta el 11,7%, encadenando un año de caídas

consecutivas, mientras que las rentas se mantuvieron estables. El CBD sigue siendo la zona más exclusiva, con rentas de 26 €/m², seguido del 22@ con 21 €/m².

Por sectores, tecnología y farmacéutico concentraron más del 61% de la demanda, destacando también el auge de espacios plug & play y los traslados con ampliación. El informe señala que Barcelona inicia 2026 con un mercado más maduro, flexible y orientado a la eficiencia.

Grupo Salas entra en hoteles, flex living y senior living

La inmobiliaria Grupo Salas incorpora el desarrollo de hoteles, senior living y flex living como nuevos ejes de crecimiento, dentro de su estrategia de diversificación en el mercado español.

En flex living prepara un portafolio de 1.500 unidades en Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga

junto a un operador nacional. En el ámbito hotelero impulsa su primer hotel propio —un Holiday Inn Express de 95 habitaciones en Martorell— y participa como promotor delegado en el Hotel Fergus Style Port Ginesta de Sitges (120 habitaciones) y en un complejo de senior living de 108 alojamientos en el mismo municipio.

Colliers comercializa en exclusiva Fairmont Residences La Hacienda

Colliers comercializará en exclusiva Fairmont Residences La Hacienda, una colección de 31 villas privadas en la Costa del Sol promovida por ActivumSG y operada por Accor.

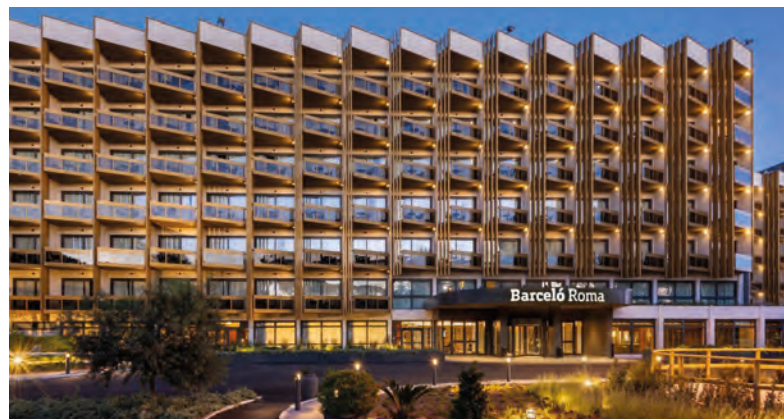
El proyecto supone el debut en Europa de las branded residences de Fairmont Hotels & Resorts.

Las residencias, vinculadas al hotel Fairmont La Hacienda Costa del Sol y al entorno de La Hacienda Links Golf, cuentan con superficies de entre 336 m² y 1.149 m², jardín, piscina privada y terrazas con vistas al mar. El desarrollo combina uso residencial privado con servicios hoteleros cinco estrellas y gestión profesionalizada.

Según Colliers, el segmento de branded residences hoteleras en España mantiene una oferta limitada, con unas 500 unidades operativas, frente a un pipeline superior a 800 unidades. La Costa del Sol concentra la mayor parte del crecimiento previsto.



Barceló Roma abre tras una reforma de 41 M€



Barceló Hotel Group ha abierto el Barceló Roma tras una reforma integral con una inversión superior a los 41 M€.

Inspirado en la arquitectura racionalista romana, el hotel cuenta con 352 habitaciones y refuerza la apuesta del grupo por los segmentos urbano y MICE en uno de los destinos turísticos y de negocios más relevantes de Europa, con fácil acceso al centro histórico

y a la Ciudad del Vaticano. El segmento MICE es uno de sus focos principales: dispone de más de 1.400 m² para eventos y ocho salas de reuniones, y la oferta se completa con dos restaurantes, un lounge bar, el desayuno B-LikeEat, gimnasio y piscina exterior. El proyecto arquitectónico corrió a cargo del estudio romano Space Planners y el interiorismo del estudio milanés Chiara Caberlon.

Metrovacesa invierte 52,9 M€ en Torre Lúmina, 261 viviendas en Lleida

Metrovacesa lanza Torre Lúmina, promoción residencial junto a La Llotja de Lleida que contribuirá al nuevo skyline de la ciudad.

El proyecto suma 261 viviendas de 1 a 4 dormitorios 52 de protección oficial con una inversión de 52,9 M€, desarrollada en dos fases. Dos torres se apoyan sobre un zócalo permeable que favorece la integración urbana y la generación de espacios públicos.

Las viviendas libres (2, 3 y 4 dormitorios) se ubican en las torres; las protegidas (1, 2 y 3 dormitorios), en el zócalo. El diseño prioriza luz natural, vistas y amplias terrazas, con zona comunitaria que incluye piscina de 120 m², áreas ajardinadas y sala multifunción.

En sostenibilidad, el proyecto se acoge al sello Domum de Metrovacesa: ACS mediante sistema comunitario centralizado con apoyo fotovoltaico, climatización individual por bomba de frío-calor y ventilación eficiente.



Torre Realia / The Icon celebra 30 años con la máxima certificación Breeam

Coincidiendo con su 30 aniversario, Torre Realia / The Icon se ha convertido en el “primer y único” inmueble completo y operativo de oficinas en España que alcanza de forma simultánea la calificación ‘Excelente’ para el activo y ‘Excepcional’ para su gestión dentro del esquema Breeam En Uso v6.

La certificación pone el broche al proyecto Breeam En Uso del conjunto del portfolio de oficinas de Realia, asesorado por la consultora Savills, que abarca 202.110,77 metros cuadrados distribuidos en 22 edificios. PressDigitalPressDigital Ubicada en el Paseo de la Castellana 216 de Madrid, la torre fue diseñada por Philip Johnson

—primer premio Pritzker de la historia— y su socio John Burgee, y es la primera torre de oficinas inclinada del mundo, con una inclinación de 15° que la ha convertido en una de las siluetas más reconocibles del skyline madrileño.



Barceló bate su récord histórico en 2025: 7.867 M€ de ingresos

Grupo Barceló cerró 2025 con los mejores resultados de su historia: una cifra de negocio superior a los 7.867 M€ y un beneficio neto de 313,4 M€, ambos con un crecimiento del 4%.

El Ebitda se situó por encima de los 676 M€, un 2% más que el año anterior, y la compañía terminó el ejercicio con deuda financiera neta negativa, en un contexto de demanda turística récord con más de 1.520 millones de viajeros internacionales según ONU Turismo. El año estuvo marcado además por la transición generacional, con el nombramiento de Marta D. Barceló Fontirroig como presidenta de Crestline Hotels & Resorts y de Antonio Tovar

Barceló como CEO para Latinoamérica, mientras Simón Pedro Barceló fue designado consejero delegado de Barceló Corporación Empresarial. En el plano de la inversión, Barceló sumó 33 nuevas aperturas y adquirió activos hoteleros en México, Italia, Francia y Marruecos, además de reforzar su presencia en destinos como Cabo Verde, Portugal, Maldivas y Dubái. Para 2026 prevé invertir cerca de 350 M€ en la adquisición, renovación y reposicionamiento de activos estratégicos. En sostenibilidad, el 88% de sus proveedores fueron nacionales y el 44% de las compras correspondieron a producto KMO, mientras avanza el despliegue de sus estándares Barceló Regen, reconocidos por el GSTC.

Impar Capital ficha a Claudia Iglesias como Investment DirectorImpar



Impar Capital ha incorporado a Claudia Iglesias como Investment Director, un nombramiento con el que la firma refuerza su estrategia de inversión y adquisiciones.

Impar Capital es una gestora de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado registrada en la CNMV, especializada en pro-

yectos inmobiliarios de promoción y rehabilitación en España, con un perfil centrado en el segmento residencial y los activos de alto valor. Imparcapital El movimiento llega en una fase de crecimiento de la compañía, que en los últimos doce meses ha cerrado operaciones por un valor de inversión total de 110 millones de euros, entre ellas dos adquisiciones en Madrid capital y la compra del 100% de la socimi Vbare. Desde su nuevo cargo, Iglesias asumirá la dirección de la estrategia de inversión y el análisis de nuevas oportunidades de adquisición.

FLEXLIVING + TRABAJO: EL ACTIVO HÍBRIDO COMO NUEVA TIPOLOGÍA INMOBILIARIA 2026-2029

DEL ESPACIO RESIDENCIAL AL ACTIVO PRODUCTIVO

El mercado inmobiliario europeo está entrando en una fase de redefinición estructural donde las fronteras entre usos tradicionales comienzan a diluirse. Durante décadas, el desarrollo inmobiliario ha estado segmentado en tipologías claramente diferenciadas: oficinas, residencial, hotelero, cada una con sus propias lógicas de inversión, diseño y explotación. Sin embargo, la transformación de los modelos laborales, la creciente movilidad del talento y la presión sobre el acceso a la vivienda han generado un cambio

profundo en la demanda: el usuario ya no busca únicamente un lugar donde residir o trabajar, sino un entorno integral que le permita desarrollar ambas funciones de manera flexible y eficiente. En paralelo, los inversores y promotores comienzan a replantear sus estrategias ante un escenario donde la especialización por usos pierde relevancia frente a modelos más versátiles y resilientes. Esta transición está impulsando el desarrollo de activos capaces de adaptarse a distintos perfiles de usuario y ciclos económicos.

UN PRODUCTO IMPULSADO POR LA TRANSFORMACIÓN DEL TRABAJO Y LA DEMANDA REAL

El auge del flexliving híbrido está directamente ligado a la transformación estructural del trabajo. La consolidación de modelos híbridos y remotos ha reducido la dependencia de la oficina tradicional, mientras empresas y profesionales buscan soluciones más flexibles y adaptables. En este contexto, la vivienda pasa a desempeñar también una función productiva.

Paralelamente, el mercado residencial presenta un desajuste entre oferta y demanda, especialmente para perfiles móviles e internacionales. El flexliving híbrido responde a esta necesidad integrando vivienda, espacios de trabajo y servicios en un único modelo flexible.

Factores clave que explican su crecimiento:

- Consolidación del trabajo remoto y modelos híbridos.
- Demanda de vivienda flexible en entornos urbanos tensionados.
- Crecimiento de perfiles profesionales móviles e internacionales.
- Reducción del peso de la oficina corporativa tradicional.





El flexliving integra vivienda, trabajo y servicios en un activo híbrido más rentable y flexible

LENTITUD Y COMPLEJIDAD DE LOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS

El verdadero diferencial del flexliving con integración laboral reside en su concepción integral como activo y en su capacidad para absorber parte de la funcionalidad tradicional de las oficinas. A diferencia de modelos anteriores, donde el coworking se incorporaba como un servicio añadido, en este caso el diseño arquitectónico parte de la coexistencia real de usos. Esto implica una planificación más sofisticada, donde los espacios responden simultáneamente a necesidades residenciales y profesionales dentro de un mismo edificio.

Desde el punto de vista operativo, estos activos adoptan lógicas propias del sector hospitality, con una gestión centralizada y orientada a la experiencia del usuario. Esta capa operativa

permite maximizar la ocupación, optimizar ingresos y generar comunidad, un elemento cada vez más relevante en la propuesta de valor.

En paralelo, este modelo está influyendo directamente en la evolución del mercado de oficinas. La adopción de esquemas de trabajo distribuidos ha reducido la necesidad de grandes superficies corporativas, desplazando parte de la actividad hacia entornos híbridos. Como resultado, emerge un concepto de “oficina líquida”, donde el trabajo se integra en una red flexible de localizaciones.

Desde el punto de vista económico, el activo híbrido introduce una diversificación de ingresos que lo diferencia del residencial

tradicional, incorporando servicios y espacios complementarios que mejoran la rentabilidad global.

Elementos estructurales del modelo:

- Diseño arquitectónico híbrido desde origen (no adaptación).
- Integración real del workspace dentro del activo residencial.
- Operativa tipo hotel con gestión activa y servicios incluidos.
- Diversificación de ingresos y mayor rendimiento por unidad.
- Absorción parcial de la demanda de oficinas tradicionales.



PROYECCIÓN A TRES AÑOS: CONSOLIDACIÓN COMO ACTIVO INSTITUCIONAL

En el horizonte 2026–2029, todo apunta a una consolidación del flexliving híbrido como producto inmobiliario institucional. El interés creciente por parte de fondos, promotores y operadores especializados está impulsando su desarrollo, con un aumento significativo del pipeline en las principales ciudades europeas.

Esta evolución irá acompañada de una progresiva profesionalización del sector, tanto en términos de diseño como de operación. Se espera una estandarización del producto, la aparición de grandes plataformas de gestión y una mayor sofisticación en los modelos de explotación. Asimismo, la expansión

geográfica hacia ciudades secundarias y mercados emergentes ampliará el alcance de este tipo de activos.

No obstante, el desarrollo del segmento también dependerá de factores como la regulación, la disponibilidad de suelo y la capacidad de los operadores para escalar sus modelos de negocio de forma eficiente.

Tendencias clave a corto y medio plazo:

- Entrada de capital institucional y crecimiento de portafolios.
- Profesionalización de operadores y modelos de gestión.

- Expansión a ciudades secundarias y hubs emergentes.
- Mayor sofisticación en diseño, tecnología y sostenibilidad.

El flexliving con integración laboral redefine el activo inmobiliario al convertirlo en un espacio híbrido, flexible y orientado al uso intensivo. En un contexto donde vivir y trabajar se integran, este modelo responde a nuevas demandas del mercado y anticipa la evolución del sector. Su consolidación en los próximos años marcará un punto de inflexión, impactando tanto en el residencial como en las oficinas.



Bomba de calor aire-agua Small Inverter

La solución más completa del mercado

Tres refrigerantes, múltiples aplicaciones

R-32

Hasta 60° de impulsión
Ideal para Confort

R-454C

Hasta 70° de impulsión
Producción de ACS
y apoyo de Confort

R-290

Hasta 75° de impulsión
Producción de alta
temperatura



Calefacción y refrigeración
centralizada + Producción ACS
**La solución más completa
para la descarbonización**

