ANUARIO ASPRIMA

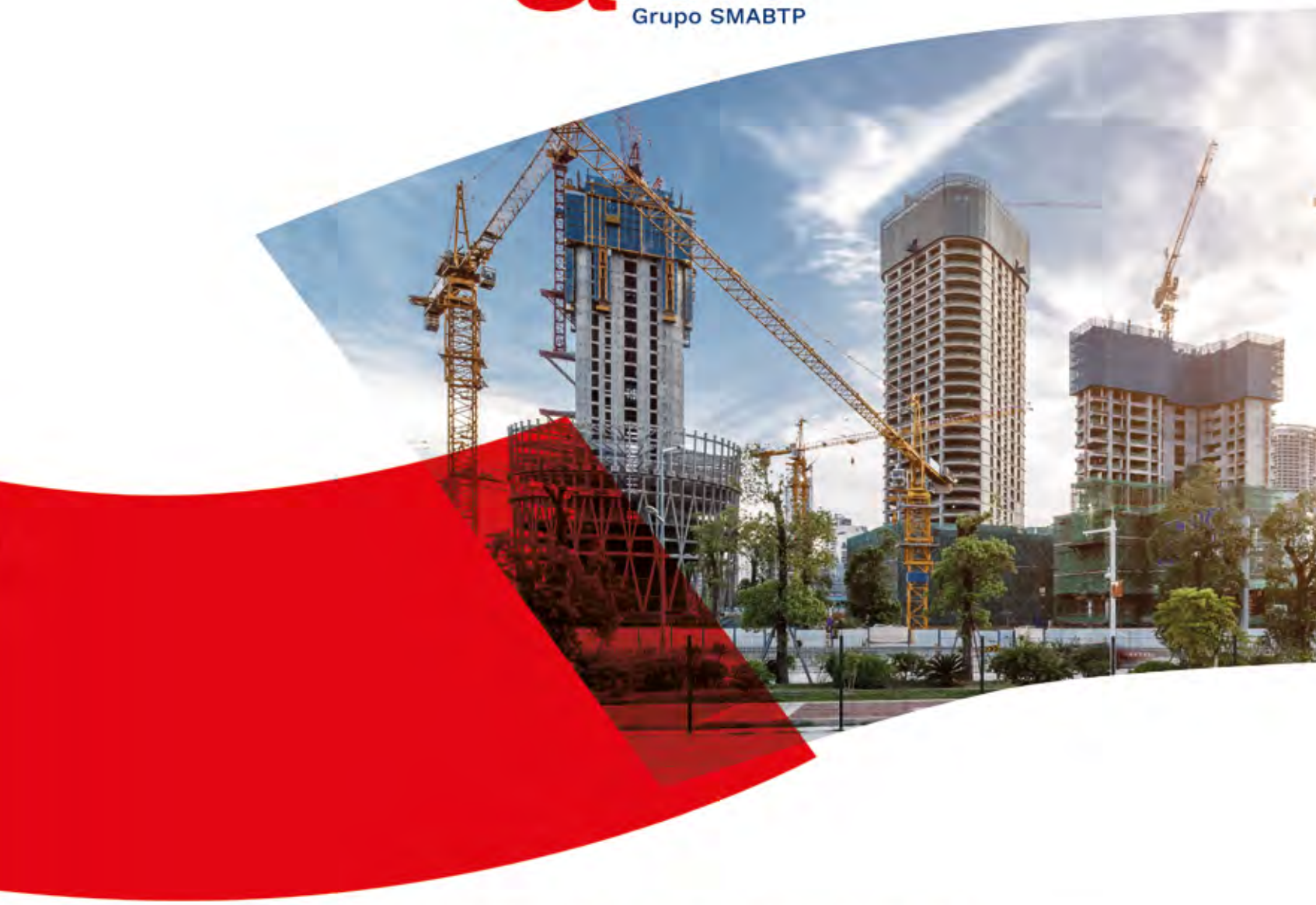
DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA 2026

ASPRIMA

REAL ESTATE DEVELOPMENT YEARBOOK 2026

ASPRIMA
ASOCIACION DE PROMOTORES INMOBILIARIOS DE MADRID

asefa
Grupo SMABTP



Especialistas en seguros para la Industria de la Construcción

Decenal de Daños | Todo Riesgo Construcción | Caución | Avería de Maquinaria
Rehabilitación Trienal | Garantía Trienal de Habitabilidad | Responsabilidad Civil



DUPLICAR LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA ES UN DESAFÍO URGENTE QUE COMO PAÍS NO PODEMOS SEGUIR POSPONIENDO

DOUBLING THE CONSTRUCTION OF HOUSING IS AN URGENT CHALLENGE THAT, AS A COUNTRY, WE CANNOT KEEP PUTTING OFF

CAROLINA ROCA
Presidenta de ASPRIMA
President of ASPRIMA

// He estado revisando mis colaboraciones en el Anuario de ASPRIMA y ya en la primera edición, en 2019, incidíamos en el problema que podía suponer la infra producción de vivienda. Ocho ediciones después seguimos produciendo menos de la mitad de la vivienda necesaria y la brecha entre la creación de hogares y la oferta se ha convertido en una auténtica crisis de acceso a la vivienda, con un impacto directo en la cohesión social.

Este problema no se resolverá construyendo 15.000 viviendas públicas al año. La solución pasa por recuperar una capacidad de producción cercana a las 250.000 viviendas anuales, de las cuales unas 100.000 deberían ser protegidas. En la Comunidad de Madrid esto supone alcanzar un ritmo cercano a 40.000 viviendas al año, aproximadamente 15.000 de ellas protegidas.

A la pregunta de por qué los promotores inmobiliarios somos incapaces de producir la vivienda que se nos demanda, tenemos una respuesta. Frente a lo que comúnmente piensa la sociedad, la promoción en España ofrece una rentabilidad limitada en relación con el capital invertido y el riesgo asumido. Un urbanismo rígido y altamente judicializable, procedimientos administrativos lentos en la concesión de licencias y una fiscalidad que puede alcanzar el 25% del precio final de una vivienda reducen significativamente la rentabilidad del sector. Además, la posibilidad de financiar la generación de nuestra materia prima, el suelo, es nula, resultando largos procesos de inversión, con un consumo del 100% de recursos propios. Hay contundentes informes del ámbito financiero y académico que lo refrendan.

// I have been looking back over my contributions to the ASPRIMA Yearbook, and as early as the first edition in 2019, we had highlighted the problem that the under-production of housing could pose. Eight editions later, we are still producing less than half the housing needed, and the gap between household creation and housing supply has turned into a genuine crisis of access to housing, with a direct impact on social cohesion.

This problem will not be solved by building 15,000 protected housing units a year. The solution lies in returning to a production capacity of around 250,000 homes per year, around 100,000 of which should be protected housing. In the Community of Madrid, this means reaching a rate of around 40,000 homes a year, approximately 15,000 of which should be protected housing.

We have an answer to the question as to why property developers are unable to produce the housing required to meet the demand. Contrary to common belief, real estate development in Spain offers limited returns in terms of the capital invested and the risk taken. Rigid, frequently contested urban planning, slow administrative procedures in the granting of permits, and taxation that can amount to 25% of the final price of a home, significantly reduce the profitability of the sector. Furthermore, the possibility of financing land acquisition, our raw material, is non-existent, resulting in lengthy investment processes that consume 100% of own resources. There are compelling reports from both the financial and academic spheres that corroborate this.

Recientes informes de entidades financieras arrojan el dato preocupante de que la rentabilidad en la promoción construcción en España es la mitad que en la media de los países europeos. Otro informe de la Universidad de las Hespérides detalla que la promoción construcción tiene una de las rentabilidades más bajas de todas las actividades económicas de España. De las 78 actividades que recoge el BdE, la construcción es menos rentable que 68 de ellas.

Mientras no seamos capaces de revertir esta situación, resultará imposible atraer la inversión necesaria para incrementar la oferta de vivienda en nuestro país.

Aunque generalmente soy autocrítica y no me gusta eludir responsabilidades como sector, la responsabilidad de esta abrupta caída de rentabilidad recae sobre el legislador y sobre la Administración intervencionista. Necesitamos que el legislador y la Administración reaccionen y se pongan manos a la obra, adoptando los cambios estructurales valientes que requerimos.

En primer lugar, necesitamos un cambio de paradigma en el urbanismo. En este contexto, cobra especial relevancia la futura Ley para el Impulso del Desarrollo Equilibrado de la Región (LIDER) que prepara la Comunidad de Madrid. Dicha norma nace con la intención de hacer de Madrid la región metropolitana de referencia, alojando a más de un millón de personas más en los próximos 10 años. Se trata de un gran reto, que es posible conseguir, a través de un Plan Territorial y la conformación de Planes Estratégicos Municipales, que operen bajo este nuevo urbanismo, al margen de los Planes Generales de Ordenación Urbana tradicionales. Plantea, además, la posibilidad de escalar la regeneración urbana, no con subvenciones, para lo que no hay fondos públicos suficientes, sino generando plusvalías mediante la redensificación de las ciudades. Solo el éxito de esta Ley LIDER, y el consiguiente cambio de paradigma, propiciará que podamos recuperar el ritmo de producción que tuvimos durante los años 70-80-90 y principios de los 2000, de 250.000 viviendas al año.

En segundo lugar, este cambio de paradigma tardará en tener efecto. No se cambia de un día para otro el urbanismo que arrastramos desde el año 57 y no nos podemos permitir que la brecha entre la oferta y la demanda, y el consiguiente déficit de vivienda, sigan aumentando. Para ello hay que adoptar medidas de choque dentro de un periodo de excepcionalidad de varios años para enfrentar el problema de la vivienda.

Durante este periodo de transición serán necesarias medidas de choque, entre ellas:

- Mayor flexibilidad en cambios de uso del suelo.
- Incremento de edificabilidad y densidad cuando sea viable.

Recent reports from financial institutions reveal the worrying fact that profitability in real estate development and construction in Spain is half that of the average in other European countries. Another report from the University of the Hesperides outlines that real estate development and construction has one of the lowest profitability rates of all economic activities in Spain. Of the 78 activities listed by the Bank of Spain, construction is less profitable than 68 of them.

Until we are able to reverse this situation, it will be impossible to attract the investment required to increase the housing supply in our country.

Although I tend to be self-critical and dislike us avoiding responsibility as a sector, the blame for this sharp drop in profitability lies with the legislator and the interventionist administration. We need the legislator and the public administration to react and get down to work, adopting the bold structural changes we require.

Firstly, we need a paradigm shift in urban planning. In this context, the forthcoming LIDER Plan, the Law for the Promotion and Balanced Development of the Region being prepared by the Community of Madrid is of particular significance. This legislation is designed to make Madrid the leading metropolitan region, accommodating over a million more people in the next 10 years. This is a major challenge, but one that can be achieved through a Territorial Plan and the formulation of Municipal Strategic Plans, which will operate under this new urban planning framework, separate from the traditional General Urban Development Plans. It also proposes the possibility of scaling up urban regeneration, not through subsidies – for which there are insufficient public funds – but by generating capital gains through the redensification of cities. Only the success of the LIDER Plan, and the resulting paradigm shift, will enable us to regain the production rate of the 1970s, 1980s, 1990s and early 2000s, consisting of 250,000 homes per year.

Secondly, this paradigm shift will take time to come into effect. The urban planning practices we have been carrying since 1957 cannot be changed overnight. Neither can we allow the gap between supply and demand, and the resulting housing deficit, to continue to widen. To address this, we must adopt shock measures with a period of exceptional circumstances lasting several years in order to tackle the housing problem.

During this transition period, shock measures will be necessary, including:

- Greater flexibility in land-use changes
- Increased building area and density where feasible

La posibilidad de financiar la generación de suelo es nula, resultando largos procesos de inversión, con un consumo del 100% de recursos propios

The possibility of financing land acquisition is non-existent, resulting in lengthy investment processes that consume 100% of own resources



• Digitalización completa de la tramitación urbanística.

• Generalización de declaraciones responsables y ECUs.

• Instrumentos de aceleración urbanística.

Hay que cambiar el chip y dejar de legislar para controlar al que incumple. Se debe fomentar la rentabilidad del que cumple.

La Comunidad de Madrid ha comenzado a avanzar en esta dirección con normas como la Ley 1/2020 de declaraciones responsables, la Ley 11/2022 de ECUs o la Ley 3/2024 de cambios de uso, además de nuevas iniciativas legislativas actualmente en tramitación. Determinadas reformas normativas han generado incrementos muy significativos en los visados de obra nueva y han permitido desbloquear miles de viviendas.

Distintas regiones han entrado en una sana competencia, copiándose en estos cambios normativos y mejorándolos. Pero las comunidades autónomas llegan hasta donde llegan en la implementación de cambios estructurales. Es imperativo que nuestro legislador básico, nuestro Parlamento, reaccione en este mismo sentido. No es aceptable que haya habido hasta cuatro intentos de modificar la Ley del Suelo estatal, partiendo de la iniciativa de distintos partidos políticos (Gobierno, PSOE, PNV, PP...), y no hayan prosperado. En esta línea, se ha registrado en el Congreso una nueva Proposición de Ley para modificar la Ley del Suelo

• Full digitalisation of planning procedures

• Widespread use of statements of compliance and urban development entities (ECU)

• Tools to speed up planning processes.

We need to change our mindset and cease legislating to control those who break the rules, encouraging, instead, profitability for those who comply.

The Community of Madrid has begun to move in this direction with legislation such as Law 1/2020 on statements of compliance, Law 11/2022 on urban development entities (ECU) and Law 3/2024 on changes of land use, as well as new legislative initiatives currently being processed. Certain regulatory reforms have led to significant increases in new build permits, making it possible for thousands of homes to be released onto the market.

Various regions have entered into healthy competition, copying and improving on these regulatory changes. Yet, the autonomous communities can only go so far in implementing structural changes. It is imperative that our primary legislative body, our Parliament, acts in this same direction. It is unacceptable that as many as four attempts have been made to amend the State Land Law, initiated by different political parties (the Government, the PSOE, the PNV,

que incorpora medidas necesarias para mejorar la seguridad jurídica del planeamiento, como la revisión del régimen de anulabilidad de los planes urbanísticos, la racionalización de los informes sectoriales o la introducción de mecanismos de silencio positivo.

En este periodo de excepcionalidad, el Gobierno central y el Parlamento deben gestionar cinco cuestiones de forma disruptiva:

- La relación competencial entre las tres administraciones. Estas medidas de choque tan necesarias, en la mayoría de los casos no tienen efecto, porque el cambio legislativo no acaba permeando a los ayuntamientos.
- Una planificación estratégica de las infraestructuras, especialmente de las redes de distribución eléctrica, para que las ciudades crezcan de forma eficiente y ordenada.
- La racionalización de las exigencias medioambientales derivadas de directivas europeas.
- Necesitamos un incremento rápido de más del 50% de los trabajadores actuales dedicados a la construcción. Esto solo se puede conseguir con un plan de choque de regularización y formación de trabajadores migrantes, agilizando las fórmulas de contratación por puestos de trabajo no cubiertos por españoles.
- Los fondos del Plan Estatal de Vivienda, por su parte, deben actuar como catalizadores de inversión privada. Con la misma inversión pública, los promotores privados pueden poner en el mercado un volumen de vivienda protegida muy superior al que es posible mediante promoción pública directa. Es importante que el Plan Estatal canalice los fondos europeos que se pongan a disposición en el Plan Europeo de vivienda. Debemos consumir de forma eficiente hasta el último euro de esas ayudas.

Confiemos en ser capaces de trasladar esta situación tanto al legislador, como a la Administración, para dar el paso con valentía hacia este periodo de excepcionalidad.

the PP, etc.), and that none have succeeded. In this respect, a new bill to amend the Land Act has been introduced in Parliament, incorporating measures necessary to improve legal certainty in planning, such as rules governing the annulment of planning instruments, the streamlining of sector-based reports, and the introduction of mechanisms for positive administrative silence.

In this exceptional period, the central government and Parliament must address five issues in a disruptive manner:

- The division of powers between the three levels of government. These much-needed shock measures are ineffective in most cases because legislative changes do not, ultimately, filter down to local councils.
- Strategic infrastructure planning, particularly for electricity distribution networks, to ensure that cities grow in an efficient, organised manner.
- The rationalisation of environmental requirements arising from European directives.
- We need to increase the construction sector workforce rapidly by more than 50%. This can only be achieved through a shock plan to regularise the status of migrant workers and provide them with training, as well as streamlining recruitment procedures for positions not filled by Spanish nationals.
- Funds from the State Housing Plan, in turn, must act as catalysts for private investment. With the same level of public investment, private developers can bring a far greater volume of social housing to the market than is possible through direct public real estate development. It is important that the State Plan channels the European funds made available under the European Housing Plan. We must make efficient use of every last euro of these funds.

Let us trust in our ability to convey this situation to both the legislature and the public administration, so as to take a bold step into this period of exceptional circumstances.

Necesitamos un incremento rápido de más del 50% de los trabajadores actuales dedicados a la construcción

We need to increase the construction sector workforce rapidly by more than 50%

Lagoom LIVING

Una apuesta por la vivienda de calidad destinada a alquiler asequible **en España**



Distrito Universidad
4 parcelas | 530 viviendas



Distrito Universidad R3
62 viviendas



Distrito Universidad R11
175 viviendas



Distrito Universidad R12
202 viviendas



Distrito Universidad R15
91 viviendas



Lagunillas
1 parcela | 109 viviendas



Gigantes
1 parcela | 57 viviendas



Cortijo Merino
2 parcelas | 137 viviendas



Sevilla Este
691 alojamientos de alquiler asequible
152 alojamientos transitorios

Valdecarros
Madrid



Bienvenidos a la
#GeneraciónValdecarros





Algo muy grande está llegando a Madrid

El mayor ámbito urbanístico de España

+19 millones de m2

En marcha obras de urbanización etapa 1, 2 y 3

valdecarrosmadrid.com

Valdecarros

EL HÉROE OCULTO DE LA EFICIENCIA ENERGÉTICA

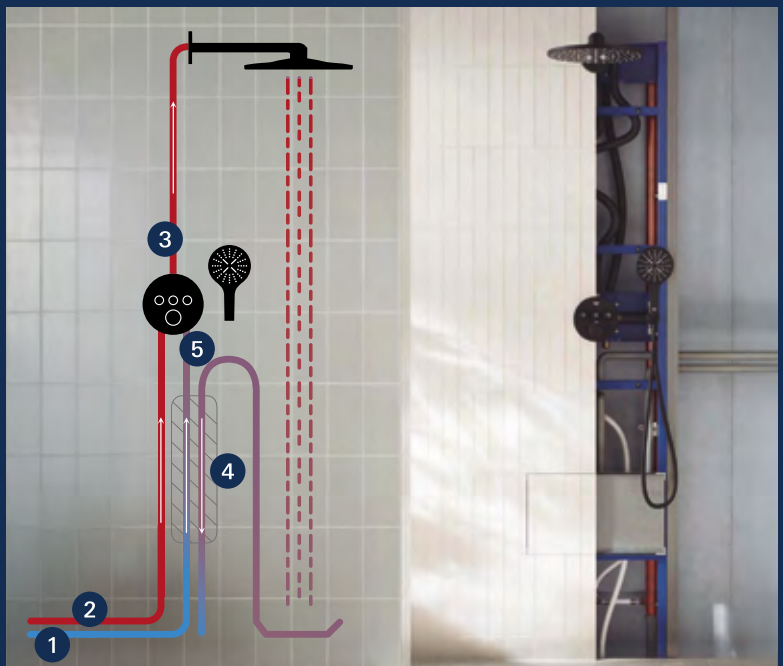
DESCUBRE GROHE RAPIDO HEAT RECOVERY





Pure Freude an Wasser

GROHE



1 Agua fría | **2** Agua calentada mediante energía | **3** Agua de mezcla templada, 38 °C | **4** Intercambio de calor | **5** Agua precalentada; se requiere menos agua caliente para alcanzar los 38 °C

Reduce el consumo energético y las emisiones hasta un 48 %[1] con el sistema GROHE Rapido Heat Recovery. Captura el calor de las aguas residuales para precalentar el agua fría entrante, ahorrando hasta 299 € anuales por unidad [2]. Rápido de instalar, fácil de integrar y basado en el fiable bastidor de ducha GROHE Rapido; es una mejora de bajo impacto con resultados de alto impacto. Aumenta el valor del edificio, alcanza tus objetivos de sostenibilidad e impresiona a los inquilinos que sólo piensan en el futuro. **grohe.es**

[1] Dependiendo de los hábitos de ducha individuales.

[2] Este ejemplo de cálculo se basa en los siguientes parámetros: hogar de 4 personas, realizando 350 duchas cada una, con una duración de 5 minutos a 38 °C y 9,2 l/min con la versión de doble tubo de GROHE Rapido Heat Recovery. Los costes se basan en un precio estimado de la electricidad de 0,30 €/kWh.

PART OF LIXIL

ÍNDICE | INDEX

03 EDITORIAL
DUPLICAR LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA ES UN DESAFÍO URGENTE QUE COMO PAÍS NO PODEMOS SEGUIR POSPONIENDO
DOUBLING THE CONSTRUCTION OF HOUSING IS AN URGENT CHALLENGE THAT, AS A COUNTRY, WE CANNOT KEEP PUTTING OFF
CAROLINA ROCA

12 ÍNDICE | INDEX

16 ¿QUÉ TIENE QUE VER EL ESTRECHO DE ORMUZ CON LA VIVIENDA? LA ESCASEZ COMO FACTOR ESTRUCTURAL
WHAT DOES THE STRAIT OF HORMUZ HAVE TO DO WITH HOUSING? SCARCITY AS A STRUCTURAL FACTOR
JORGE GINÉS

20 ANTEPROYECTO DE LEY DE MEDIDAS URGENTES PARA EL INCREMENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA CON PROTECCIÓN PÚBLICA: ANTICIPACIÓN, SEGURIDAD JURÍDICA Y ESTÍMULO A LA PRODUCCIÓN
DRAFT BILL ON URGENT MEASURES TO INCREASE THE SUPPLY OF PUBLICLY-PROTECTED HOUSING: FORESIGHT, LEGAL CERTAINTY AND BOOSTING CONSTRUCTION
MARÍA JOSÉ PICCIO-MARCHETTI PRADO

24 SOÑAMOS EL MADRID DEL FUTURO QUE SE CONSTRUYE HOY
WE ARE DREAMING OF THE FUTURE MADRID THAT IS BEING BUILT TODAY
BORJA CARABANTE

30 EL REGLAMENTO DE VIVIENDA PROTEGIDA Y EL GRAN RETO DE LA VIVIENDA ASEQUIBLE EN MADRID
THE SOCIAL HOUSING REGULATION AND THE MAJOR CHALLENGE OF AFFORDABLE HOUSING IN MADRID
MARIAM MARTÍN FERREIRO

36 SIN LUZ NO HAY CASAS
NO ELECTRICITY, NO HOMES
FERNANDO MOLINER

40 LA LIMITADA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE VIVIENDA NUEVA MANTIENE LA PRESIÓN SOBRE EL MERCADO RESIDENCIAL ESPAÑOL
THE LIMITED CAPACITY TO PRODUCE NEW HOUSING CONTINUES TO PUT PRESSURE ON SPAIN'S HOUSING MARKET
MAR SANTANA

46 INDICADORES | INDICATORS
PRINCIPALES INDICADORES DEL SECTOR
KEY SECTOR INDICATORS

48 PRINCIPALES DATOS DE INVERSIÓN EN ESPAÑA
KEY INVESTMENT INDICATORS IN SPAIN

50 EL RETO DEL NUEVO CTE: CONSTRUIR MEJOR SIN DEJAR DE CONSTRUIR
THE CHALLENGE OF THE NEW CTE: BUILDING BETTER WITHOUT CEASING TO BUILD
TERESA MARZO

54 CARGAS TRIBUTARIAS AL SECTOR PROMOTOR AL INICIO DE LAS OBRAS: NECESIDAD DE UNA MINORACIÓN EN LAS MISMAS
TAX BURDENS ON THE DEVELOPMENT SECTOR AT THE START OF CONSTRUCTION WORKS: THE NEED FOR THEIR REDUCTION
JUAN CARPIZO BERGARECHE

58 ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO
FINANCING ALTERNATIVES FOR THE REAL ESTATE SECTOR
BERNAT MARTÍNEZ

62 MALDITA DENSIDAD DE LAS CIUDADES
THE CURSE OF URBAN DENSITY
CÉSAR FRÍAS ENCISO

66 POR UN SECTOR INMOBILIARIO MÁS COHESIONADO E INNOVADOR
TOWARDS A MORE COHESIVE, INNOVATIVE REAL ESTATE SECTOR
ARTURO MALINGRE

70 LA FALTA DE VIVIENDA NO ES LA CAUSA, SINO LA CONSECUENCIA DE UNA TORMENTA PERFECTA
THE HOUSING SHORTAGE IS NOT THE CAUSE, BUT THE CONSEQUENCE OF A PERFECT STORM
ALEJANDRO BERMUDEZ GIRALT

74 EL RETO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA: ALGUNAS TENDENCIAS Y CLAVES PARA FACILITAR SOLUCIONES
THE HOUSING CHALLENGE IN SPAIN: KEY TRENDS AND LEVERS TO UNLOCK SOLUTIONS
PATRICIA GARCÍA DE PONGA

78 LA HIPOCRESÍA DE LA APUESTA TECNOLÓGICA EN EL SECTOR INMOBILIARIO
THE HYPOCRISY OF THE TECHNOLOGY PUSH APPROACH IN THE REAL ESTATE SECTOR
NICOLÁS SALAME

82 EL BIENESTAR DE UN HOGAR ES INSEPARABLE DE SU BUENA CLIMATIZACIÓN
A HOME'S COMFORT IS INSEPARABLE FROM PROPER TEMPERATURE REGULATION
CARLOS GÓMEZ

84 TENDENCIAS EN COCINAS, EL CORAZÓN DEL HOGAR
KITCHEN TRENDS: THE HEART OF THE HOME
MANUEL DELGADO

88 DIEZ AÑOS DE GRADO INMOBILIARIO ASPRIMA-APCE-UPM: LA FUERZA DE LA GENEROSIDAD COLECTIVA
TEN YEARS OF THE ASPRIMA-APCE–UPM POSTGRADUATE TRAINING PROGRAMME: THE POWER OF COLLECTIVE GENEROSITY
ANA HERNÁNDEZ

92 EMPLEO Y VIVIENDA: DOS PILARES CLAVE PARA LA INTEGRACIÓN SOCIAL
EMPLOYMENT AND HOUSING: TWO KEY PILLARS FOR SOCIAL INTEGRATION
BEGOÑA ARIAS GONZÁLEZ

94 **EVENTOS |** EVENTS
UN AÑO DE EVENTOS DE ASPRIMA
A YEAR OF ASPRIMA EVENTS

96 **FORO DE OPINIÓN VIVIENDA**
HOUSING OPINION FORUM
¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES CLAVES PARA SOLUCIONAR LA ESCASEZ DE VIVIENDA?
WHAT ARE THE KEY FACTORS TO ADDRESSING THE HOUSING SHORTAGE?

101 **FORO DE OPINIÓN ESG DIGITALIZACIÓN**
ESG DIGITALIZATION FORUM
¿CÓMO VAN A MARCAR LA DIGITALIZACIÓN Y LOS CRITERIOS ESG EL FUTURO DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA?
HOW WILL DIGITALISATION AND ESG CRITERIA SHAPE THE FUTURE OF REAL ESTATE DEVELOPMENT?

106 **FORO DE OPINIÓN INVERSIÓN**
INVESTMENT FORUM
¿LA INVERSIÓN EN LIVING VA A SEGUIR MOSTRANDO SÓLIDOS FUNDAMENTALES?
WILL INVESTMENT IN THE LIVING SECTOR CONTINUE TO SHOW SOLID FUNDAMENTALS?

114 **NUESTROS ASOCIADOS**
OUR MEMBERS

247 **NUESTROS SOCIOS COLABORADORES**
OUR COLLABORATING PARTNERS

268 **OTROS SOCIOS COLABORADORES**
OTHER COLLABORATING PARTNERS

ASPRIMA
ASOCIACIÓN DE PROMOTORES INMOBILIARIOS DE MADRID

EMPRESA EDITORA
Iberinmo Ediciones y Eventos, S.L
C/ Cronos 24-26
Portal 1. 1º. Oficina C1
28037 Madrid

DIRECCIÓN EDITORIAL
António Gil Machado
Arturo Malingre
Teresa Montero

DIRECTORA COMERCIAL
Noelia Muñoz

ADMINISTRACIÓN
Beatriz Taboas

COLABORADORES
Alexandre Lima
Victoria Pounce
(traducción)

DISEÑO EDITORIAL
Brandscape , Rua das Fontainhas, 74. 1300-257 Lisboa
Incubarte, Creatividad Multicanal
Rua Colón, 6 - 6ºA Vigo
Joana Correia Cesar

IMPRESIÓN
Naturprint S.L.
C/ Trueno, 2 Leganés, España

MIXTO
Papel procedente de fuentes responsables
FSC® C116377

PERIODICIDAD
Anual
TIRADA
4.000 ejemplares
ISBN
978-84-09-11883-0

IBERINMO
GRUPO

Editado para:
ASPRIMA

www.asprima.es

Las imágenes utilizadas en esta publicación han sido obtenidas de Freepik o shutterstock y proporcionadas por colaboradores bajo su responsabilidad.

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**



Kömmerling®



¿QUÉ TIENE QUE VER EL ESTRECHO DE ORMUZ CON LA VIVIENDA? LA ESCASEZ COMO FACTOR ESTRUCTURAL

WHAT DOES THE STRAIT OF HORMUZ HAVE TO DO WITH HOUSING? SCARCITY AS A STRUCTURAL FACTOR



JORGE GINÉS
Director General de ASPRIMA
Managing Director, ASPRIMA

// En los últimos meses, la tensión geopolítica internacional ha vuelto a poner de manifiesto hasta qué punto determinados cuellos de botella pueden afectar de forma directa a la economía global. Episodios como las tensiones en el Estrecho de Ormuz, ese angosto brazo de mar entre el golfo de Omán y el golfo Pérsico, por donde transita una parte esencial del suministro energético mundial, han evidenciado una realidad bien conocida: cuando un recurso es escaso aumenta el precio de las cosas. Llámalo ley de mercado o, simplemente, sentido común.

Más allá de la coyuntura concreta que, como tantas otras en el ámbito internacional, evoluciona rápidamente, este tipo de situaciones nos recuerdan una regla económica básica: la escasez es el principal determinante del precio.

Automáticamente ante estos hechos, la sociedad reacciona con dos actitudes que me han chocado, no porque no sean lógicas, sino por algo que contaré después.

Primera. La opinión pública no culpa al mercado, los productores de petróleo o los transportistas, buques, empresas de logística, las refinerías o las gasolineras, no se les tilda a los fondos de especuladores, no se culpa al mercado.

// Over recent months, international geopolitical tensions have once again highlighted the extent to which bottlenecks can directly affect the global economy. Events such as tension in the Strait of Hormuz, the narrow stretch of sea between the Gulf of Oman and the Persian Gulf, through which a vital part of the world's energy supply passes, have highlighted a well-known reality: when a resource is scarce, the price of things rises; call it the law of the market or, quite simply, common sense.

Beyond the specific situation at hand – which is evolving rapidly, like so many others on the international stage – situations of this kind remind us of a basic economic rule: scarcity, above all, is what determines price.

In the face of these events, society automatically reacts with two attitudes that have shocked me, not because they are illogical, but for a reason I shall explain further on.

Firstly. Public opinion does not blame the market, the oil producers or the transporters. It does not blame the ships, logistics companies, refineries or petrol stations. Speculative funds are not singled out; the market is not blamed.

En cuanto al alquiler, la escasez ha venido agravada, sin duda, porque la legislación ha roto el equilibrio entre arrendador y arrendatario

As for rental housing, the shortage has undoubtedly been exacerbated because legislation has upset the balance between property owner and tenant

La culpa la tiene la política. El debate en los medios es que si eres de izquierdas culparás a Trump y Netanyahu, por iniciar una guerra fuera del marco internacional; y si eres de derechas, la culpa será de los ayatolás, el régimen teocrático, donde se restringen todos los derechos individuales, especialmente a las mujeres y los homosexuales. Es lo que tiene la polarización.

Pero, repito, nadie echa la culpa a los industriales de este sector.

Segunda. La cuestión que me ha chocado es que, acto seguido, los gobiernos bajan su fiscalidad sobre la energía, para que el consumidor no pague los excesos de la escasez, que como consecuencia aumenta el precio, intentando mitigar un poco los efectos del aumento del precio. Una aspirina para curar un cáncer, pero bienvenido sea si me quita algo de dolor.

Este principio, ampliamente aceptado cuando hablamos de energía o materias primas, resulta, sin embargo, sorprendentemente controvertido cuando se traslada al ámbito de la vivienda. Sin embargo, la lógica es exactamente la misma. En el caso de la vivienda de obra nueva, los dos mayores factores de producción, el suelo y la mano de obra, son escasos, muy escasos.

La escasez del suelo viene determinada por una legislación urbanística kafkiana. Desde hace 20 años, los diferentes gobiernos de la nación (en especial este Gobierno y esta Ministra de Trabajo) han desincentivado el trabajo, premiando ser clase pasiva en vez de ser clase productiva (trabajadora). Solo un dato, según la CEOE, en España hay un millón y medio de trabajadores en absentismo laboral, que hace un daño a la sociedad calculado de 32.000 millones de euros.

En cuanto al alquiler, la escasez ha venido agravada, sin duda, porque la legislación ha roto el equilibrio entre arrendador y arrendatario. No solo se limita el precio de la renta, sino que se incentiva a no pagar el alquiler. Esto está suponiendo que uno de cada tres contratos de alquiler cuando vence se retira del mercado. La legislación de la Ley de Vivienda agrava la escasez.

This is all due to politics. The debate in the media is that if you are on the left, you will blame Trump and Netanyahu for starting a war outside the international framework; and if you are on the right, the blame will fall on the ayatollahs, the theocratic regime, where all individual rights are restricted, especially those of women and homosexuals. That is the nature of polarisation.

Yet, I repeat, no one blames the industrialists in the sector.

Secondly. What has shocked me is that, immediately afterwards, governments cut their energy taxes so that consumers do not have to pay for the excesses of scarcity – which consequently drives up prices – in an attempt to mitigate the effects of the price rise somewhat. It is like taking an aspirin to cure cancer, yet welcoming it if it takes the edge off the pain.

This principle, widely accepted when we talk about energy or raw materials, is surprisingly controversial when applied to the housing sector. Yet, the logic is exactly the same. In the case of new-build housing, the two main factors of production – land and labour – are scarce, very scarce.

The scarcity of land is determined by Kafkaesque planning legislation. For the past 20 years, the nation's various governments (particularly this Government and this Minister of Labour) have discouraged work, rewarding a passive class rather than a productive (working) class. Just one statistic: according to the Spanish Confederation of Business Organisations (CEOE), employee absenteeism represents one and a half million workers in Spain, causing damage to society estimated at 32 billion Euros.

As for rental housing, the shortage has undoubtedly been exacerbated because legislation has upset the balance between property owner and tenant. Not only is rent capped, but there is incentive to not pay the rent. This means that, when one in three rental contracts expire, they are withdrawn from the market. Indeed, the provisions of the Housing Act are exacerbating the shortage.

Pues bien, y con esto concluyo, no veo a ningún opinador público, a ningún experto televisivo, acusando a los verdaderos culpables del aumento del precio de la vivienda, que son las tres administraciones públicas (Administración central, comunidades autónomas y, en especial, las Corporaciones locales) que llevan 20 años legislando con todas sus fuerzas para que el suelo y las licencias sean un bien escaso y que el trabajo no sea sanador. La culpa según los opinadores que calan en los medios de comunicación son los fondos buitres, las promotores sanguijuelas y los propietarios insolidarios.

Tampoco veo que ninguna de las tres administraciones, rápidamente y de forma automática, bajen los impuestos.

Según el IEE, España después de Canadá, es el país de toda la OCDE que grava más la vivienda entre todas sus administraciones: estatal (IVA), autonómica (ITP, AJD) y municipal, (plusvalía, ICIO, tasas, licencias...). Calcula el IEE que en total son 52.200 millones de euros lo que se recauda por vivienda, el 18% del total de la recaudación de todos los impuestos de todas las administraciones. Lo has leído bien: el 18% de todos los impuestos es recaudado en vivienda y no se ponen ni colorados.

Como aquel cuadro de Joaquín Sorolla, *"¡Aún dicen que el pescado es caro!"*.

Como parte del sector industrial, responsable de generar la infraestructura de vivienda, me duele, que la opinión pública nos eche a nosotros la culpa de algo que no hemos generado, porque como la gasolina, la culpa del precio disparado de la vivienda es la escasez y eso lo generan otros.

Consequently, I conclude the following: I see no public commentator, no television expert, accusing the real culprits behind the rise in the price of housing, which are the three levels of government (central government, the autonomous communities and, in particular, local authorities), which have spent 20 years legislating with all their might to ensure that land and planning permits remain scarce commodities, and that hard work does not pay off. According to the pundits dominating the media, the blame lies with vulture funds, bloodsucking real estate developers and unsupportive landlords.

Nor do I see any of the three levels of government swiftly and automatically lowering taxes.

According to the Institute of Economic Studies (IEE), in the whole OECD, after Canada, Spain is the country that taxes housing the most across all its public administrations: at a state level (VAT), regional level (property transfer tax (ITP), stamp duty (AJD)), and municipal level (capital gains tax, construction, installation and works tax (ICIO), fees, permits...). The IEE estimates that a total of 52.2 billion Euros is collected from housing, accounting for 18% of the total tax revenue from all taxes across all administrations. You read that correctly: 18% of all taxes are collected from housing, yet the public administrations have no qualms about this.

It is like the painting by Joaquín Sorolla in Madrid's Prado Museum, 'And they still say fish is expensive!'.

As part of the industrial sector, responsible for creating housing infrastructure, it pains me that public opinion blames us for something we have not caused, because, just like petrol, the blame for skyrocketing house prices lies with scarcity, and this scarcity is caused by others.

En total son 52.200 millones de euros lo que se recauda por vivienda, el 18% del total de la recaudación de todos los impuestos de todas las administraciones

A total of 52.2 billion Euros is collected from housing, accounting for 18% of the total revenue from all taxes across all administrations



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

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

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

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

CHAPMAN TAYLOR

London Abu Dhabi Bangkok Bristol Brussels Dubai Düsseldorf **Madrid** Manchester Prague Shanghai Warsaw

madrid@chapmantaylor.com
chapmantaylor.com



MARÍA JOSÉ PICCIO-MARCHETTI PRADO
Directora General de Vivienda y Rehabilitación de la Comunidad de Madrid
Director General for Housing and Rehabilitation, Community of Madrid

ANTEPROYECTO DE LEY DE MEDIDAS URGENTES PARA EL INCREMENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA CON PROTECCIÓN PÚBLICA: ANTICIPACIÓN, SEGURIDAD JURÍDICA Y ESTÍMULO A LA PRODUCCIÓN

DRAFT BILL ON URGENT MEASURES TO INCREASE THE SUPPLY OF PUBLICLY-PROTECTED HOUSING: FORESIGHT, LEGAL CERTAINTY AND BOOSTING CONSTRUCTION

// El reciente anteproyecto de Ley de Medidas Urgentes para el Incremento de la Oferta de Vivienda con Protección Pública impulsado por la Comunidad de Madrid constituye una respuesta técnica, estructural y anticipatoria a uno de los principales desequilibrios del mercado residencial: la insuficiencia de oferta frente a una demanda creciente y sostenida. Frente a otros enfoques basados en la intervención directa sobre los precios o en restricciones regulatorias, el modelo madrileño apuesta por actuar sobre los factores que verdaderamente condicionan la producción de vivienda: el suelo, la agilidad administrativa y la certidumbre normativa y seguridad jurídica.

Desde una perspectiva técnica, la norma se articula en torno a tres ejes fundamentales. En primer lugar, la movilización de suelo finalista y la flexibilización de usos. Sin desatender las necesarias medidas de flexibilización normativa y reducción de plazos para la generación de suelo para la construcción de nuevas viviendas a largo plazo, el Anteproyecto de Ley introduce mecanismos que permiten transformar terrenos infrautilizados o con limitaciones urbanísticas en ámbitos aptos para el desarrollo de vivienda protegida, eliminando trámites

// The recent draft bill on urgent measures to increase the supply of publicly-protected housing, driven by the Community of Madrid, constitutes a technical, structural and forward-looking response to one of the main imbalances in the residential market: the shortage of supply in the face of a growing, sustained demand. Unlike other approaches based on directly intervening in prices or implementing regulatory restrictions, the Madrid model focuses on addressing the factors that truly determine the production of housing: land, administrative streamlining, regulatory certainty and legal certainty.

From a technical perspective, the legislation is structured around three key pillars. Firstly, the mobilisation of land designated for housing and the relaxation of land-use restrictions. Without losing sight of the necessary measures to relax regulations and reduce processing timeframes in order to free up land for the construction of new homes in the long term, the draft bill introduces mechanisms to transform underused land or land subject to planning restrictions into areas suitable for the development of protected housing. This eliminates red tape and reduces processing timeframes in response

El modelo madrileño apuesta por actuar sobre los factores que verdaderamente condicionan la producción de vivienda: el suelo, la agilidad administrativa y la certidumbre normativa y seguridad jurídica

The Madrid model focuses on addressing the factors that truly determine the production of housing: land, administrative streamlining, regulatory certainty and legal certainty

y reduciendo tiempos de tramitación ante la urgente necesidad de vivienda. Esta medida incide directamente en el principal condicionante de la oferta: la disponibilidad efectiva de suelo finalista.

En segundo lugar, la simplificación administrativa. La reducción de plazos y la racionalización de procedimientos urbanísticos no solo incrementan la eficiencia del sistema, sino que disminuyen los costes indirectos asociados a la promoción, favoreciendo la viabilidad económica de los proyectos y favoreciendo el acceso a la vivienda. La seguridad jurídica resulta clave para atraer inversión y consolidar un entorno de confianza para los operadores del sector.

El tercer eje es la colaboración público-privada. La norma refuerza la participación del sector privado como agente esencial en la generación de vivienda protegida, reconociendo su capacidad técnica, financiera y operativa. Este enfoque se alinea con las mejores prácticas internacionales, donde la cooperación entre administraciones públicas y promotores ha demostrado ser más eficaz que los modelos basados en la intervención directa en el mercado de la vivienda.

Uno de los aspectos más relevantes de la Ley es su carácter anticipatorio. La Comunidad de Madrid ha optado por adelantarse a posibles tensiones del mercado, actuando antes de que los desequilibrios alcancen niveles críticos. Esta estrategia preventiva contrasta con otras políticas que reaccionan de forma tardía mediante medidas restrictivas que, como advierten numerosos expertos, tienden a contraer aún más la oferta y a generar efectos indeseados, como la reducción de la inversión o el desplazamiento de la actividad hacia mercados menos regulados.

Asimismo, el Anteproyecto de Ley incorpora elementos de flexibilidad que permiten adaptar los desarrollos a las necesidades cambiantes del mercado, evitando rigideces que históricamente han dificultado la ejecución de proyectos. Esta capacidad de adaptación es especialmente relevante en un contexto de transformación demográfica y social, donde la tipología de la demanda evoluciona con rapidez.

to the urgent need for housing. The measure has a direct impact on the main factor determining supply: the effective availability of land for development.

Secondly, administrative simplification. Reduced timeframes and the streamlining of planning procedures not only increase the efficiency of the system but also decrease the indirect costs associated with real estate development, thereby enhancing the economic viability of projects and improving access to housing. Legal certainty is key to attracting investment and fostering a climate of trust for operators in the sector.

The third pillar is public-private partnership. The legislation strengthens the private sector's role as a key player in providing protected housing, recognising its technical, financial and operational capabilities. This approach aligns with international best practice, where co-operation between public authorities and real estate developers has proven more effective than models based on direct intervention in the housing market.

One of the most significant aspects of the draft bill is its forward-looking nature. The Community of Madrid has chosen to anticipate potential market tensions, acting before imbalances reach critical levels. This preventive strategy contrasts with other policies, where, as numerous experts warn, reacting belatedly through restrictive measures tends to further constrict supply and generate undesirable effects, such as reduced investment or the activity moving towards less regulated markets.

Furthermore, the draft bill incorporates elements for flexibility, which allow real estate development to be adapted to the changing needs of the market, avoiding the rigidity that has historically hindered the implementation of projects. This capacity for adaptability is particularly relevant in a context of demographic and social transformation, where the nature of the demand is evolving rapidly.

La norma refuerza la participación del sector privado como agente esencial en la generación de vivienda protegida, reconociendo su capacidad técnica, financiera y operativa

The legislation strengthens the private sector's role as a key player in providing protected housing, recognising its technical, financial and operational capabilities

Desde el punto de vista económico, el impacto potencial de la norma es significativo. Al facilitar la puesta en carga de suelo y reducir los costes regulatorios, se mejora la rentabilidad de las promociones de vivienda protegida, lo que incentiva la entrada de nuevos operadores y amplía la capacidad productiva del sector. Este efecto multiplicador contribuye no solo a incrementar la oferta, sino también a dinamizar la actividad económica y el empleo asociado a la construcción y a las actividades auxiliares.

En lo que se refiere a la regulación, el Anteproyecto amplía el ámbito de aplicación de la Ley 3/2024, de 28 de junio, de medidas urbanísticas para la promoción de vivienda protegida, norma extraordinaria y de ámbito temporal, para extender la posibilidad de implantar el uso alternativo residencial vivienda protegida, ya regulada para el terciario oficinas, a los usos terciario hospedaje y dotacional privado, con requisitos propios para su materialización mediante licencia y sin necesidad de modificar el planeamiento vigente. También se regula, de forma extraordinaria, la posibilidad de la ampliación de la edificabilidad en un 10% y del número de viviendas en un 20% en parcelas vacantes con calificación de vivienda protegida.

Ambas medidas tienen un alcance temporal limitado a dos años para la solicitud de las licencias correspondientes y tres años para la ejecución de las obras. Se garantiza la suficiencia de redes públicas y se respeta la autonomía local permitiendo que los ayuntamientos, en el plazo de cuatro meses desde la entrada en vigor de la Ley, decidan no aplicar en su término municipal el régimen previsto o establecer condiciones adicionales para su implantación.

Asimismo, se modifica la Ley 9/2001, de 17 de julio, del Suelo de la Comunidad de Madrid, con el fin de coordinar la exigencia de suficiencia de energía eléctrica en nuevos desarrollos residenciales con los planes estatales y también para establecer una dotación mínima

From an economic perspective, the potential impact of the legislation is significant. By facilitating the freeing up of land and reducing regulatory costs, the profitability of protected housing developments is improved. This encourages the arrival of new operators and expands the sector's production capacity. This multiplier effect contributes not only to increasing supply, but also to boosting economic activity and employment related to construction and ancillary activities.

In terms of regulation, the draft bill extends the scope of application of Law 3/2024 of 28 June, on urban development measures to promote protected housing, an extraordinary and temporary measure, to extend the possibility of implementing the alternative residential use for protected housing, already regulated for tertiary office use, to tertiary accommodation use and private amenity use, with specific requirements for its implementation through a permit, and without the need to amend current planning regulations. It also regulates, on an exceptional basis, the possibility of increasing the buildable area by 10% and the number of homes by 20% on vacant plots of land designated for protected housing.

Both measures have a limited duration of two years to apply for the relevant permits and three years to implement the work. This guarantees sufficient public infrastructure and respects local autonomy, allowing local councils to decide, within four months of the Law coming into effect, not to apply the proposed system in their municipal area or to establish additional conditions for its implementation.

Similarly, Land Act 9/2001 of 17 July of the Community of Madrid is amended, in order to co-ordinate the requirement for sufficient electricity supply for new residential developments with national plans, and also to establish a minimum provision of one parking space for all publicly-protected housing units, whether developed

de una plaza de aparcamiento para todas las viviendas de protección pública, sean de promoción pública o privada, ajustándolo así a las características actuales de movilidad de sus usuarios y evitando costes innecesarios.

Se modifica la Ley 9/1995, de 28 de marzo, de Medidas de Política Territorial, Suelo y Urbanismo, ampliando los sistemas de gestión de las Zonas de Interés Regional a todos los previstos por la legislación vigente y se aclara el objeto de los Planes territoriales, con la mención expresa a la vivienda, dotándole de naturaleza propia frente al término más genérico de alojamiento ya contemplado.

Finalmente, se modifican puntualmente la Ley 3/1991, de 7 de marzo, de Carreteras de la Comunidad de Madrid; la Ley 8/1998, de 15 de junio, de Vías Pecuarias de la Comunidad de Madrid, y la Ley 1/1999, de 12 de marzo, de Ordenación del Turismo de la Comunidad de Madrid, para establecer la emisión de los informes sectoriales regulados en dichas normas tras la aprobación inicial del instrumento de planeamiento.

En conclusión, la Ley de Medidas Urgentes para el Incremento de la Oferta de Vivienda Protegida en la Comunidad de Madrid supone una regulación innovadora en la política de vivienda. Su enfoque técnico, basado en la eliminación de restricciones y en el estímulo de la oferta, se posiciona como una alternativa sólida frente a modelos intervencionistas que han demostrado sus limitaciones. La anticipación, la seguridad jurídica y la colaboración con el sector privado se configuran como los pilares de una estrategia que no solo busca aumentar el número de viviendas, sino garantizar la sostenibilidad y eficiencia del sistema en el largo plazo.

by the public or private sector, thereby adapting it to the current mobility needs of the users and avoiding unnecessary costs.

Law 9/1995 of 28 March on territorial, land and urban policy measures is amended, extending the management systems for Areas of Regional Interest to all those provided for by current legislation, and the purpose of Territorial Plans is clarified, with specific reference to housing, giving it its own distinct character as opposed to the more generic term 'accommodation' already covered.

Finally, specific amendments are made to Law 3/1991 of 7 March on roads in the Community of Madrid; Law 8/1998 of 15 June on livestock routes in the Community of Madrid; and Law 1/1999 of 12 March on the organisation of tourism in the Community of Madrid, to establish the issuing of sector-based reports regulated by these laws following the initial approval of the planning instrument.

In conclusion, the Law on urgent measures to increase the supply of publicly-protected housing in the Community of Madrid constitutes innovative regulation in housing policy. Its technical approach is based on removing restrictions and boosting supply. It stands as a solid alternative to interventionist models, which have demonstrated their limitations. Foresight, legal certainty and partnership with the private sector form the pillars of a strategy that seeks not only to increase the number of homes, but also to ensure the sustainability and efficiency of the system in the long term.

El Anteproyecto de Ley incorpora elementos de flexibilidad que permiten adaptar los desarrollos a las necesidades cambiantes del mercado

The draft bill incorporates elements for flexibility that allow real estate developments to be adapted to the changing needs of the market

SOÑAMOS EL MADRID DEL FUTURO QUE SE CONSTRUYE HOY

WE ARE DREAMING OF THE FUTURE MADRID THAT IS BEING BUILT TODAY



BORJA CARABANTE
Delegado de urbanismo, Medio Ambiente y Movilidad del Ayuntamiento de Madrid
City Councillor for Urban Planning, Environment and Mobility, Madrid City Council

// Los que nos enfrentamos al apasionante reto de gestionar el urbanismo en Madrid tenemos claras dos cosas. Vivimos en una ciudad que siempre ha sabido reinventarse y su planificación futura ya no se puede afrontar como antes. La ciudad necesita un plan abierto, que evolucione con el tiempo y no pretenda cerrarlo todo desde el minuto cero. Una estrategia que no se pierda en el detalle, sino que marque una dirección clara basada en tres prioridades: vivienda, sostenibilidad y transformación urbana. Debe configurarse como un marco que, además, incorpore una nueva forma de planificar, más dinámica y apoyada en datos, capaz de medir resultados y corregir decisiones. Somos muy conscientes de que hoy no basta con diseñar la ciudad: hay que evaluarla constantemente.

Madrid goza de un reconocimiento internacional sin precedentes, pero también afronta retos profundos que exigen nuevas formas de planificar y gestionar el territorio. Es precisamente en esta encrucijada donde nace el proyecto Sueña Madrid, una iniciativa transformadora que busca pensar la ciudad del mañana desde el rigor, la participación y la innovación.

// Those of us facing the exciting challenge of managing urban planning in Madrid are clear on two aspects. We live in a city that has always known how to reinvent itself, and its future planning can no longer be approached in the same way as before. The city needs a plan that is open, one that evolves over time and does not seek to lock everything down from the very start. It needs a strategy that does not get lost in the details, but rather sets out a clear direction based on three priorities: housing, sustainability and urban transformation. It must be structured as a framework that also incorporates a new way of planning, one that is more dynamic and data-driven, capable of measuring results and correcting decisions. We are fully aware that today it is not enough to design the city: it must also be constantly evaluated.

Madrid enjoys unprecedented international recognition, but it also faces profound challenges that require new ways of planning and managing the territory. It is precisely at this crossroads that the Sueña Madrid project was born, a transformative initiative that seeks to reimagine the city of tomorrow, grounded in rigour, participation and innovation.

Madrid quiere dotarse de una herramienta moderna, ágil y adaptativa, capaz de responder a las exigencias del siglo XXI

Cuando en diciembre de 2025 presentamos el Documento Inicial Estratégico y el Documento BASE del futuro Plan Estratégico Municipal, quisimos lanzar un mensaje nítido: Madrid quiere dotarse de una herramienta moderna, ágil y adaptativa, capaz de responder a las exigencias del siglo XXI. No pretendemos actualizar el Plan General de 1997. Estrenamos un nuevo enfoque que reconoce que las ciudades ya no pueden planificarse como estructuras rígidas, sino como ecosistemas vivos en constante evolución.

El Documento Inicial Estratégico clarifica los objetivos, define el alcance y enmarca la evaluación ambiental desde el principio, garantizando la coherencia entre los retos urbanos, las políticas municipales y las expectativas de la sociedad madrileña. Identificamos aquí los desafíos más urgentes: vivienda asequible, transformación del espacio público, movilidad sostenible y regeneración de tejidos urbanos obsoletos.

El Documento BASE constituye el esqueleto conceptual sobre el que se edificará el Plan Estratégico Municipal. Es una síntesis amplia, compleja y abierta que recoge los avances de dos años de trabajo colaborativo con ciudadanía, expertos y agentes económicos. Lo que diferencia a Sueña Madrid de otros procesos de planificación urbana es precisamente el método: durante dos años impulsamos nueve mesas de colaboración público-privada que agruparon a expertos en urbanismo, transporte, energía, economía, vivienda, patrimonio, paisaje, sociología urbana y muchas otras disciplinas. Estas mesas dieron lugar a 23 grupos de trabajo. Esta diversidad de voces ha construido un enfoque plural y multidisciplinar, imprescindible para abordar los grandes retos de una metrópoli compleja como Madrid.

Madrid seeks to equip itself with a modern, flexible and adaptive tool, capable of responding to the demands of the 21st century

When we presented the Initial Strategic Document and the BASE Document, in December 2025, for the future Municipal Strategic Plan, we wanted to send a clear message: Madrid seeks to equip itself with a modern, flexible and adaptive tool, capable of responding to the demands of the 21st century. We are not seeking to update the 1997 General Plan. We are introducing a new approach that recognises that cities can no longer be planned as rigid structures, but as constantly evolving living ecosystems.

The Initial Strategic Document clarifies the objectives, defines the scope and frames the environmental assessment from the outset, ensuring coherence between the urban planning challenges, municipal policies and the expectations of Madrid's citizens. In this document, we identify the most urgent challenges: affordable housing, the transformation of public spaces, sustainable mobility and the regeneration of obsolete urban areas.

The BASE Document forms the conceptual framework upon which the Municipal Strategic Plan will be built. It is a comprehensive, complex and open strategic synthesis bringing together the progress made over two years of collaborative work with citizens, experts and economic stakeholders. What sets Sueña Madrid apart from other urban planning processes is precisely the method: over two years, we facilitated nine public-private partnership forums bringing together experts in urban planning, transport, energy, economics, housing, heritage, landscape, urban sociology and many other disciplines. These roundtables gave rise to 23 working groups. The diversity of voices has shaped a pluralistic, cross-disciplinary approach, essential for addressing the major challenges in a complex metropolis like Madrid.

El Simulador Estratégico de Ciudad representa una nueva cultura de gestión urbana basada en datos actualizados, diagnósticos continuos y simulaciones que permiten prever el impacto real de las decisiones antes de ejecutarlas

The Strategic City Simulator is a new culture of urban management based on up-to-date data, continuous evaluation and simulations that allow us to foresee the real impact of decisions before implementing them

También realizamos un esfuerzo de proximidad sin precedentes al desplazarnos a los 21 distritos de Madrid para escuchar a los vecinos, combinando datos cuantitativos (densidades, dotaciones, zonas verdes, movilidad cotidiana...) con datos cualitativos (percepciones, necesidades y aspiraciones). Esta lectura dual es, en mi opinión, una de las claves del proyecto. Porque las ciudades no solo se miden, también se sienten.

Pero si hay un elemento verdaderamente diferenciador en este nuevo modelo urbano es la incorporación del Simulador Estratégico de Ciudad. Esta herramienta desarrollada por el Ayuntamiento supone un salto cualitativo en la forma de diagnosticar, proyectar y evaluar decisiones urbanísticas. Permite analizar múltiples escalas, desde un portal o una manzana hasta un barrio, un distrito o toda la ciudad, e integrar dimensiones tan diversas como movilidad, vivienda, espacio público, sostenibilidad, energía o actividad económica. Es mucho más que una plataforma digital: representa una nueva cultura de gestión urbana basada en datos actualizados, diagnósticos continuos y simulaciones que permiten prever el impacto real de las decisiones antes de ejecutarlas.

Gracias a esta herramienta, Madrid entra en la vanguardia de la gobernanza urbana europea. Otras ciudades, como Helsinki, Viena o Rotterdam, han desarrollado instrumentos similares, pero el enfoque madrileño incorpora una visión integradora que combina urbanismo, medio ambiente y movilidad en un único sistema. ¿Qué pasará si se incrementa la densidad en un determinado ámbito? ¿Cómo afectará una infraestructura verde en la reducción de la isla de calor? ¿Qué impacto tendrá modificar un corredor de movilidad en la distribución modal de todo un distrito? Con el simulador, por primera vez, podremos responder a estas preguntas con rigor técnico, verificabilidad y transparencia pública.

We also carried out unprecedented work to reach out, visiting all 21 districts in Madrid to listen to residents, thereby combining quantitative data (density, facilities, green spaces, daily mobility, etc.) with qualitative data (perceptions, needs and aspirations). This dual perspective is, in my view, one of the project's key strengths. Cities are not just measured: they are also something we feel.

Yet, if there is one element in this new urban model that truly stands out, it is the incorporation of the Strategic City Simulator. Developed by the City Council, this tool represents a major step forward in the way urban planning decisions are identified, designed and assessed. It enables analysis across multiple scales, from a street or a block to a local area, a district or the entire city, and integrates dimensions as diverse as mobility, housing, public space, sustainability, energy and economic activity. It is much more than a digital platform: it is a new culture of urban management based on up-to-date data, continuous evaluation, and simulations that allow us to foresee the real impact of decisions before implementing them.

Thanks to this tool, Madrid is at the forefront of European urban governance. Other cities, such as Helsinki, Vienna or Rotterdam, have developed similar tools, but Madrid's approach encompasses an integrated vision combining urban planning, the environment and mobility within a single system. What will happen if density increases in a particular area? How will green infrastructure reduce the heat island effect? What impact will modifying a transport corridor have on the modal split across an entire district? With the simulator, for the first time, we will be able to answer these questions with technical rigour, verifiability and public transparency.

Sin embargo, la tecnología solo es útil si se integra en una visión humanista del urbanismo. La esencia del planteamiento no es solo técnica, sino social. La ciudad debe ser pensada para quienes la viven. Estamos construyendo un modelo de gobernanza urbana que combina planificación, participación y tecnología. Un modelo donde la ciudad se analiza en tiempo real, donde las propuestas se evalúan antes de ejecutarse, donde la ciudadanía tiene un papel central y donde los objetivos estratégicos son claros, coherentes o compartidos.

La mirada está puesta siempre en los tres grandes retos que el Plan Estratégico Municipal debe resolver. Primero, la vivienda. Madrid debe ser una ciudad accesible para las personas que la eligen para vivir, trabajar o estudiar. La ciudad necesita aumentar su oferta de vivienda, diversificar tipologías y facilitar tanto el alquiler como la propiedad. En segundo lugar, la transformación del espacio público. Tenemos que diseñar calles más amables, plazas más seguras y zonas verdes que funcionen como auténticas infraestructuras climáticas. La sostenibilidad ambiental, económica y social son el tercer gran pilar. No se trata solo de reducir emisiones, sino de transformar la forma en que producimos energía, gestionamos recursos y consumimos territorio.

Madrid encara los próximos años con la convicción de que el urbanismo debe ser dinámico, flexible e inteligente. Debe estar a la vanguardia tecnológica, pero también enraizado en las personas. Sueña Madrid es la herramienta que nos permitirá anticipar el futuro, adaptarnos a él y, sobre todo, decidirlo juntos.

Sueña Madrid no es solo un nombre, es una invitación, con la que podamos imaginar juntos la ciudad que queremos y trabajar para hacerla realidad.

However, technology is only useful if it is integrated into a human-centred vision of urban planning. The essence of the approach is not merely technical, but social. The city must be designed for those who live in it. We are building an urban governance model that combines planning, participation and technology. A model where the city is analysed in real time, where proposals are evaluated before being implemented, where citizens play a central role and where strategic objectives are clear, coherent and shared.

The approach maintains a constant focus on the three major challenges that the Municipal Strategic Plan must address. Firstly, housing. Madrid must be accessible for those who choose it as a place to live, work or study. The city needs to increase its housing supply, diversify housing types and facilitate both renting and home ownership. Secondly, the transformation of public space. We must design more people-friendly streets, safer squares and green spaces that function as genuine climate infrastructure. Environmental, economic and social sustainability form the third major pillar. It is not just about reducing emissions, but about transforming the way we produce energy, manage resources and use land.

Madrid approaches the coming years with the conviction that urban planning must be dynamic, flexible and intelligent. It must be at the cutting edge of technology, but also rooted in the people. Sueña Madrid is the tool that will allow us to anticipate the future, adapt to it and, above all, shape it together.

Sueña Madrid is not just a name: it is an invitation to imagine, together, the city we seek and work to make it a reality.

Financiamos tu proyecto inmobiliario

+170 Proyectos Financiados

Civislend es la plataforma líder de crowdlending inmobiliario, especializada en financiación mediante deuda a promotores inmobiliarios.

Frente a otras formas tradicionales de financiación, Civislend agiliza los trámites burocráticos y simplifica todos los procesos administrativos para conseguir fondos de forma rápida y eficiente.

Ofrecemos financiación a medida para el promotor inmobiliario. Desde el envío completo de la documentación, el tiempo estimado para el desembolso de los fondos es de aproximadamente 30 días naturales. Financiamos operaciones entre 1M€ y 5M€.

+75 Promotores se han financiado con nosotros

civislend

www.civislend.com

civislend

FINANCIACIÓN ALTERNATIVA



Impulsamos tu proyecto inmobiliario con la financiación que necesitas.

- PRÉSTAMO PUENTE SUELO
- PRÉSTAMO PUENTE PROMOTOR
- PRÉSTAMO HOUSE FLIPPING
- PRÉSTAMO CONSTRUCCIÓN
- REFINANCIACIÓN

+34 604 560 885
promotor@civislend.com



EL REGLAMENTO DE VIVIENDA PROTEGIDA Y EL GRAN RETO DE LA VIVIENDA ASEQUIBLE EN MADRID

THE SOCIAL HOUSING REGULATION AND THE MAJOR CHALLENGE OF AFFORDABLE HOUSING IN MADRID

MARIAM MARTÍN FERREIRO
Presidenta de Comisión de Vivienda de ASPRIMA.
Directora General de VÍVEME
President of the ASPRIMA Housing Committee.
Managing Director, VÍVEME

// Me congratula escribir de nuevo cómo el Reglamento de Vivienda Protegida puede ayudar al gran reto de la vivienda asequible en la Comunidad de Madrid, una vez ya finalizado el periodo de alegaciones del proyecto de decreto, por lo que 17 años después dispondremos de un nuevo Reglamento de Vivienda con importantes novedades.

En 2024, escribía sobre este tema y daba unas pinceladas sobre las medidas a implantar para facilitar, agilizar y simplificar todos los trámites y requisitos para promover y acceder a una vivienda asequible y con mucha satisfacción veo que algunas se han considerado. En otras, seguiré insistiendo en la conveniencia de su implantación.

En primer lugar, como gran novedad se deroga la normativa técnica específica relativa a la vivienda asequible y se revisará únicamente por el técnico municipal el cumplimiento del CTE y las normas de cada localidad. Los servicios técnicos de la Dirección General de Vivienda se circunscribirán a verificar la aptitud urbanística del suelo y a comprobar las superficies útiles de las viviendas y anejos para conceder la calificación provisional.

// It is a pleasure to write again about how the Social Housing Regulation can help address the major challenge of affordable housing in the Community of Madrid, now that the consultation period on the draft decree has concluded. After 17 years, we will have a new Housing Regulation featuring significant changes.

In 2024, I wrote about this topic and outlined some of the measures to be implemented in order to facilitate, streamline and simplify all the procedures and requirements to develop and access affordable housing. I am delighted to see that some of these have been taken into account. As for others, I will continue to insist on the need for their implementation.

Firstly, a major change is the repeal of the specific technical regulations for affordable housing; compliance with the Technical Building Code (CTE) and local municipal standards will now be verified solely by the municipal technical officer. The technical services of the Directorate General for Housing will be limited to verifying the land's suitability for development and checking the usable floor areas of homes and annexes in order to grant provisional certification.

Se deroga la normativa técnica específica relativa a la vivienda asequible y se revisará únicamente por el técnico municipal el cumplimiento del CTE y las normas de cada localidad

Repeal of the specific technical regulations for affordable housing means that compliance with the Technical Building Code (CTE) and local municipal standards will now be verified solely by the municipal technical officer

La otra gran novedad del Reglamento de Vivienda Protegida es la incorporación de la declaración responsable para la calificación definitiva y visado de contratos, tal y como se hace con la Licencia de Primera Ocupación (LPO), lo que permite reducir considerablemente los plazos de entrega de las viviendas con el consiguiente ahorro de costes financieros.

Sin embargo, tal y como está redactada presenta muchas dudas sobre una cuestión esencial: si la declaración responsable produce efectos plenos desde su presentación o si estos quedan condicionados a actuaciones administrativas posteriores, lo que compromete la seguridad jurídica y afecta directamente al proceso inmobiliario.

Por ello, es fundamental que se revise su redacción para que esté alineada con modelos ya consolidados como la LPO y en la que la declaración responsable sea por sí misma un título habilitante suficiente desde su presentación para la escrituración y entrega de las viviendas, sin perjuicio del control posterior de la Administración.

El proyecto de Decreto recupera la figura del arrendamiento con opción de compra como fórmula a convenir entre las partes, facilitando así el acceso a la propiedad de una vivienda asequible a los jóvenes y familias que inicialmente lo hacen en arrendamiento.

En cuanto a los plazos de protección de la vivienda protegida, el nuevo Reglamento mantiene el plazo de 15 años tanto para venta como para alquiler, si bien establece un plazo indefinido para las viviendas de promoción pública promovidas por la Comunidad de Madrid.

The other major change in the Social Housing Regulation is the introduction of the statement of compliance for final certification and the approval of contracts, as is already the case under the First Occupancy Licence (LPO), significantly reducing housing delivery times, and resulting in financial cost savings.

However, as it stands, the wording raises many doubts regarding a key issue: whether the statement of compliance takes full effect from the moment of its submission or whether its effects are conditional upon subsequent administrative actions, which compromises legal certainty and has a direct impact on the real estate transaction process.

It is, therefore, essential to revise the wording in order to bring it into line with established models such as the LPO, whereby the statement of compliance constitutes, in itself, sufficient authorisation, from the moment of its submission, for the signing of deeds and handover of the properties, without prejudice to subsequent checks by the authorities.

The draft decree reinstates the concept of rent-to-buy as a formula to be agreed upon between the parties, thereby facilitating access to affordable home ownership for young people and families who will begin by renting.

Regarding the protection periods for social housing, the new regulation maintains the 15-year period for both sale and rent, although they establish an indefinite period for publicly-protected housing developed by the Community of Madrid.

El nuevo Reglamento mantiene el cómputo de superficies y el sistema de cálculo de los precios máximos de venta, para las viviendas, los garajes, los trasteros y las zonas comunes, si bien, dada la continua escasez de oferta, la dificultad económico-financiera de promover en algunas zonas y los cambios de diseños arquitectónicos requeridos por la demanda actual, sería aconsejable revisar estos parámetros y permitir un mayor cómputo de superficies de terrazas, plazas de garaje e incluso de zonas de uso comunitario que ajusten el precio a las superficies reales de cada tipología de vivienda.

A partir de la publicación del nuevo Decreto, el precio a aplicar en las viviendas protegidas en venta será el del momento de la concesión de la calificación provisional y no el de la solicitud. Esta diferencia permitirá una optimización del proceso inmobiliario y una mejor planificación y gestión de expedientes para la Administración.

Me gustaría destacar un aspecto muy positivo del Reglamento, que permite transformar locales en viviendas como medida para incrementar la oferta residencial. Esta iniciativa debería ir en la línea de la Ley 3/2024, para introducir un mecanismo más ambicioso, aunque sea con un carácter temporal y extraordinario, y permitir su aplicación aun cuando el planeamiento urbanístico no lo contemple expresamente.

También tenemos aspectos que han generado mucha preocupación, tanto entre los demandantes como los promotores y que confío que se modifiquen en el texto definitivo tras el plazo de alegaciones. Se trata del establecimiento de un nuevo requisito de empadronamiento en la Comunidad de Madrid, durante 10 años para venta y cinco años para el alquiler.

Este nuevo requisito debe eliminarse, ya que es una medida extremadamente restrictiva que limita la demanda, afecta a la movilidad laboral y a la atracción de talento y mano de obra en nuestra comunidad tan necesaria para nuestro crecimiento económico. En caso de querer mantenerlo, debería circunscribirse solo para aquellas iniciativas de promoción pública promovidas por la Comunidad de Madrid, tal y como se establece para el plazo de protección.

Por último, el proyecto de Decreto no incorpora medidas orientadas a limitar el precio del suelo. Desde mi punto de vista, esta carencia supone una clara disfunción, ya que impide actuar sobre uno de los factores clave que condicionan la viabilidad de la vivienda protegida. La evolución de los precios del suelo, conforme a la pura lógica de la oferta y la demanda, está alcanzando importes que, en muchos casos, hacen inviable su desarrollo por promotores privados.

The new regulation maintains the method of calculating floor areas and the system for determining maximum sale prices for homes, garages, storage rooms and communal areas. However, given the continuing shortage of housing supply, the economic and financial difficulties of developing in certain areas, and the changes in architectural design required by current demand, it would be advisable to review these parameters and allow a greater proportion of the floor areas of terraces, parking spaces, and even communal areas, to be included in the calculation, in order to align the price with the actual floor area of each type of housing.

Following the publication of the new decree, the price to be applied to social housing for sale will be that at the time of the provisional certification being granted, rather than at the time of application. This change will allow for a streamlining of the real estate development process and improved planning and application processing for the public administration.

I would like to highlight a very positive aspect of the regulation, which allows commercial premises to be converted into housing as a measure to increase the residential housing stock. This measure should align with Law 3/2024, to introduce a more ambitious mechanism, albeit of a temporary and extraordinary nature, and allowing its application even in cases where urban planning does not expressly provide for it.

There are also aspects that have caused considerable concern, both amongst housing applicants and developers, and which I trust will be amended in the final text following the consultation period. This concerns the introduction of a new residency registration requirement in the Community of Madrid: 10 years for sale and five years for rental.

This new requirement must be removed, as it is an extremely restrictive measure that limits demand, and affects labour mobility and the attraction of talent and labour to our region, which is so necessary for our economic growth. If it is to be maintained, it should be restricted solely to publicly-protected housing developed by the Community of Madrid, as for the protection period established.

Finally, the draft decree does not include measures aimed at limiting land prices. In my view, this omission constitutes a clear shortcoming, as it prevents action being taken on one of the key factors determining the viability of social housing. The increase in land prices, driven purely by the logic of supply and demand, is reaching levels which, in many cases, make real estate development by private developers unviable.

La evolución de los precios del suelo, conforme a la pura lógica de la oferta y la demanda, está alcanzando importes que, en muchos casos, hacen inviable su desarrollo por promotores privados

The increase in land prices, driven purely by the logic of supply and demand, is reaching levels which, in many cases, make real estate development by private developers unviable

En la actual legislatura, la Comunidad de Madrid, a través del Pacto Regional de la Vivienda, ha puesto en marcha más de una decena de medidas para impulsar la producción de viviendas protegidas, medidas valientes como la transformación de suelos de otros usos, como oficinas y dotacionales, en suelos residenciales para vivienda protegida, incremento de edificabilidad o densidad en suelos de vivienda protegida, programas para incrementar al 100% la financiación para jóvenes o financiación de suelos protegidos a través de aval Madrid.

La aprobación del nuevo Decreto de Vivienda Protegida es uno de los últimos instrumentos a desarrollar dentro del Pacto Regional por la Vivienda, tiene por objetivo regular el marco jurídico de la producción de la vivienda protegida combinando las demandas de los ciudadanos, el derecho a una vivienda digna y la estimulación del sector inmobiliario para su producción.

Estoy segura de que, con algunas modificaciones a incorporar en el texto definitivo, el Reglamento de Vivienda va a permitir a la iniciativa privada incrementar la oferta de vivienda asequible en la región, lo que posibilitará que nuestros jóvenes puedan comenzar su proyecto vital con la estabilidad que supone tener un hogar.

During the current legislative term, the Community of Madrid has introduced more than ten measures, through the Regional Housing Pact, to boost the construction of social housing, including bold initiatives such as the conversion of land currently used for other purposes, such as offices and public facilities, into residential land for social housing, increasing the buildable area or density on social housing land, as well as programmes to increase financing for young people to 100%, and the financing of social housing land through Aval Madrid.

The approval of the new Social Housing decree is one of the latest instruments to be developed within the Regional Housing Pact; its aim is to regulate the legal framework for the provision of social housing by balancing citizens' demands, the right to decent housing and boosting the real estate sector to facilitate housing production.

I am confident that, with a few amendments to be incorporated into the final text, the Housing Regulation will enable the private sector to increase the supply of affordable housing in the Community of Madrid, which will allow our young people to start their lives with the stability that comes from having a home.



25 Aniversario

exacon

smart LIVING



La mejor forma de vivir el futuro es construirlo

www.exxacon.es

SIN LUZ NO HAY CASAS
NO ELECTRICITY, NO HOMES



FERNANDO MOLINER
CEO de Actívitas y Vicepresidente de ASPRIMA
CEO, Activitas and Vice-President, ASPRIMA

// En la España del siglo XXI, campeona europea en generación de energía renovable, con cerca de 150.000 MW de potencia instalada (el 76% de origen renovable) y una demanda que rara vez supera los 40.000 MW, surge una pregunta inevitable: **¿cómo es posible que no dispongamos de capacidad suficiente para afrontar uno de los mayores problemas nacionales, la emergencia habitacional?** La respuesta no está en la generación, sino en el acceso a la red de distribución.

La distribución eléctrica en España es una actividad fuertemente regulada. Las compañías distribuidoras operan como **monopolios naturales en sus respectivas áreas geográficas**. Sus ingresos provienen de los peajes de acceso y uso y sus inversiones están condicionadas por planes quinquenales aprobados por el ministerio competente. Esta rigidez resulta difícil de justificar en un país que aspira a electrificarse plenamente y en un entorno de transformación económica acelerada. A ello se suman procedimientos administrativos largos y complejos para cualquier nueva infraestructura.

Las cifras son elocuentes. Un informe de AELEC indicaba que **más del 88% de los nodos presentan saturación**. A diciembre de 2024, existían más de **67.100 MW solicitados**, volumen equivalente a casi la mitad de la potencia instalada en España y un 50% superior al pico histórico de demanda registrado en 2007.

// An inevitable question arises in 21st-century Spain, European leader in renewable energy generation, with nearly 150,000 MW of installed capacity (76% from renewable sources) and a demand that rarely exceeds 40,000 MW: **how is it possible that we do not have sufficient capacity to address one of the country's biggest problems, the housing crisis?** The answer lies not in generating electricity, but in access to the distribution network.

Electricity distribution in Spain is a heavily regulated activity. Distribution companies operate as **natural monopolies in their respective geographical areas**. Their revenue comes from access and usage charges, and their investments are based on five-year plans approved by the relevant ministry. This rigidity is difficult to justify in a country that aspires to full electrification, and in a context of rapid economic transformation. Added to this are lengthy and complex administrative procedures for any new infrastructure.

The figures speak for themselves. A report by the Spanish Association of Electricity Companies (AELEC) indicated that **more than 88% of nodes are at saturation point**. As of December 2024, there were more than **67,100 MW of pending connection requests**, a volume equivalent to almost half of Spain's installed capacity and 50% higher than the historical demand peak recorded in 2007.

Los nuevos desarrollos urbanísticos representan apenas 6.700 MW, alrededor del 10% de la potencia total solicitada

De esa potencia solicitada, 19.200 MW corresponden a centros de datos, 18.600 MW a proyectos industriales y 12.500 MW a almacenamiento con baterías. En contraste, los nuevos **desarrollos urbanísticos representan apenas 6.700 MW, alrededor del 10% del total.** Si la vivienda constituye una emergencia social, resulta razonable plantear su priorización en la asignación de capacidad.

La CNMC está llevando a cabo un análisis exhaustivo para identificar con precisión quién ha solicitado capacidad, en qué cuantía y en qué nodos, con el fin de **detectar posibles duplicidades**. Se trata del primer ejercicio de carácter forense de esta magnitud en España. El objetivo es disponer de una radiografía realista de la saturación y, en su caso, adoptar decisiones de ordenación y priorización.

El diagnóstico afecta a los cerca de 800.000 kilómetros de redes eléctricas del país, tanto a la red de transporte gestionada por Red Eléctrica (Redeia) como a las redes de distribución de media y baja tensión, operadas por las principales compañías eléctricas, con aproximadamente 6.000 subestaciones o nodos.

En este contexto, APCEspaña ha advertido de que la insuficiente capacidad de red y la falta de coordinación entre planificación eléctrica, urbanística y de vivienda se han convertido en un **cuello de botella estructural para el desarrollo residencial**, especialmente en el ámbito de la vivienda asequible. La asociación reclama mayor coordinación institucional entre el MITERD y el MIVAU.

En la misma línea propositiva, **ASPRIMA** ha impulsado el informe ***Infraestructura eléctrica y vivienda: soluciones para que la red eléctrica permita un mayor acceso a la vivienda en España***, donde se identifican los principales obstáculos derivados de la infraestructura eléctrica y se plantean medidas concretas.

El informe señala cinco áreas prioritarias: capacidad y planificación de la red; optimización de la infraestructura existente; agilización

New urban housing developments account for just 6,700 MW, around 10% of the total requested

Of these pending connection requests, 19,200 MW correspond to data centres, 18,600 MW to industrial projects and 12,500 MW to battery storage. In contrast, new **urban housing developments account for just 6,700 MW, around 10% of the total.** If housing constitutes a social emergency, it is reasonable to propose prioritising it in capacity allocation.

The National Commission on Markets and Competition (CNMC) is carrying out a comprehensive analysis to identify precisely who has requested capacity, in what amount and at which nodes, with the aim of **detecting possible duplications**. This is the first forensic exercise of this magnitude in Spain. The aim is to obtain a realistic picture of the saturation and, where appropriate, to take decisions on planning and prioritisation.

The analysis covers approximately 800,000 kilometres of electricity networks across the country, including the transmission network managed by Red Eléctrica (Redeia) and the medium and low voltage distribution networks operated by the main electricity companies, comprising approximately 6,000 substations or nodes.

In this context, the Spanish Association of Developers and Builders (APCEspaña) has warned that insufficient grid capacity and the lack of co-ordination between electricity, urban planning and housing planning have become a **structural bottleneck for residential development**, particularly in the area of affordable housing. The association is calling for greater institutional co-ordination between the Ministry for Ecological Transition and the Demographic Challenge (MITERD) and the Ministry of Housing and the Urban Agenda (MIVAU).

Similarly, **ASPRIMA** has produced the report **Electricity Infrastructure and Housing: Solutions for enabling the electricity network *to support greater access to housing in Spain,*** which identifies the main obstacles arising from electricity infrastructure and sets out specific measures.

The report identifies five priority areas: network capacity and planning; optimisation of existing infrastructure; streamlining

administrativa; certidumbre en la ejecución; y adecuación del coste y dimensionamiento. Para cada ámbito se formulan propuestas regulatorias específicas, con un total de 16 medidas orientadas a acelerar los procesos de suministro eléctrico para vivienda.

Entre las iniciativas destacadas figuran: flexibilizar la inversión en redes permitiendo anticipaciones y acumulación de inversiones no ejecutadas; crear mesas obligatorias de coordinación entre comunidades autónomas, ayuntamientos, promotores y distribuidoras; priorizar infraestructuras vinculadas a planeamientos aprobados; introducir criterios de prioridad en el acceso para usos estratégicos como la vivienda; permitir reservas progresivas de potencia vinculadas a hitos de ejecución; implantar un contrato de flexibilidad residencial con compensación; establecer unidades municipales de optimización energética en ciudades de más de 50.000 habitantes; vincular la vigencia de los informes de viabilidad a la aprobación definitiva del planeamiento; y crear una ventanilla única autonómica con silencio administrativo positivo.

Somos conscientes de la complejidad del problema y del elevado número de agentes implicados. Precisamente por ello, desde ASPRIMA reiteramos nuestra disposición a colaborar con todas las administraciones y operadores para encontrar soluciones realistas que permitan, en definitiva, tener luz y entregar casas.

of administrative processes; certainty in implementation; and appropriate cost and sizing. Specific regulatory proposals are formulated for each area, with a total of 16 measures aimed at accelerating electricity supply processes for housing.

Key initiatives include: making investment in networks more flexible by allowing advance payments and the carry-over of unused investment; establishing mandatory co-ordination bodies between autonomous communities, local councils, developers and distributors; prioritising infrastructure linked to approved planning schemes; introducing priority access criteria for strategic uses such as housing; allowing progressive power reserves linked to implementation milestones; introducing a residential flexibility contract with compensation; establishing municipal energy optimisation units in cities with more than 50,000 inhabitants; linking the validity of feasibility reports to the final approval of planning; and creating a single point of contact at autonomous community level with positive administrative silence.

We are aware of the complexity of the problem and the large number of stakeholders involved. It is precisely for this reason that, at ASPRIMA, we reiterate our willingness to collaborate with all the public administrations and operators to find realistic solutions that will ultimately allow us to access electricity and deliver homes.

Entre las iniciativas destacadas figura flexibilizar la inversión en redes permitiendo anticipaciones y acumulación de inversiones no ejecutadas

Key initiatives include making investment in networks more flexible by allowing advance payments and the carry-over of unused investment

PREFABRICADOS
PREINCO

Pioneros en el desarrollo de soluciones industrializadas para envolventes de fachada

Desde hace más de tres décadas fabricamos e instalamos paneles de hormigón prefabricado y GRC® para los proyectos más exigentes. Industrialización, precisión y soluciones a medida al servicio de la arquitectura contemporánea.

www.preinco.com



C/ Bronce 14, San Martín de la Vega
28330, Madrid.

| 916 916 600 | comercial@preinco.com |

LA LIMITADA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE VIVIENDA NUEVA MANTIENE LA PRESIÓN SOBRE EL MERCADO RESIDENCIAL ESPAÑOL

THE LIMITED CAPACITY TO PRODUCE NEW HOUSING CONTINUES TO PUT PRESSURE ON SPAIN'S HOUSING MARKET



MAR SANTANA
Directora de Negocio Inmobiliario y Promotor de CaixaBank
Real Estate and Development Director, CaixaBank

// El mercado residencial español atraviesa una fase de elevada actividad que se ha consolidado durante los últimos ejercicios. El cierre de 2025 confirmó un volumen de compraventas excepcionalmente alto, con más de 714.000 operaciones, un registro que no se observaba desde antes de la crisis financiera. Esta fortaleza responde a la confluencia de factores estructurales y coyunturales que siguen impulsando la demanda. Sin embargo, el mercado continúa condicionado por una restricción persistente de la oferta, especialmente de nueva construcción, lo que está intensificando las tensiones sobre los precios y agravando los problemas de accesibilidad.

UNA DEMANDA SÓLIDA APOYADA EN FUNDAMENTOS ROBUSTOS

En 2025, las compraventas crecieron un 11,5%, tras haber aumentado cerca de un 10% en 2024, situando la actividad en niveles históricamente elevados (unas 714.200 transacciones). Este dinamismo se explica por unos tipos de interés estables en niveles bajos, el continuo aumento de la población, con unos 500.000 habitantes adicionales al año desde 2021, y la recuperación de la renta real disponible de los hogares al compás de una intensa creación de empleo. A pesar de esa fortaleza, en 2025 comenzaron a apreciarse las primeras señales de estabilización en el ritmo de crecimiento de las transacciones. Tras un primer semestre muy dinámico, con tasas de crecimiento de dos dígitos, la segunda mitad del año mostró una evolución más contenida y volátil, en parte por el "*efecto*

// The Spanish housing market is experiencing a high level of activity, which has been established over recent years. The end of 2025 saw an exceptionally high volume of sales, with over 714,000 transactions, a figure not seen since before the financial crisis. This strength is due to a combination of structural and cyclical factors that continue to drive demand. However, market performance continues to be strained by a persistent shortage of supply, particularly in the new-build segment, which is exerting significant upward pressure on prices and exacerbating housing affordability.

STRONG DEMAND UNDERPINNED BY ROBUST FACTORS

In 2025, home sales increased by 11.5%, having increased by around 10% in 2024, bringing activity to historically high levels (around 714,200 transactions). This dynamism is explained by stable and low interest rates, steady population growth, with around 500,000 additional inhabitants per year since 2021, and the recovery of real disposable income in line with intense job creation. Despite this strong demand, the first signs of stabilisation in the growth rate of transactions began to emerge in 2025. Following a highly dynamic first half of the year, with double-digit growth rates, the second half of the year exhibited more subdued, volatile behaviour, partly due to the 'step effect', through comparison with an exceptionally strong period in 2024.

escalón", al compararse con un periodo excepcionalmente fuerte en 2024. Asimismo, se observan cambios relevantes en la composición de la demanda. Por un lado, la participación de compradores extranjeros no residentes se ha reducido en 2025. Tras alcanzar un peso cercano al 8% en 2024, su cuota descendió hasta el 6,8%. Este ajuste ha sido especialmente visible en algunas zonas turísticas.

Por otro lado, también se aprecian cambios en los patrones de financiación. La proporción de compraventas realizadas sin hipoteca se redujo en torno a cinco puntos porcentuales en 2025. Este descenso sugiere una menor presencia relativa de compradores con elevada capacidad de ahorro previo.

El análisis por provincias revela una creciente disparidad territorial. Mientras que algunos mercados del interior continúan mostrando un notable dinamismo, con incrementos significativos de las compraventas, los grandes núcleos urbanos y las principales áreas metropolitanas parecen avanzar hacia una fase de normalización. Madrid, Barcelona, Valencia o Málaga, registran niveles elevados de actividad, pero con tasas de crecimiento más moderadas.

LA OFERTA SIGUE SIN RESPONDER AL RITMO DE LA DEMANDA Y AUMENTA EL DÉFICIT DE VIVIENDA

Frente a la fortaleza de la demanda, la oferta de vivienda nueva continúa siendo claramente insuficiente. A pesar del aumento de los

Likewise, significant changes can be observed in the composition of demand. On one hand, demand among non-resident foreign buyers fell in 2025. After around 8% in 2024, their share fell to 6.8%. This adjustment has been particularly noticeable in some tourist areas.

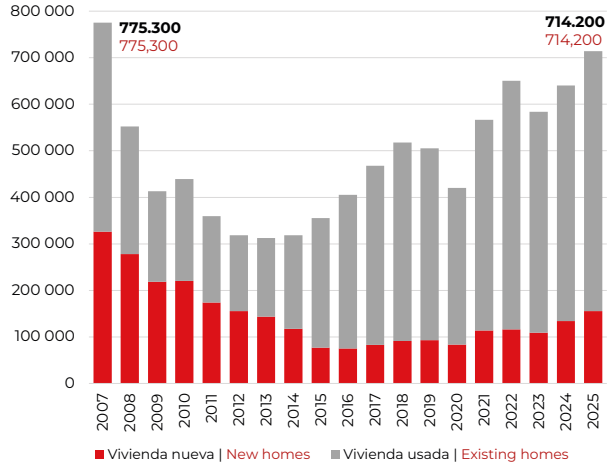
On the other hand, changes in the financing pattern can be seen. The proportion of sales completed without a mortgage fell by around five percentage points in 2025. This decline suggests a relatively lower presence of buyers with high prior savings capacity.

Analysis by province reveals a growing disparity between regions. While some markets inland continue to show strong dynamism, with significant increases in sales, the major urban centres and metropolitan areas appear to be moving towards a phase of normalisation. Madrid, Barcelona, Valencia and Malaga still showed high levels of activity, but with more moderate growth rates.

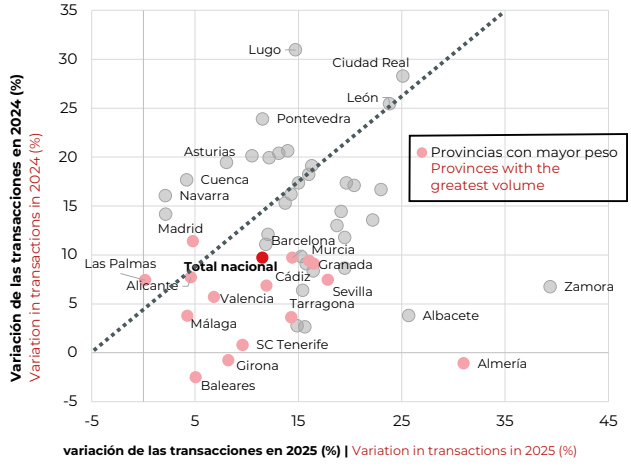
SUPPLY CONTINUES TO FAIL TO KEEP UP WITH DEMAND AND THE HOUSING DEFICIT IS GROWING

Against a backdrop of strong demand, the new housing supply is clearly inadequate. Despite the increase in new-build permits in 2024 and 2025, actual production capacity remains well below the needs arising from the creation of new households. In 2025, the total number of permits exceeded 160,000 units (+6.9%), the highest figure since 2008. However, net household creation was more than 220,000 households in the same year.

NÚMERO DE TRANSACCIONES
NUMBER OF TRANSACTIONS



TRANSACCIONES DE VIVIENDA POR PROVINCIAS
HOUSING TRANSACTIONS BY PROVINCE



Fuente: CaixaBank Research, a partir de los datos del INE

Source: CaixaBank Research, based on data from the Spanish National Statistics Institute (INE).

visados de obra nueva registrado en 2024 y 2025, la capacidad efectiva de producción sigue muy por debajo de las necesidades derivadas de la creación de nuevos hogares. En 2025, los visados totales superaron las 160.000 unidades (+ 6,9%), el registro más elevado desde 2008, pero esta cifra contrasta con una creación neta de más de 220.000 hogares.

Además, la brecha entre los proyectos iniciados y las viviendas terminadas se ha ampliado. Durante los últimos 12 meses hasta septiembre, el número de viviendas finalizadas apenas superó las 80.000 unidades, con un crecimiento muy moderado respecto al año anterior (5,4% en tasa interanual acumulado a 12 meses). La escasez de mano de obra cualificada en el sector de la construcción, los retrasos en los suministros de materiales, las limitaciones en el acceso a infraestructuras clave, como las conexiones eléctricas, y la elevada carga regulatoria están ralentizando los plazos de ejecución. A ello se añade la complejidad de los procesos urbanísticos y la lentitud en la concesión de licencias.

Esta insuficiente capacidad de producción de vivienda nueva hace que el déficit de oferta existente continúe aumentando. Según nuestras estimaciones, se ha generado en España un déficit cercano a las 740.000 unidades entre 2021 y 2025, como consecuencia de la creación de más de 1,2 millones de hogares en este periodo y de un volumen de vivienda

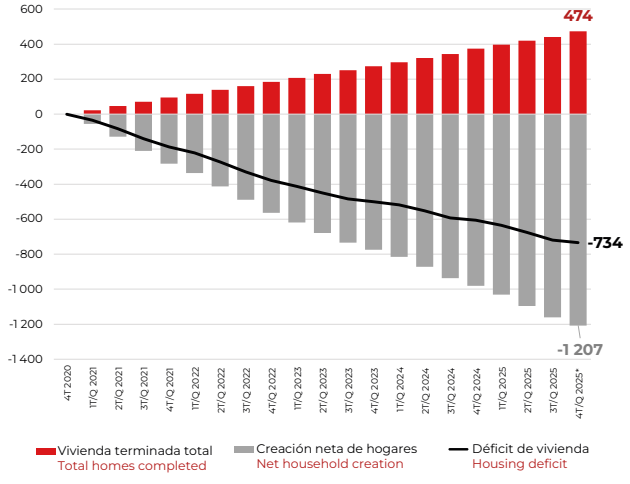
Furthermore, the gap between projects commenced and homes actually completed has widened. Over the trailing 12 months to September, the number of completed homes barely exceeded 80,000 units, with moderate growth compared to the previous year (5.4% year-on-year over 12 months). The shortage of skilled labour in the construction sector, delays in the supply of materials, limitations on access to key infrastructure such as electricity connection, and the heavy regulatory burden are slowing down completion times. Added to this are the complexity of planning processes and slowness in the granting of permits.

This insufficient capacity to produce new homes means that the existing supply deficit continues to grow. According to our estimates, a deficit of around 740,000 units has emerged in Spain between 2021 and 2025, as a result of the creation of more than 1.2 million households during this period, and a volume of completed housing which falls short of 500,000 units. A substantial part of the deficit is located in the major urban markets and the most dynamic provinces of the Mediterranean arc, where demand pressure is greatest. Furthermore, new housing development is not growing at the necessary rate in precisely these areas.

This supply shortfall has particularly significant implications for the affordable housing sector and the rental market. The shortage of new

ESTIMACIÓN DEL DÉFICIT DE VIVIENDA ENTRE 2021 Y 2025
ESTIMATED HOUSING DEFICIT BETWEEN 2021 AND 2025

MILES DE UNIDADES | THOUSANDS OF UNITS

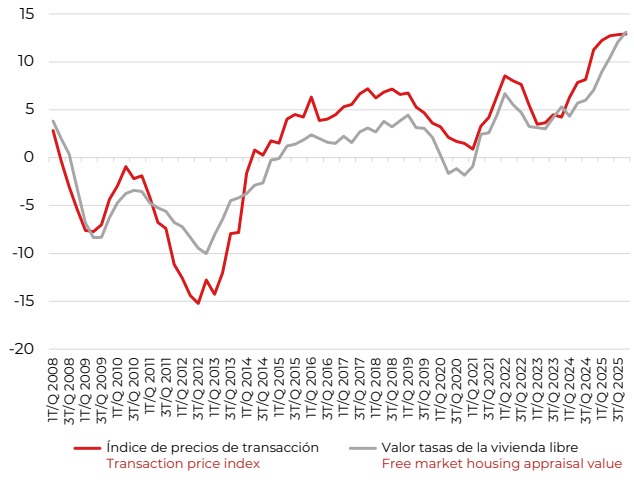


Nota: (*) El dato de vivienda terminada total para el 4T es estimación propia.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE (hogares) y MIVAU.

Note: (*) The total number of homes completed is an internal estimate.
Source: CaixaBank Research, based on data from the Spanish National Statistics Institute (INE) (households) and the Ministry of Housing and Urban Agenda (MIVAU).

INDICADORES DEL PRECIO DE LA VIVIENDA
HOUSING PRICE INDICATORS

VARIACIÓN INTERANUAL (%) | YEAR-ON-YEAR (%)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de los datos del INE y MIVAU.

Source: CaixaBank Research, based on data from the Spanish National Statistics Institute (INE) and the Ministry of Housing and Urban Agenda (MIVAU).

terminada que no alcanza las 500.000 unidades. Una parte sustancial del déficit se localiza en los grandes mercados urbanos y en las provincias más dinámicas del arco mediterráneo, donde la presión de la demanda es mayor. Además, la nueva promoción no está creciendo con la intensidad necesaria precisamente en estos territorios.

Esta insuficiencia de la oferta tiene implicaciones especialmente relevantes en el ámbito de la vivienda asequible y del mercado del alquiler. La escasez de nueva producción en los segmentos de precio más accesible (se terminaron 14.300 viviendas de VPO en los últimos 12 meses hasta septiembre de 2025), unida a la concentración del déficit en grandes áreas urbanas y mercados dinámicos, está intensificando las tensiones en el alquiler, donde la demanda de primera residencia sigue creciendo con fuerza. La limitada disponibilidad de vivienda en alquiler, tanto pública como privada, está presionando al alza los precios y reduciendo las opciones residenciales para hogares jóvenes, trabajadores con rentas medias y colectivos con menor capacidad financiera.

PRECIOS AL ALZA, CON DIFERENCIAS REGIONALES

La persistencia del desequilibrio entre oferta y demanda sigue trasladándose de forma directa a los precios de la vivienda. A finales de 2025, los principales indicadores mostraban una aceleración del crecimiento interanual, con aumentos cercanos al 13% tanto en los precios de transacción como en el valor tasado de la vivienda libre. Aunque los diferentes indicadores de precios han marcados nuevos máximos desde 2008, en términos reales, el precio de la vivienda aún se encuentra alejado de máximos (cerca de un 15% por debajo, en el caso de los precios de transacción del INE).

ESTABILIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD Y AJUSTES GRADUALES

De cara a los próximos dos años, el escenario central apunta a una estabilización de la actividad inmobiliaria en niveles elevados, sostenida por unos fundamentos de demanda todavía sólidos (mercado laboral resiliente, crecimiento demográfico y condiciones financieras relativamente favorables), aunque con crecientes limitaciones de accesibilidad en las grandes ciudades. Por el lado de la oferta, la mejora prevista será gradual y previsiblemente insuficiente para cerrar el déficit acumulado de vivienda nueva, lo que mantendrá el desequilibrio estructural y favorecerá un crecimiento de los precios en 2026-2027, si bien a ritmos más moderados y con elevada heterogeneidad territorial. Este escenario podría verse alterado por el conflicto entre EE.UU-Israel e Irán, cuyos principales riesgos para el sector se concentran en el aumento de los costes, especialmente de materiales intensivos en energía, y en un posible deterioro de las condiciones financieras y de la confianza, que podría retrasar decisiones de inversión y moderar la demanda residencial.

homes in the most affordable price segments (14,300 social housing units were completed in the trailing 12 months to September 2025), combined with the concentration of the deficit in large urban areas and dynamic markets, is intensifying pressure on the rental market, where demand for first homes continues to grow strongly. The limited availability of rental housing, both public and private, is pushing prices upwards and reducing housing options for young households, middle-income workers and groups with lower financial means.

PRICES CONTINUE TO RISE, WITH HIGHLY UNEVEN BEHAVIOUR BETWEEN REGIONS

The persistent imbalance between supply and demand continues to have a direct impact on house prices. By the end of 2025, the main indicators showed an acceleration in year-on-year growth, with increases of around 13% in both transaction prices and the appraisal value of unsubsidised housing. Although several price indicators have reached new highs since 2008, in real terms, house prices are still below their peaks (around 15% below, according to National Statistics Institute (INE) data on transaction prices).

STABILISATION OF ACTIVITY AND GRADUAL ADJUSTMENTS

Looking ahead to the next two years, the central scenario points to a stabilisation of real estate activity at high levels, supported by demand factors that remain solid (a resilient labour market, population growth and relatively favourable financial conditions), although with housing affordability constraints in major cities. On the supply side, the expected improvement will be gradual and likely insufficient to close the accumulated deficit in new homes, thereby maintaining the structural imbalance and fostering an increase in prices in 2026–2027, albeit at more moderate rates and with significant territorial disparity. This scenario could be disrupted by the conflict between the US, Israel and Iran, the main risks of which, for the sector, centre on rising costs, particularly for energy-intensive materials, and a potential deterioration in business and household confidence, which could delay investment decisions and moderate housing demand.

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



Más en **velux.es**




VELUX
50
AÑOS
en España
VELUX®

PRINCIPALES INDICADORES DEL SECTOR
KEY SECTOR INDICATORS

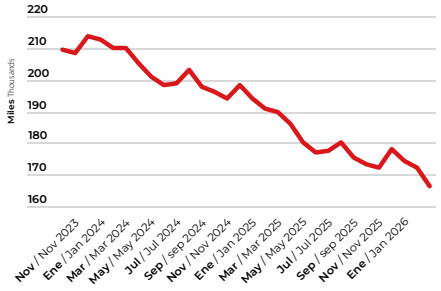
PARO | UNEMPLOYMENT

	Parados Unemployed	Var. Anual Annual variation	Ocupados Employed	Var. Anual Annual variation
TOTAL	2.419.712 2,419,712	-6,22% -6.22%	21.882.147 21,882,147	2,46% 2.46%
Construcción Construction	166.237 166,237	-12,34% -12.34%	1.441.311 1,441,311	0,22% 0.22%

DATOS FEBRERO 2026 DATA FROM FEBRUARY 2026

Evolución parados en construcción

The evolution of unemployment in the construction sector



VISADOS DE OBRA NUEVA | NEW BUILD PERMITS

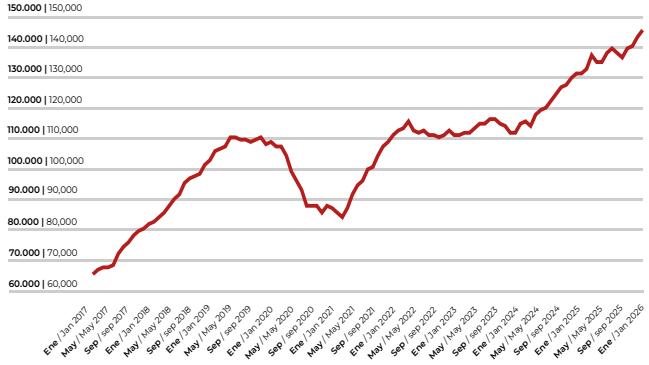
ACUMULADO 12 MESES | 12 MONTH-CUMULATIVE DATA

Nacional
Spain

+1,6%
+1.6%

139.016 VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2025
139,016 NEW CONSTRUCTION PERMITS IN 2025

141.239 VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2026*
141,239 NEW CONSTRUCTION PERMITS IN 2026*



*ACUMULADO 12 MESES. FEBRERO 2025 A ENERO 2026
*12 MONTH-CUMULATIVE DATA. FEBRUARY 2025 -JANUARY 2026

-0,5%
-0.5%

18.568 VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2025
18,568 NEW CONSTRUCTION PERMITS IN 2025

18.480 VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2026**
18,480 NEW CONSTRUCTION PERMITS IN 2026**

CAM
CAM

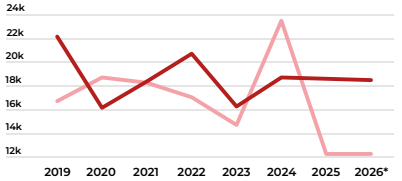


**LOS GRÁFICOS MUESTRAN DATOS ACUMULADOS A 12 MESES
**12 MONTH-CUMULATIVE DATA IS SHOWN IN THE GRAPHS

CERTIFICADOS FIN DE OBRA | CONSTRUCTION COMPLETION CERTIFICATES

	N° (ene.) | N° (jan.)	% Interanual | % Year-on-year
Nacional Spain	7.247 | 7,247	8,7% | 8.7%
CAM	986 | 986	-3,3% | -3,3%

	Año 2026* | Year 2026*	Año 2025* | Year 2025*
Nacional Spain	88.831 | 88,831	88.254 | 88,254
CAM	12.182 | 12,182	12.216 | 12,216



CERTIFICADOS FIN DE OBRA
CONSTRUCTION COMPLETION CERTIFICATES

VISADOS OBRA NUEVA
NEW CONSTRUCTION PERMITS

*ACUMULADO 12 MESES. FEBRERO 2025 A ENERO 2026 *12 MONTH-CUMULATIVE DATA. FEBRUARY 2025-JANUARY 2026

-48%

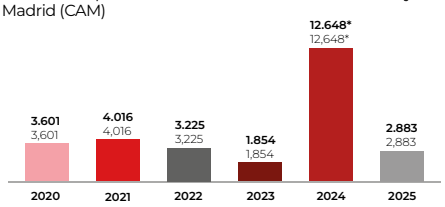
Según los datos acumulados en los últimos doce meses, se ha producido un descenso en los certificados de fin de obra en la CAM con respecto al año anterior.

According to 12-month cumulative data, there has been a decrease in the number of construction completion certificates in the Community of Madrid (CAM) compared to the previous year.

CALIFICACIONES PROVISIONALES
PROVISIONAL CERTIFICATION

	Año 2025 Year 2025	Año 2024 Year 2024
Nacional Spain	**15.503** 15,503	**23.967** 23,967
CAM CAM	**2.883** 2,883	**12.648*** 12,648*

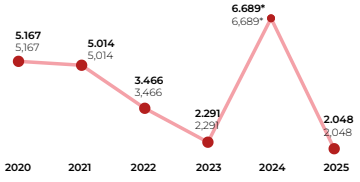
Evolución calificaciones provisionales CAM
Evolution of provisional certification in the Community of Madrid (CAM)



CALIFICACIONES DEFINITIVAS
FINAL GRADES

	Año 2025 Year 2025	Año 2024 Year 2024
Nacional Spain	**11.104** 11,104	**23.967** 23,967
CAM CAM	**2.048** 2,048	**6.689*** 6,689*

Evolución calificaciones definitivas CAM
Evolution of final certification in the Community of Madrid (CAM)



HIPOTECAS | MORTGAGES

	2026*	Interanual Year-on-year
Nacional Spain	**503.288** 503,288	**0,4%** 0.4%
CAM CAM	**73.876** 73,876	**0,3%** 0.3%

	N° (dic) N° (dec.)	Interanual Year-on-year
Nacional Spain	**40.273** 40,273	**5,82%** 5.82%
CAM CAM	**5.246** 5,246	**4,23%** 4.23%

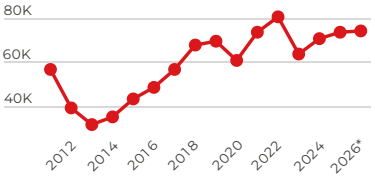
*2024 ES UN AÑO ESTADÍSTICAMENTE ANÓMALO AL CONCENTRAR CALIFICACIONES PROVISIONALES Y DEFINITIVAS DEL PLAN VIVE CORRESPONDIENTES A 2022, 2023 Y 2024.
*2024 IS A STATISTICAL ANOMALY AS IT INCLUDES PROVISIONAL CERTIFICATION AND FINAL CERTIFICATION PERTAINING TO 2022, 2023 AND 2024 AS PART OF THE PLAN VIVE.

Importe hipotecas CAM
CAM mortgage amount

El importe de las hipotecas constituidas en la CAM ascendió, en enero, a 1.344 millones de €. La variación interanual supuso un incremento del 15,5%.

The mortgage amount taken out in the Community of Madrid increased in January, to 1.344 billion Euros. The year-on-year change increased by 15.5%.

Evolución hipotecas CAM
Evolution of mortgages in the Community of Madrid (CAM)
ACUMULADO 12 MESES | 12 MONTH-CUMULATIVE DATA

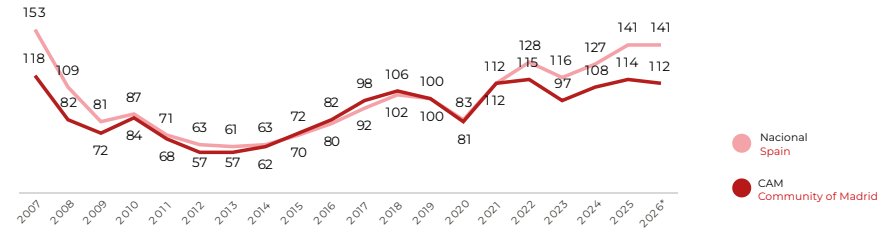


TRANSACCIONES | TRANSACTIONS

	N° (ene.) N° (jan.)	Interanual Year-on-year
Nacional Spain	**57.489** 57,489	**-5,2%** -5.2%
CAM CAM	**5.668** 5,668	**-20%**

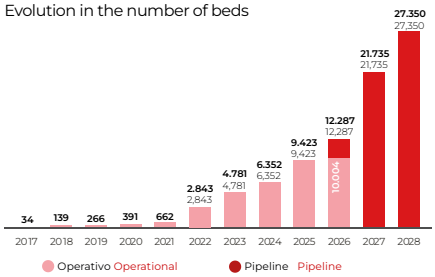
	2026	Interanual Year-on-year
Nacional Spain	**711.076** 711,076	**-0,4%** -0.4%
CAM CAM	**80.247** 80,247	**-1,76%** -1.76%

Índice de transacciones | Transactions index
Base 2019=100 | Based on 2019=100



FLEX LIVING CAM (CBRE)

Evolución n° de camas
Evolution in the number of beds



Datos acumulados hasta el 1T de 2026
Cumulative data to Q1 2026

2.758 n° camas
suelo residencial
2,758 beds
residential land

6.904 n° camas
suelo terciario
6,904 beds
residential land

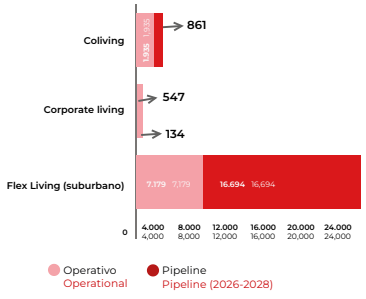
29% sobre el total.
Previsión de reducirse al **14%** en el año 2028.

29% of the total.
Forecast to decrease to **14%** in 2028.

71% sobre el total.
Previsión de aumentar al **86%** en 2028.

71% of the total.
Forecast to increase to **86%** in 2028.

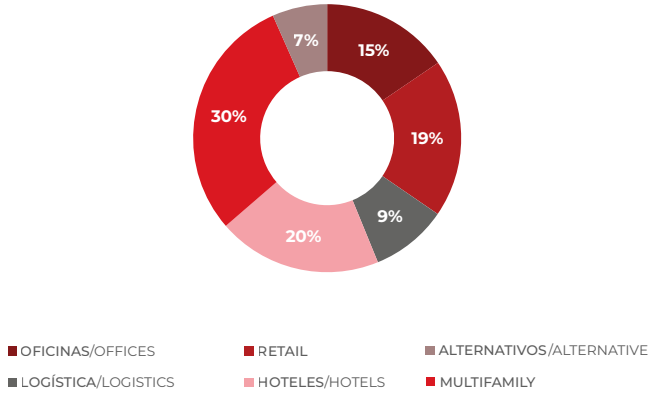
N° de camas por tipología
Number of beds per type



Fuentes consultadas: INE; Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones; Ministerio de Trabajo y Economía Social; MIVAU; CBRE (datos de camas en edificios completos).
Sources: Spanish National Statistics Institute (INE), Ministry of Inclusion, Social Security and Migration, Ministry of Labour and Social Economy, Ministry of Housing and Urban Agenda (MIVAU), CBRE (data on number of beds in completed buildings).

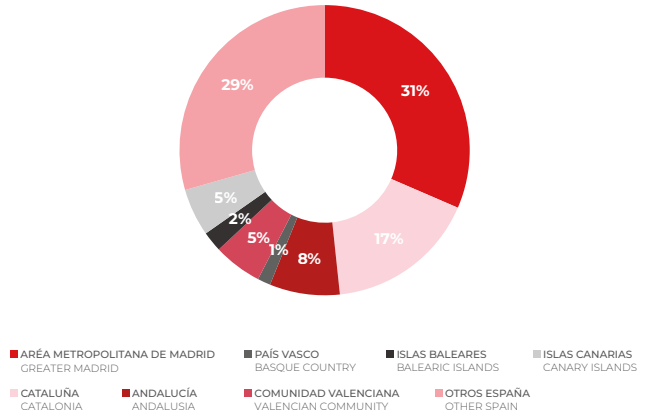
PRINCIPALES DATOS DE INVERSIÓN EN ESPAÑA
KEY INVESTMENT INDICATORS IN SPAIN

INVERSIÓN EN ESPAÑA EN 2025, POR SECTOR (%)
INVESTMENT IN SPAIN IN 2025 - BY SECTOR (%)



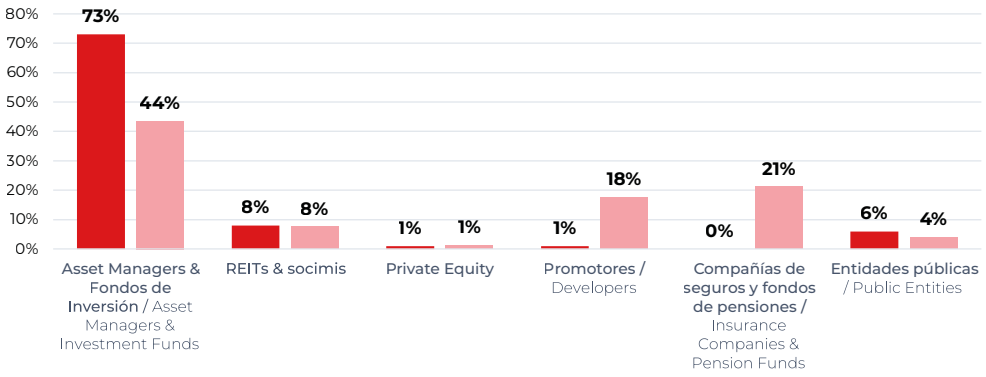
FUENTE | SOURCE: IBERIAN PROPERTY (**www.Iberian.Property**)

INVERSIÓN EN ESPAÑA EN 2025, POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (%)
INVESTMENT IN SPAIN IN 2025, BY REGION (%)



FUENTE | SOURCE: IBERIAN PROPERTY (**www.Iberian.Property**)

INVERSIÓN DE VIVIENDA EN ESPAÑA EN 2025 POR TIPO DE INVERSOR (%)
INVESTMENT IN MULTIFAMILY IN SPAIN IN 2025 BY TYPE OF INVESTOR (%)



FUENTE | SOURCE: IBERIAN PROPERTY (**www.Iberian.Property**)

Los gestores de activos y los fondos de inversión fueron los que más capital aportaron al sector de *Living* en 2025, con un 44%, seguidos de las aseguradoras y fondos de pensiones, con un 21%.

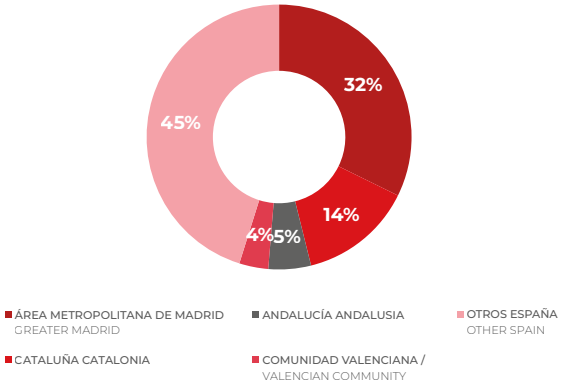
Asset Managers & Investment Funds contributed the most capital to the multifamily sector in 2025, accounting for 44%, followed by Insurance Companies & Pension Funds which accounted for 21%.

Madrid captó un tercio de la inversión realizada en Multifamily en España en 2025

Madrid captured one third of Multifamily investment in Spain in 2025

INVERSIÓN EN VIVIENDA EN ESPAÑA EN 2025 POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (%)

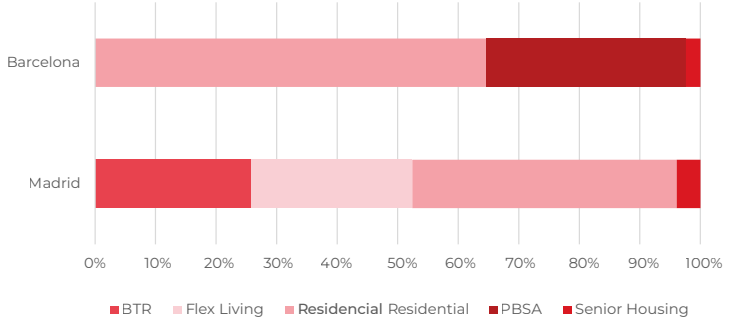
INVESTMENT IN MULTIFAMILY IN SPAIN IN 2025, BY REGION (%)



FUENTE | SOURCE: IBERIAN PROPERTY (**www.Iberian.Property**)

INVERSIÓN TOTAL EN VIVIENDA POP TIPO DE ACTIVO RESIDENCIAL, 2025

TOTAL INVESTMENT IN MULTIFAMILY BY ASSET TYPE, 2025



FUENTE | SOURCE: IBERIAN PROPERTY (**www.Iberian.Property**)

TOP 3 TRANSACCIONES DE 2025 | TOP 3 DEALS 2025

VALORES ESTIMADOS POR | ESTIMATED VALUES BY: IBERIAN PROPERTY (**www.Iberian.Property**)



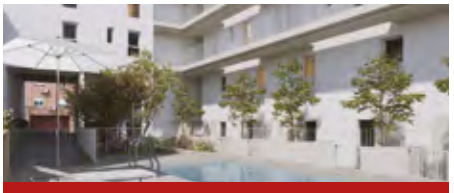
Portfolio Ibérico de Livensa
Livensa's Iberian portfolio (PBSA)

Región | Region	**Múltiples ciudades españolas** | Multiple Spanish cities
Valor | Value	€900M
Comprador |Buyer	CPP Investments
Vendedor | Seller	Brookfield



Participación del 79,2 % en AEDAS Homes
79.2% stake of AEDAS Homes (BTR)

Región | Region	**Múltiples ciudades españolas** | Multiple Spanish cities
Valor | Value	€740M
Comprador | Buyer	Neinor Homes
Vendedor | Seller	Castlelake



1.016 unidades residenciales (Residencial BTS)
1,016 resi units (Residential BTS)

Región | Region	Madrid & Cataluña
Valor | Value	€324M
Comprador | Buyer	Argis
Vendedor | Seller	Acciona

EL RETO DEL NUEVO CTE: CONSTRUIR MEJOR SIN DEJAR DE CONSTRUIR

THE CHALLENGE OF THE NEW CTE: BUILDING BETTER WITHOUT CEASING TO BUILD



TERESA MARZO
Presienta de la Comisión Técnica de ASPRIMA y CEO de Elix
President of the ASPRIMA Technical Committee and CEO, Elix

// La modificación del **Código Técnico de la Edificación (CTE)** que actualmente impulsa el Gobierno a través de un nuevo Real Decreto constituye una de las revisiones regulatorias más relevantes para el sector de la edificación en los últimos años. Desde su aprobación en 2006 como desarrollo de la Ley de Ordenación de la Edificación, el CTE ha sido el instrumento fundamental para garantizar la calidad, seguridad y habitabilidad de nuestros edificios.

En esta ocasión, la actualización responde principalmente a la necesidad de adaptar la normativa española al nuevo marco europeo, especialmente a la **Directiva (UE) 2024/1275 sobre eficiencia energética de los edificios**, cuyo objetivo es avanzar hacia un **parque inmobiliario de cero emisiones en 2050**.

Sin embargo, más allá de esta transposición normativa, la reforma refleja también la evolución de nuestra sociedad: la transición energética, la creciente preocupación por el impacto ambiental de los edificios y la necesidad de reforzar la seguridad de nuestro parque edificatorio.

Uno de los cambios más relevantes es la incorporación de la **sostenibilidad ambiental como eje estructural del marco regulatorio**. El nuevo enfoque amplía la mirada más allá del consumo energético durante la fase de uso del edificio e introduce el análisis

// Amendment to the **Technical Building Code (CTE),** currently being driven by the Government through a new Royal Decree constitutes one of the most significant reviews of regulation for the construction sector in recent years. Since its approval in 2006, as part of the implementation of the Building Standards Act, the CTE has been the fundamental instrument for ensuring the quality, safety and habitability of our buildings.

On this occasion, the update comes primarily in response to the need to adapt Spanish regulations to the new European framework, specifically to **EU Directive 2024/1275 on the energy performance of buildings**, which aims to move towards a **zero-emission building stock by 2050**.

However, beyond this transposition of legislation, the reform also reflects the evolution of our society: energy transition, the growing concern about the environmental impact of buildings, and the need to reinforce the safety of our building stock.

One of the most significant changes is the incorporation of **environmental sustainability as a structural pillar for the regulatory framework**. The new approach broadens the focus beyond energy consumption during a building's operational phase, and introduces an analysis of its climate impact throughout its

El nuevo enfoque normativo amplía la mirada más allá del consumo energético durante la fase de uso del edificio e introduce el análisis de su impacto climático a lo largo de todo su ciclo de vida

The new regulatory approach broadens the focus beyond energy consumption during a building's operational phase and introduces an analysis of its climate impact throughout its entire life cycle

de su impacto climático a lo largo de todo su ciclo de vida. Para ello, se incorpora el cálculo del **Potencial de Calentamiento Global (PCG)**, alineando el marco normativo español con las políticas europeas de descarbonización.

En esta línea, el proyecto de Real Decreto introduce un nuevo **Documento Básico de Sostenibilidad Ambiental (DB-HSA)**, que incorpora exigencias relacionadas con la evaluación del impacto climático de los edificios y con la promoción de la movilidad sostenible, incluyendo infraestructuras de recarga para vehículos eléctricos y **espacios para bicicletas**. Se trata de un paso importante hacia una concepción más amplia del edificio como parte activa de la transición energética y urbana.

La reforma también refuerza el **Documento Básico de Ahorro de Energía (DB-HE)**, ampliando el papel de las energías renovables en los edificios e incorporando nuevas exigencias relacionadas con la generación mínima de energía solar. Todo ello responde a un objetivo claro: avanzar hacia edificios cada vez más eficientes y preparados para un modelo energético descarbonizado.

Asimismo, el proyecto revisa determinadas exigencias en materia de **seguridad en caso de incendio**, especialmente en lo relativo al comportamiento frente al fuego de las fachadas y a las condiciones de seguridad en aparcamientos, teniendo en cuenta tanto la evolución de los sistemas constructivos como la creciente presencia de vehículos eléctricos en los edificios.

Desde el sector promotor compartimos plenamente los objetivos que inspiran esta evolución normativa. La mejora continua de la calidad, la seguridad y la sostenibilidad de los inmuebles forma parte del compromiso del sector desde hace décadas. Los promotores llevamos

entire life cycle. To this end, the calculation of a building's **Global Warming Potential (GWP)** is included, aligning the Spanish regulatory framework with European decarbonisation policies.

In line with this aspect, the draft Royal Decree introduces a new **Basic Document on Environmental Sustainability (DB-HSA)**, which incorporates requirements relating to the assessment of the climate impact of a building and fostering sustainable mobility, including charging infrastructure for electric vehicles and **bicycle parking spaces**. This represents an important step towards a broader conception of a building as an active part of the energy and urban transition.

The reform also strengthens the **Basic Document on Energy Saving (DB-HE)**, expanding the role of renewable energy in buildings and incorporating new requirements regarding minimum solar energy generation. All of this has a clear objective: to move towards increasingly efficient buildings that are prepared for a decarbonised energy model.

Furthermore, the draft revises certain **fire safety** requirements, particularly regarding the fire performance of façades and safety conditions in car parks, taking into account both the evolution of construction systems and the growing presence of electric vehicles in buildings.

In the real estate development sector, we fully endorse the objectives driving this regulatory evolution. Continuous improvement to the quality, safety and sustainability of buildings has been part of the sector's commitment for decades. Real estate developers have been implementing increasingly efficient projects for years, incorporating innovation, industrialisation and new

años impulsando proyectos cada vez más eficientes, incorporando innovación, industrialización y nuevas soluciones constructivas que contribuyen a reducir el impacto ambiental de la edificación.

Ahora bien, es igualmente necesario que esta evolución normativa se desarrolle con **criterios de equilibrio, proporcionalidad y viabilidad técnico-económica**. El sector de la vivienda atraviesa un momento especialmente sensible, marcado por la escasez de suelo finalista, el incremento de costes de construcción y la **necesidad urgente de aumentar la oferta para facilitar el acceso a la vivienda**. En este contexto, es fundamental que la regulación avance hacia edificios más sostenibles y seguros sin introducir cargas desproporcionadas que puedan dificultar la producción de vivienda.

Desde **ASPRIMA**, y en particular desde la **Comisión Técnica**, defendemos la importancia de mantener un **diálogo permanente entre la Administración y los agentes del sector** para garantizar que la evolución del marco regulatorio combine sostenibilidad ambiental, seguridad para los usuarios e impulso a la innovación, con la necesaria viabilidad económica de los proyectos.

El reto, en definitiva, es claro: **adaptar nuestro parque edificatorio a las exigencias europeas en materia de sostenibilidad y eficiencia energética** derivadas de la transposición de la Directiva, **sin perder de vista una prioridad esencial para nuestra sociedad; garantizar que se sigan construyendo viviendas**.

construction solutions that help reduce the environmental impact of a building.

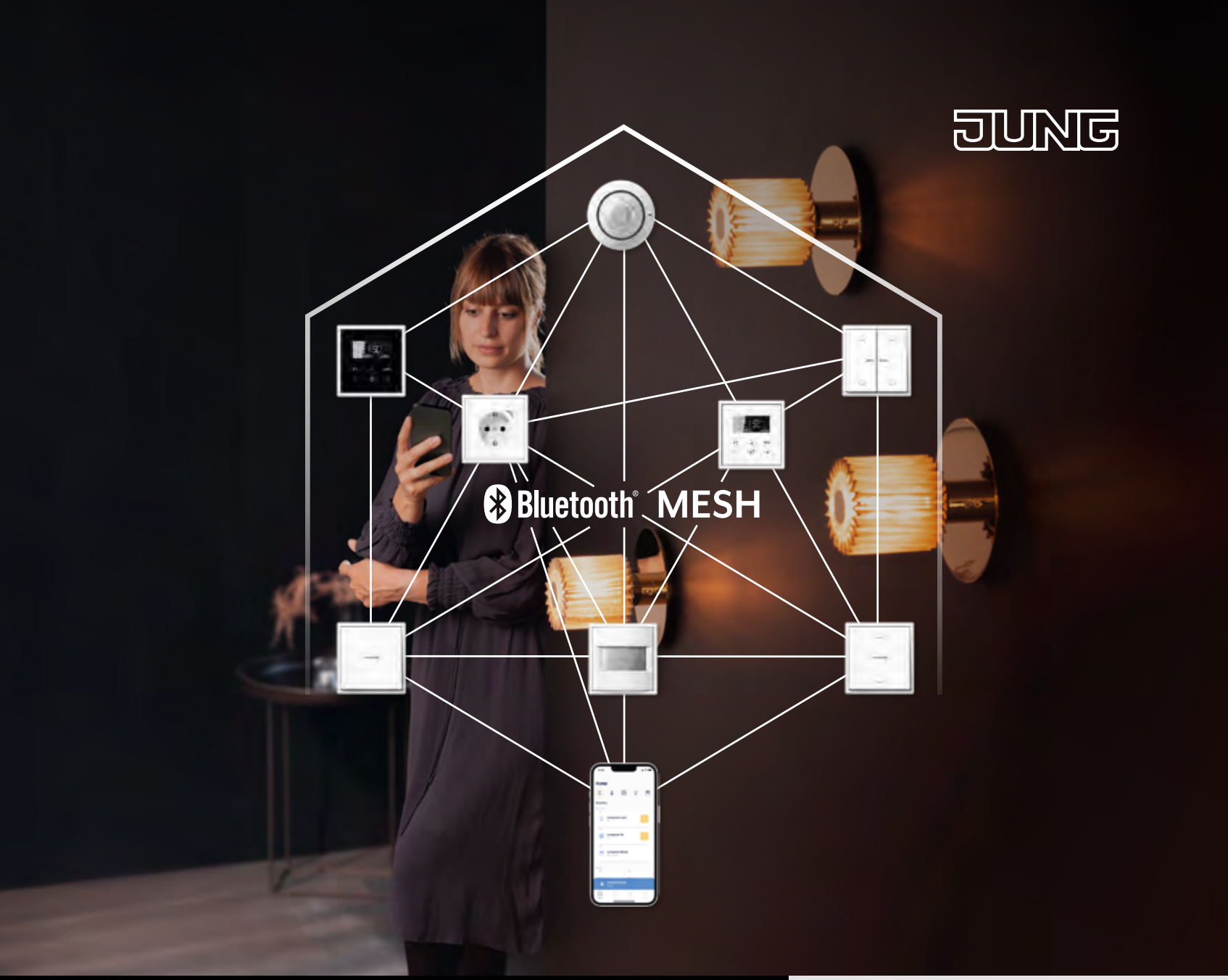
However, it is equally necessary for these regulatory changes to be guided by **criteria of balance, proportionality, and technical and economic viability**. The housing sector is going through a particularly sensitive period, marked by a shortage of land available for development, rising construction costs and the **urgent need to increase supply to facilitate access to housing**. In this context, it is essential that regulation moves towards more sustainable, safer buildings without introducing disproportionate burdens that could hinder housing production.

At **ASPRIMA**, and in particular within the **Technical Committee**, we advocate the importance of maintaining **ongoing dialogue between the public administration and industry stakeholders** to ensure that evolution of the regulatory framework combines environmental sustainability, user safety, and fostering innovation, with the necessary economic viability of projects.

The challenge, in short, is clear: **to adapt our building stock to the European requirements on sustainability and energy efficiency** arising from the transposition of the Directive, **without losing sight of an essential priority for our society; ensuring that housing continues to be built**.

El nuevo Documento Básico de Sostenibilidad Ambiental (DB-HSA) incorpora exigencias relacionadas con la evaluación del impacto climático de los edificios y con la promoción de la movilidad sostenible

The new Basic Document on Environmental Sustainability (DB-HSA) incorporates requirements relating to the assessment of the climate impact of a building and fostering sustainable mobility

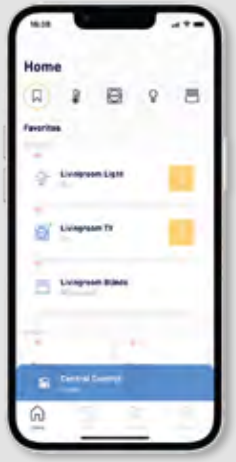


JUNG HOME. JUST SMART.

Seguro, sencillo y con futuro: JUNG HOME se basa en una instalación de 230 voltios y convierte su hogar en inteligente mediante tecnología inalámbrica. Controle las funciones inteligentes de forma clásica mediante pulsadores o de forma intuitiva mediante la aplicación JUNG HOME.

JUNG HOME

JUNG.GROUP/JUNGHOME





JUAN CARPIZO BERGARECHE
Partner/Principal | Business Tax Advisory / Procedimientos Tributarios de EY
Partner/Principal | Business Tax Advisory / Tax Procedures, EY

CARGAS TRIBUTARIAS AL SECTOR PROMOTOR AL INICIO DE LAS OBRAS: NECESIDAD DE UNA MINORACIÓN EN LAS MISMAS

TAX BURDENS ON THE DEVELOPMENT SECTOR AT THE START OF CONSTRUCTION WORKS: THE NEED FOR THEIR REDUCTION

// El Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO) se encuentra actualmente regulado en los artículos 100 a 103 del Texto Refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2004 (LRHL).

A estos efectos, hay que señalar que este Impuesto encuentra su origen en la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, reguladora de las haciendas locales, que lo incorporaba como novedad para sustituir a la Tasa por Licencias Urbanísticas vigente con anterioridad a dicho Impuesto, que había venido sufriendo una desnaturalización al aplicar una cuota cuyo importe superaba el que debía ser su límite legal: el coste del servicio. Así lo declaraba la Sentencia del Tribunal Supremo de 3 de julio de 1999 (núm. recurso 2115/1994).

Aquella situación anterior a la introducción del ICIO constituía una situación de ilegalidad evidente y, al mismo tiempo, difícil de eliminar por el legislador estatal, ya que los ingresos así obtenidos se habían convertido en un elemento fundamental en la financiación de las haciendas locales. Por tanto, nos encontramos ante un impuesto creado a partir de una Tasa por Licencia de Obras y que, por ello, conserva algunos elementos esenciales de aquella circunstancia que ha generado y sigue generando multitud de problemas incluso en su aplicación.

// The Construction, Installations and Works Tax (ICIO) is currently regulated under Articles 100 to 103 of the revised text of the Law Regulating Local Finance, approved by Royal Legislative Decree 2/2004 (LRHL).

For these purposes, it should be noted that this tax had its origin in Law 39/1988 of 28 December, governing local public finance, which introduced it as a new measure to replace the Urban Planning Permit Fee that was in force prior to said tax, which had undergone a distortion through the application of a rate exceeding its legal limit: the cost of the service. This was established by the Supreme Court Ruling of 3 July 1999 (appeal no. 2115/1994).

The situation prior to the introduction of the ICIO constituted a situation of clear illegality and, at the same time, one that was difficult for the state legislature to eliminate, since the revenue thus obtained had become a fundamental element in the financing of local authorities. We are, therefore, faced with a tax created from a building work permit fee, and which, for this reason, retains certain essential features of that origin, a circumstance that has generated and continues to generate a multitude of problems, even in its application.

Transcurridos más de 30 años desde la creación del ICIO, el objetivo perseguido no se ha cumplido, pues la Tasa por Licencia de Obras se ha mantenido

Resulta evidente que, transcurridos más de 30 años desde su creación, el objetivo perseguido no se ha cumplido, pues la Tasa por Licencia de Obras se ha mantenido, y lo que se consiguió fue que junto a ella se aplicase el ICIO, que permite a las Entidades Locales recaudar nuevos ingresos mediante la aplicación de un porcentaje fijo al coste real y efectivo de la construcción, instalación u obra que se va a efectuar.

El artículo 103.3 de la Ley de Haciendas Locales señala que las ordenanzas fiscales del ICIO podrán regular como deducción de la cuota íntegra o bonificada del impuesto, el importe satisfecho por el sujeto pasivo en concepto de tasa por el otorgamiento de la licencia urbanística correspondiente a la construcción, instalación u obra de que se trate. Pues bien, al ser potestativa esta deducción por doble tributación, muy pocos ayuntamientos se han decidido a aprobarla en sus ordenanzas fiscales.

En la práctica, la liquidación del ICIO se produce en el mismo hito temporal (inicio de obra) y sobre la misma magnitud económica (proyecto de ejecución material / coste real y efectivo de la obra) que otros gravámenes como la tasa por prestación de servicios urbanísticos, además de otras tasas y cánones en algunas ocasiones. Esto provoca acumulación sobre un mismo hecho económico (la ejecución material de la obra) y una misma base imponible (PEM) de varios gravámenes de forma simultánea.

Conforme a la jurisprudencia constitucional, el principio de capacidad económica y la prohibición de confiscatoriedad del art. 31.1 CE actúan como límite material del poder tributario: no pueden imponerse cargas que graven riqueza inexistente o ficticia ni que desnaturalicen la conexión entre hecho imponible y manifestación de riqueza (STC 221/1992, de 11 de diciembre).

De esta forma, la acumulación del pago de estos tributos, todos ellos calculados sobre la misma base (PEM) y en el mismo momento, desvincula el ICIO de su finalidad y lo transforma en un gravamen

It is clear that, more than 30 years after its creation, the intended objective has not been achieved, as the Building Work Permit Fee has remained in place

It is clear that, more than 30 years after its creation, the intended objective has not been achieved, as the building work permit fee has remained in place, and what was actually achieved was that the ICIO came to be applied alongside it, allowing local authorities to collect additional revenue by applying a fixed percentage to the actual, effective cost of the construction, installation or works to be carried out.

Article 103.3 of the Local Public Finance Law states that the ICIO tax regulations may regulate, as a deduction from the full or reduced tax liability, the amount paid by the taxpayer as a fee for the granting of the urban planning permit relating to the construction, installation or works in question. That being so, given that this deduction for double taxation is discretionary, very few local councils have decided to incorporate it into their tax regulations.

In practice, the ICIO assessment occurs at the same point in time (commencement of works) and is based on the same economic measure (material implementation of the work/actual, effective cost of the works) as other charges, such as the fee for the provision of urban planning services, as well as other fees and levies in some instances. This results in the simultaneous accumulation of several charges on the same economic event (material implementation of the work) and the same tax base (Material Execution Budget (PEM)).

In accordance with constitutional case law, the principle of economic capacity and the prohibition of confiscatory taxation under Article 31.1 of the Spanish Constitution operate as substantive limits on the taxing power: charges may not be imposed that tax non-existent or fictitious wealth, nor that distort the connection between the taxable event and the manifestation of wealth (Constitutional Court Ruling 221/1992, of 11 December).

In this way, the accumulation of payment of these taxes, all of them calculated on the same base (PEM) and at the same time, disconnects the ICIO from its purpose and transforms it into a

redundante y desproporcionado, tensionando el art. 31.1 CE (STC 193/2004, de 4 de noviembre). La doctrina constitucional ha declarado inconstitucionales regulaciones de varios tributos que exigen tributar sin conexión con una riqueza real o que agotan la riqueza gravada: STC 126/2019, de 31 de octubre (el IIVTNU es inconstitucional cuando la cuota supera el incremento realmente obtenido) y STC 182/2021, de 26 de octubre (nulidad del sistema objetivo y obligatorio de cálculo por desconexión con la capacidad económica y prohibición de confiscatoriedad).

En definitiva, la suma de exacciones (el ICIO entre ellas) que recaen dos y tres veces sobre la misma manifestación de riqueza (el presupuesto de ejecución material), conducen a una desproporción y vaciamiento patrimonial incompatible con el art. 31.1 CE. Máxime cuando, en este caso, la acumulación de gravámenes sobre el momento inicial de la construcción provoca un efecto desfavorable sobre la tasa de inversión de retorno (TIR) haciendo que incluso la viabilidad del proyecto se comprometa. En el supuesto que nos ocupa, el PEM ya sirve de base para otras prestaciones de carácter tributario como las tasas urbanísticas, de modo que repetir la carga sobre exactamente la misma magnitud eleva artificialmente la presión fiscal de la fase de inversión, con impacto inmediato en el *cash-flow* y la TIR del proyecto, llegando a suponer una quiebra del principio de no confiscatoriedad.

Repetir la carga sobre exactamente la misma magnitud eleva artificialmente la presión fiscal de la fase de inversión

redundant, disproportionate charge, placing strain on Article 31.1 of the Spanish Constitution (Constitutional Court Ruling 193/2004, of 4 November). Constitutional doctrine has declared unconstitutional the regulations of several taxes that require taxation without a connection to actual wealth or that exhaust the taxed wealth: Constitutional Court Ruling 126/2019, of 31 October (the Tax on the Increase in Value of Urban Land (IIVTNU) is unconstitutional when the tax liability exceeds the gain actually obtained) and Constitutional Court Ruling 182/2021, of 26 October (nullity of the objective and mandatory calculation system due to its disconnection from economic capacity and the prohibition of confiscatory taxation).

In short, the accumulation of levies (including the ICIO) that fall two and three times on the same manifestation of wealth (the material execution budget) leads to a disproportion and depletion of assets incompatible with Article 31.1 of the Spanish Constitution. This is all the more so in this case, where the accumulation of charges at the initial stage of construction has an adverse effect on the internal rate of return (IRR), to the point of jeopardising the very viability of the project. In the case at hand, the PEM already serves as the base for charges of a tax nature, such as urban planning fees, so that imposing the same charge on exactly the same measure artificially increases the tax burden during the investment phase, with an immediate impact on the project's cash flow and IRR, ultimately amounting to a breach of the non-confiscation principle.

Imposing the same charge on exactly the same amount artificially increases the tax burden during the investment phase

JLL SEE A BRIGHTER WAY

Construyendo un futuro sostenible

Los inversores e inquilinos necesitan una nueva estrategia integral que incorpore innovación, sostenibilidad y eficiencia operativa para crear proyectos que respondan a las demandas y el talento del mercado actual y futuro.

Somos el socio de referencia en la transformación de espacios, edificios y ciudades, con un valor sostenible a largo plazo, durante todo el ciclo de transformación.

Escanea el QR para descubrir más



© 2026 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved.

ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO

FINANCING ALTERNATIVES FOR THE REAL ESTATE SECTOR



BERNAT MARTÍNEZ
Director General de TQ Eurocredit
Managing Director, TQ Eurocredit

// Históricamente, España es un país en el que la financiación ha sido casi al 100% bancaria. En el resto de los países europeos y del mundo occidental el peso de la financiación tradicional era el más importante, pero sin tanta cuota.

Tras la gran crisis de 2008, el panorama ha ido evolucionando en el mundo de manera rápida haciendo crecer diferentes fuentes de financiación de un sector, el inmobiliario, que fue muy penalizado en esos momentos.

Que existiera en nuestro país casi una única fuente de acceso a la financiación era una anomalía que restaba posibilidades a algunos proyectos que no encajaban en el marco de riesgos de la financiación tradicional.

Además, tras esta gran crisis, el endurecimiento de los consumos de capital y de riesgo que Basilea impuso a los bancos por financiar algunos sectores productivos, en especial al inmobiliario, hizo aún más necesario diversificar las fuentes de crédito en un mercado muy intensivo en deuda.

Un mercado financiero sano equivale a uno con fuentes de financiación diversificadas, lo cual siempre da al cliente un mayor número de posibilidades de encontrar al financiador que le pueda acompañar en su proyecto con una financiación adecuada.

// Historically, Spain is a country where financing has been almost 100% bank-based. In other European countries and the rest of the Western world, traditional financing has been the most significant, but not to such a large extent.

Since the major crisis of 2008, the global landscape has evolved rapidly, leading to the growth of different sources of financing in the real estate sector, a sector severely affected at that time.

The fact that there was virtually only one single source of access to financing in our country was an anomaly that limited possibilities for those projects that did not fit within the risk framework of traditional financing.

Furthermore, after the major crisis of 2008, the tightening of capital consumption and risk requirements that Basel imposed on banks for financing certain production sectors, particularly real estate, made it even more necessary to diversify sources of credit in a highly debt-intensive market.

A healthy financial market is one with diversified sources of funding, always giving the client a greater number of options for finding the right lender who can support them with the appropriate financing for their project.

La financiación alternativa es capaz de entrar en nuevos formatos residenciales en los que existe poco histórico y en los que la financiación tradicional no entrará hasta que estos nuevos modelos de negocio estén ya consolidados

Alternative financing is able to participate in new residential formats where there is little track record, and where traditional financing will not participate until these new business models are already well established

La diversificación de fuentes de financiación supone que se tengan diferentes criterios de riesgo, distintos parámetros a analizar, formas variadas de financiar y estructurar las operaciones y apetitos por múltiples modelos de negocio. Es decir, permite nutrir de financiación cualquier proyecto inmobiliario viable y más en un momento como el actual en el que es responsabilidad de todos los actores económicos ayudar a corregir el actual déficit de vivienda que lleva camino de consolidarse como un problema estructural de nuestra sociedad.

En los últimos años, la financiación alternativa está entrando con fuerza en nuestro país en el sector inmobiliario, si bien, con una cuota de mercado aproximada del 20% en el sector, está lejos del peso de esta financiación en otros países, pues en Alemania y Francia su penetración supera ampliamente el 30% y en el Reino Unido el 50%.

En el sector, la financiación alternativa se conoce ampliamente, pero me gustaría dar una pincelada para después ya afinar un poco más el lápiz en su aportación de valor en el inmobiliario.

La financiación alternativa es privada, es decir, en la que un fondo de deuda da préstamos a empresas con el capital de sus inversores institucionales o privados. Pero también dentro del mundo de la financiación alternativa está el universo del *private equity*, pudiendo entrar en el capital de empresas del sector inyectando total o parcialmente la liquidez necesaria para acometer sus proyectos. Por tanto, la financiación alternativa es mixta y tiene un hecho diferencial sobre la tradicional, puede entrar en deuda y también en capital.

Diversifying funding sources means having different risk criteria, distinct parameters to analyse, diverse ways of financing and structuring transactions, and an appetite for multiple business models. In other words, it allows any viable real estate project to be funded, particularly at a time like now, when it is the responsibility of all economic actors to help address the current housing deficit, which looks set to become a structural problem in our society.

In recent years, alternative financing has been gaining significant ground in the real estate sector in Spain. However, with an approximate market share of 20% in the sector, it is far from the level of such financing in other countries. In Germany and France, it exceeds 30%, and over 50% in the UK.

Although alternative financing is widely known within the sector, I would like to provide a broad overview before delving deeper into what it brings to the real estate sector.

Alternative financing is a form of private financing, whereby a debt fund provides loans to companies using capital raised from its institutional or private investors. However, the world of alternative financing also encompasses the private equity sector, which can take an equity stake in companies within the sector, injecting all or part of the liquidity needed to undertake their projects. Alternative financing is, therefore, hybrid and has a key differentiating factor in comparison with traditional financing: it can operate in both debt and equity.

Además, la financiación alternativa es capaz de entrar en nuevos formatos residenciales en los que existe poco histórico y en los que la financiación tradicional no entrará hasta que estos nuevos modelos de negocio estén ya consolidados. Aquí se engloban todos los desarrollos inmobiliarios acabados en *ing*, *coliving*, *flex living*, *senior living*...

Por tanto, la financiación alternativa está creando valor en el nacimiento de estos nuevos modelos de negocio. Pero también es capaz de entrar en los momentos iniciales de desarrollos inmobiliarios, en los que la financiación tradicional aparece posteriormente cuando ese proyecto está más maduro.

La financiación alternativa da mayor flexibilidad, rapidez y tiene una visión más amplia que la tradicional y confecciona financiaciones a medida de los proyectos. A cambio, su coste es superior. No obstante, no hay mayor coste que el de oportunidad al no poder realizar un proyecto económicamente viable por falta de capital.

También puede dar financiación eficiente en proyectos inmobiliarios con construcción industrializada, la cual cada vez va a tener más peso en el futuro y va a ser parte de la solución de la falta de vivienda.

Es decir, la financiación alternativa aporta un alto valor en el desarrollo de los proyectos inmobiliarios de este país y a nivel mundial.

Pero, además de alternativa, esta financiación es tremendamente complementaria con la tradicional, pues podemos entrar en diferentes momentos aportando el valor que necesita el cliente a corto, medio y largo plazo. Colaboramos de forma fluida, pero tenemos que seguir avanzando, poniendo al cliente en el centro y buscando nuevos formatos colaborativos conjuntos que aporten más valor al cliente y al sector.

La financiación alternativa aporta valor al sector y gana porcentaje de negocio año a año. Sobre hasta dónde llegará esta cuota, no es fácil aventurarse, pero si me arriesgo veo en los próximos 10 años un peso que se acercará bastante a la financiación tradicional.

Lo mejor es que el cliente y el sector, que son el centro de todo y son nuestra razón de existir, tienen más fuentes de financiación que nunca donde elegir y el poder de escoger el compañero de viaje que aporte más valor en un proyecto es un gran poder.

Furthermore, alternative financing is able to participate in new residential formats where there is little track record, and where traditional financing will not participate until these new business models are already well established. This encompasses all the new real estate developments for which the English term ending in '-ing' has been adopted in Spanish: *coliving*, *flex living*, *senior living*...

Alternative financing is, therefore, creating value from the outset of these new business models. It can also participate in the early stages of real estate developments, whereas traditional financing typically comes in later, once the project is more mature.

Alternative financing offers greater flexibility, speed and a broader perspective than traditional financing, and tailors financing to suit individual projects. In return, its cost is higher. However, there is no greater cost than the opportunity cost of being unable to carry out an economically viable project due to lack of capital.

It can also provide efficient financing for real estate projects involving industrialised construction, which will play an increasingly important role in the future and will be part of the solution to the housing shortage.

In other words, alternative financing brings significant value to the development of real estate projects in this country and worldwide.

Furthermore, as well as being an alternative, this type of financing is tremendously complementary to traditional financing, as we can step in at different stages, delivering the value the client needs in the short, medium and long term. We collaborate seamlessly, but we must keep moving forward, putting the client at the centre and seeking new joint collaborative formats that bring greater value to the client and the sector.

Alternative financing adds value to the sector and gains market share year after year. It is not easy to predict just how far this will go, but, if I were to venture a guess, I see its significance in the next 10 years coming close to that of traditional financing.

The best part is that the clients and the sector as a whole, who are at the heart of everything and our reason for being, have more sources of financing to choose from than ever before. And the power to select the travelling companion, the one who brings the most value to a project, is a great power indeed.

Más dimensión. Más valor.

Iniciamos una nueva etapa reforzando nuestro liderazgo y consolidando la posición como la consultora 360º del sector inmobiliario.



Valuation Engineering Consulting Analytics PrimeYield





MALDITA DENSIDAD DE LAS CIUDADES
THE CURSE OF URBAN DENSITY

CÉSAR FRÍAS ENCISO
Managing partner of Morph/
Chair CVU Iberia

// PASADO PERFECTO

España es un maravilloso país poblado de paradojas, hipérboles y trincheras. Un país incómodo con su pasado; con el perfecto, el imperfecto y el pluscuamperfecto. Con todo, no hay muchos europeos que no sueñen con pasar sus años dorados entre nosotros, ni muchos pobladores de la tercera roca, sobre los que nuestro patrimonio y cultura no ejerzan su telúrico influjo.

PASADO IMPERFECTO

Los locos años del boom inmobiliario dejaron una imagen dañada y dañina de lo que era un promotor y estigmatizaron todo aquello que asomaba la cabeza del paisaje urbano. La altura sigue siendo un tabú en nuestra querida piel de toro, si bien poca gente sabría sostener un debate argumentando de manera fundada al respecto.

PASADO PLUSCUAMPERFECTO

La altura siempre ha sido un instrumento para demostrar algo: poder, dinero, fe, amor... ego... quizá por eso haya despertado siempre el recelo del ciudadano medio, que veía desde abajo estas construcciones como elementos de ostentación, especulación o amenaza.

// PRESENT PERFECT

Spain is a wonderful country populated by paradoxes, hyperbole and entrenched divisions. A country uncomfortable with its past; with the present perfect, imperfect and past perfect. Yet, there are few Europeans who do not dream of spending their golden years amongst us, nor many inhabitants of the third rock from the sun for whom our heritage and culture do not exert their earthly influence.

IMPERFECT

The crazy years of the property boom left a damaged and damaging image of what a developer was, and stigmatised everything that dared to raise its head above the urban landscape. Height remains a taboo in our beloved bull's hide-shaped country, though few people could sustain an argument on the subject with any real foundation.

PAST PERFECT

Height has always been a way of demonstrating something: power, money, faith, love... ego... perhaps that is why it has always aroused the suspicion of the everyday person, who looked up at these structures and saw them as symbols of ostentation, speculation or threat.



EVOLUCIÓN NATURAL

Al final no es más que una evolución natural de la construcción. La bóveda permitió realizar construcciones duraderas en el tiempo con mayores luces que las vigas de madera y dinteles pétreos; el arco apuntado permitió que la luz ganara la batalla a la piedra en los templos, y el hormigón y el acero permitieron abrir ventanas horizontales y construir con más altura. ¿Dónde se construyó en altura? En aquellos lugares donde la enorme demanda la justificaba.

HORMIGUEROS

Donde no hay normativa que lo coarte, la altura es una prueba del Carbono 14 de donde se encuentran nodos de la ciudad; el poder político, el económico, religioso... donde se encuentran los nodos de comunicación, donde se agolpa el deseo por vivir. Nueva York está poblada de flechas que señalan que Wall Street, la 5ª Avenida y Central Park son sitios donde residen y trabajan los "*aristos*" de la sociedad de la capital del mundo. Trabajan en la jungla de asfalto, pero para vivir, prefieren ver la naturaleza en los "*castellets*" que circundan Central Park.

NATURAL EVOLUTION

Ultimately, it is nothing more than a natural evolution of construction: the vault allowed the construction of more enduring structures with greater spans than wooden beams and stone lintels; the pointed arch allowed light to triumph over stone in places of worship; and concrete and steel made it possible to open horizontal windows and build higher. Where did tall buildings emerge? In those places where enormous demand justified them.

ANT HILLS

Where there is no regulation to constrain it, height is the carbon-dating test of where a city's nodes are located: political power, economic power, religious power... where the communication hubs are, where the desire to live clusters together. New York is populated by arrows pointing to Wall Street, Fifth Avenue and Central Park as the places where the 'aristos' of the world's social capital live and work. They work in the concrete jungle, but to live, they prefer to look out over nature from their '*castellets*', or luxury apartment blocks, surrounding Central Park.

TRIÁNGULOS Y GEODAS

Nuestra vida se ha complejizado mucho desde que creamos las primeras ciudades. Antes se dormía, se trabajaba y el ocio era muy limitado, casero; nuestra vida tenía forma de triángulo. En el siglo XXI trabajamos, llevamos a los niños al colegio, vamos a la oficina, a comer a un restaurante con un cliente, a casa a teletrabajar, a pilates, al fisio, llevamos al niño al dentista o vamos al psicólogo, y si es un día señalado, vamos al cine, al teatro, a cenar... y el mapa de nuestra vida ha pasado a parecer una geoda tridimensional. Tener cerca todos esos ámbitos es posible en una ciudad densa, mixta, caminable.

MADRE TIERRA

Somos una especie animal; por mucho móvil y mucha tecnología que nos rodee seguimos siendo un simio que encuentra la paz en la naturaleza. Como decía el proverbio: "*puedes sacar al tigre de la jungla, pero no la jungla del tigre*". Sin espacios naturales, nuestro bienestar físico y mental se desdibuja. La vista, el olfato, el oído... nos alimentan con percepciones alienantes. Con la renaturalización de las áreas edificadas, nuestros sentidos se reencuentran con su hábitat y el tigre vuelve a la jungla, parcialmente. Esta cumple funciones técnicas como la gestión de aguas, la regulación térmica, el disfrute de la "*naturaleza de proximidad*", y sin perder el binomio Compacidad / Conectividad.

PONGAMOS QUE HABLAN DE MADRID

Nuestra capital ocupa una posición de relevancia internacional que no tenía desde hace cuatro siglos y está experimentando un crecimiento intenso que reforzará su posicionamiento en el futuro. Necesita una intensa transformación que ya empezó a anticiparse en los 90. Ahora, su ayuntamiento afronta un plan muy

TRIANGLES AND GEODES

Our lives have become much more complex since we created the first cities... In the past, we slept, we worked, leisure was limited, confined to the home; our lives were shaped like a triangle. In the 21st century, we work, take the children to school, go to the office, have a client lunch at a restaurant, go home to work remotely, go to a Pilates class, to a physio appointment, take a child to the dentist or go and see a psychologist. If it is a special day, we go to the cinema, the theatre, out for dinner... and the map of our lives has come to resemble a three-dimensional geode. Having all this within easy reach is possible in a dense, mixed-use, walkable city.

MOTHER EARTH

We are an animal species; no matter how many mobile phones and how much technology surrounds us, we remain apes who find peace in nature; as the proverb says: *You can take the tiger out of the jungle, but you can't take the jungle out of the tiger.* Without natural spaces, our physical and mental wellbeing becomes blurred. Sight, smell, sound... all feed us with alienating perceptions. As nature is restored to built-up areas, our senses reconnect with their natural habitat and the tiger returns to the jungle, partially. This fulfils technical functions such as water management, thermal regulation, and the enjoyment of 'nearby nature', without losing sight of the Compactness/Connectedness balance.

LET'S SAY THEY'RE TALKING ABOUT MADRID

Our capital has an international standing unseen for four centuries, and is experiencing intense growth that will further strengthen its position in the future. It requires a profound transformation, that began to take shape in the 1990s. Now, the city council is now taking

Nuestra capital ocupa una posición de relevancia internacional que no tenía desde hace cuatro siglos y está experimentando un crecimiento intenso que reforzará su posicionamiento en el futuro

Madrid has an international standing unseen for four centuries, and is experiencing intense growth that will further strengthen its position in the future



ambicioso y valiente para actualizar y reestructurar su trama urbana, posibilitando, con ello, que se abran espacios naturales en la misma, a la vez que se permita a más gente desarrollar su vida en las mejores zonas, de una de las mejores ciudades del mundo para vivir.

FUTURO IMPERFECTO

Nuestra generación, a diferencia de las ilusionadas familias americanas de los 70, sabe que el futuro no va a ser perfecto. Las crisis se suceden cada vez más rápido en un mundo en el que lo único seguro es la incertidumbre, y recibimos tanta información que no logramos distinguir qué es importante y qué parece importante porque acabo de oírlo y me lo han repetido muchas veces.

El diseño de nuestras ciudades es un reto apasionante y debe ser una mirada al pasado para entender lo que hicimos bien y una proyección a futuro basada en los principios fundamentales y atemporales que sustentan nuestra calidad de vida, pero dotada de la máxima flexibilidad y pensada con la humildad de saber que nada de lo que planifiquemos va a corresponder a la mejor opción cuando se materialice. Esa última milla hemos de dejársela a las siguientes generaciones.

on a highly ambitious, bold plan to update and restructure its urban fabric, enabling natural spaces to open up within it, whilst allowing more people to build their lives in the most-sought after areas of one of the best cities in the world in which to live.

IMPERFECT FUTURE

Unlike the hopeful American families of the 1970s, our generation knows that the future will not be perfect. One crisis follows another with increasing speed in a world where the only certainty is uncertainty. We receive so much information that we cannot distinguish between what is important and what merely seems important because we have just heard it, and it has been repeated to us many times.

The design of our towns and cities is an exciting challenge and must involve looking to the past to understand what we did well, with a projection into the future based on the fundamental, timeless principles that underpin our quality of life. Yet, also imbued with the utmost flexibility and designed with the humility of knowing that nothing we plan will prove to be the best option by the time it is created. We must leave that last mile to future generations.



POR UN SECTOR INMOBILIARIO MÁS COHESIONADO E INNOVADOR

TOWARDS A MORE COHESIVE, INNOVATIVE REAL ESTATE SECTOR

ARTURO MALINGRE
Socio de Grupo Iberinmo
Partner, Iberinmo Group

// La vivienda se ha situado en el centro del debate social. Solucionar la escasez de oferta se ha convertido en una cuestión esencial para garantizar que se mantiene la prosperidad económica e incluso la cohesión social. Y los promotores inmobiliarios son la pieza fundamental para encarar un problema de la vivienda que, como ASPRIMA tiene claro, sí tiene solución.

Pero para conseguirlo la industria tiene que adaptarse a un contexto en evolución constante y que tiene que enfrentarse a las incertidumbres de un panorama económico, geopolítico y tecnológico volátil lleno de disrupciones.

Solo un sector unido y capaz de entender las últimas tendencias podrá afrontar los apasionantes retos que el *real estate* tiene por delante. Con un nuevo Plan Estatal de Vivienda recién estrenado, leyes autonómicas, locales y nacionales que buscan establecer un nuevo paradigma y avances sin retorno en las exigencias en materia de sostenibilidad e industrialización, la creación de foros en los que los profesionales adquieran una perspectiva global es crucial.

Intentar dilucidar cómo van a afectar los vaivenes geoestratégicos a los indicadores del sector inmobiliario, qué potencial tienen productos cada vez menos alternativos como los centros de datos o los modelos

// Housing has become central to the social debate. Addressing the shortage of supply has become an essential issue to ensure that economic prosperity and even social cohesion are maintained. And real estate developers are the cornerstone in tackling a housing problem which, as ASPRIMA is well aware, does indeed have a solution.

However, to achieve this, the industry must adapt to a constantly evolving context and face the uncertainties of a volatile economic, geopolitical and technological arena, rife with disruption.

Only a united sector capable of understanding the latest trends will be able to address the exciting challenges that lie ahead for the real estate sector. With a newly launched State Housing Plan, regional, local and national laws seeking to establish a new paradigm, and irreversible advances in sustainability and industrialisation requirements, the creation of forums, at which professionals can gain a global perspective is crucial.

Assessing how geostrategic shifts will impact real estate sector indicators, the potential of increasingly mainstream products, such as data centres and flexible living models, or how the use

de *living* flexible o cómo va a afectar el uso de la Inteligencia Artificial a la edificación necesita una visión experta y multifacética que sirva para que todos los agentes remen juntos para hacer avanzar un sector inmobiliario cada vez más sofisticado.

La creación de espacios de *networking* abiertos a todos los protagonistas del *real estate* son cruciales para ampliar un ecosistema empresarial rico y vibrante y, sobre todo, preparado para competir en un contexto internacional lleno de oportunidades que quieren atraer la atención de los inversores.

España tiene importantes vientos de cola. Más allá de las turbulencias que puedan provocar los conflictos abiertos en Irán o Ucrania, España mantiene unas previsiones de crecimiento económico superiores al resto de países de su entorno y parece mejor preparada para soportar los shocks energéticos que podrían producirse si la situación no se encauzara con la rapidez deseada.

Además, los fundamentales específicos del sector inmobiliarios hablan de unos precios residenciales al alza y de una brecha entre oferta y demanda que lleva años ensanchándose. Hechos que hay que saber transmitir a los inversores de la forma más precisa.

Por otro lado, la rentabilidad del negocio se ve lastrada por una fiscalidad significativamente más elevada de la que sería deseable para un bien de primera necesidad. La complejidad normativa no ayuda a aportar la seguridad jurídica que el capital necesita. Los plazos excesivamente amplios dificultan enormemente la toma de decisiones poniendo en duda la viabilidad de algunos proyectos incapaces de encontrar financiación. Este mensaje debe calar en las administraciones públicas en todos sus escalones. Son estas las que deben tomar las decisiones que solventen estos cuellos de botella, por lo que hay que generar puntos de encuentro en los que se muestren las mejores prácticas y se fomente la colaboración público-privada que tan buenos resultados está dando en incontables iniciativas.

El reto que queda por delante es titánico, pero el sector está preparado para atender a las necesidades de la sociedad con la ayuda de todos y lograr alcanzar el nivel de producción que conseguiría que los ciudadanos vean hecho realidad un derecho tan esencial como el de la vivienda.

of Artificial Intelligence will impact construction, requires an expert, multi-faceted vision that brings all stakeholders together to drive forward an increasingly sophisticated real estate sector.

The creation of networking spaces open to all key players in the real estate sector is crucial for expanding a rich, vibrant business ecosystem and, above all, one that is prepared to compete in an international context brimming with opportunities, all vying for investors' attention.

Spain has significant tailwinds. Beyond the turbulence that may be caused by ongoing conflict in Iran or Ukraine, Spain maintains economic growth forecasts higher than those of its neighbouring countries and appears better prepared to withstand the energy shocks that could arise if the situation is not resolved as quickly as desired.

Furthermore, the specific fundamentals in the real estate sector point to rising housing prices and a gap between supply and demand that has been widening for years. These are facts that must be communicated to investors as accurately as possible.

In addition, the profitability of the sector is weighed down by a tax burden that is significantly higher than is desirable for a basic necessity such as housing. Regulatory complexity does little to provide the legal certainty that capital requires. Excessively long processing times make decision-making extremely difficult, casting doubt on the viability of certain projects unable to secure financing. This message must be taken on board by public administrations at all levels. They must make the decisions in order to solve these bottlenecks, which is why we need to create forums where best practice is showcased and public-private partnership is fostered, partnership that is yielding such good results in countless initiatives.

The challenge ahead is colossal, yet the sector is ready to meet society's needs with the support of all stakeholders, and achieve the level of production that would help citizens see such an essential right as housing become a reality.

IBERINMO
GRUPO

La mayor plataforma de comunicación sobre el sector inmobiliario ibérico

Comunicación 360º || Revistas
Páginas Web || Newsletters || Eventos





IBERIAN.PROPERTY

OBSERVATORIO INMOBILIARIO

REVISTA CENTROS COMERCIALES

VIDAIMOBILIÁRIA

CNN PORTUGAL

m² metro quadrado

ASPRIMA
ASOCIACIÓN DE PROMOTORES INMOBILIARIOS DE MADRID

www.iberinmo.com

LA FALTA DE VIVIENDA NO ES LA CAUSA, SINO LA CONSECUENCIA DE UNA TORMENTA PERFECTA

THE HOUSING SHORTAGE IS NOT THE CAUSE, BUT THE CONSEQUENCE OF A PERFECT STORM



ALEJANDRO BERMUDEZ GIRALT
CEO y Co Fundador de Atlas Real Estate Analytics
CEO and Co-founder, Atlas Real Estate Analytics

// Ya somos 50 millones de habitantes censados en España, cifra a la que hay que sumar habitantes no censados, pero que residen permanentemente o casi permanentemente en España (jubilados europeos, nómadas digitales, inmigrantes en situación irregular...). Además, esta población no se distribuye homogéneamente en el territorio, sino que se concentra en las áreas metropolitanas y costas más pobladas: Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga, Alicante... Así, no existe el "*problema de la vivienda*" por ejemplo, en Zamora. Por tanto, estamos en una situación en la que el crecimiento de hogares no solo es intenso, sino que también es concentrado, lo que multiplica su impacto.

Si a este efecto demográfico ajeno a la vivienda en sí le sumamos la falta de mano de obra en la construcción, el incremento de costes de la misma, la financiación más rígida y la falta de suelo edificable, nos encontramos en una tormenta perfecta en la que la falta de vivienda no es la causa base de ningún problema, sino la consecuencia de otros muchos problemas de índole más macro (demografía, inflación, etc.) que se manifiestan muy intensamente en la vivienda. Pero la vivienda no es la causa, sino la consecuencia.

Dado que desde el sector no podemos actuar en las políticas demográficas y tampoco podemos frenar la inflación, debemos centrarnos en lo que sí es nuestro menester: la falta de suelo edificable y la lentitud administrativa.

// There are now 50 million residents registered in Spain, to which must be added those who are not registered but who reside permanently or almost permanently in Spain (European pensioners, digital nomads, undocumented migrants, etc.). This population is not distributed evenly across the country, but is concentrated in the most densely populated metropolitan areas and coastal regions: Madrid, Barcelona, Valencia, Malaga, Alicante... There is no 'housing problem' in Zamora, for example. In this context, the number of households is not only increasing rapidly, but also concentrated in certain areas, amplifying its impact.

In addition to this demographic trend, which is unrelated to housing itself, if we take the shortage of construction workers, rising construction costs, more stringent financing conditions and a lack of land available for construction, we find ourselves with a perfect storm, in which the shortage of housing is not the root cause of a problem, but rather the consequence of many other, more macro-level issues (demographics, inflation, etc.), which are evidenced clearly in the housing sector. Housing is not the cause; it is the consequence.

Given that our sector cannot influence demographic policies nor curb inflation, we must focus on what is within our remit: the shortage of land designated for building and the slowness of administrative procedures.

Los instrumentos de planeamiento urbanístico recogen suelo residencial con capacidad teórica para casi siete millones de nuevas viviendas

Hay un déficit acumulado de 700.000 viviendas. Se crean casi 300.000 hogares al año y se construyen apenas 100.000-120.000 viviendas al año, así que el déficit que no hará sino incrementarse en los próximos años.

Ante este escenario, la pregunta clave es: ¿dispone España de suelo suficiente y, sobre todo, viable para responder a esta necesidad?

MUCHO SUELO SOBRE EL PAPEL, ESCASO SUELO EDIFICABLE

Los instrumentos de planeamiento urbanístico recogen suelo residencial con capacidad teórica para casi siete millones de nuevas viviendas. Sin embargo, la realidad operativa es muy distinta. Según el estudio realizado por nuestro equipo, menos del 0,5% de ese potencial se encuentra actualmente en fase finalista y en edificación, mientras que más del 74% corresponde a suelo aún sin urbanizar y sin avances en su desarrollo.

Además, el análisis histórico de desarrollos residenciales evidencia que la duración media de los procesos de desarrollo de suelo supera ampliamente los 20 años en la mayoría de las provincias españolas. Esto implica que una parte sustancial del suelo clasificado como potencialmente residencial no puede considerarse solución a corto ni a medio plazo.

Hace poco hicimos una simulación de "*urbanismo de urgencia*" en el municipio de Málaga. En este escenario, todo el suelo potencialmente residencial se edificaba en los próximos tres años y las parcelas de VPO recibían un 30% de edificabilidad extra. En este escenario teórico y difícilmente aplicable en la vida real, Málaga era capaz de mitigar el déficit acumulado de vivienda, pero a duras penas podría enfrentarse al déficit futuro pronosticado para los próximos años. Ni en el mejor de los casos el problema se resuelve con solvencia y en situaciones similares se encuentran municipios como Madrid, Valencia o Barcelona.

Urban planning documents list residential land with a theoretical capacity for almost seven million new homes

There is an accumulated shortfall of 700,000 homes. Almost 300,000 households are created each year, yet only 100,000–120,000 homes are built annually, so this shortfall will only increase over the coming years.

Given this scenario, the key question is: does Spain have enough land, and above all, viable land, to meet its demographic needs?

PLENTY OF LAND ON PAPER, BUT A LACK OF LAND AVAILABLE FOR CONSTRUCTION

Urban planning documents list residential land with a theoretical capacity for almost seven million new homes. However, the reality on the ground is very different. According to a study carried out by our team, less than 0.5% of the potential land is currently at the final planning stage or under construction, whilst more than 74% consists of land not yet developed and where no progress has been made towards it being developed.

Furthermore, a historical analysis of residential development projects shows that the average duration of land development processes far exceeds 20 years in most of Spain's provinces. This means that a substantial proportion of land listed for potential residential use cannot be considered a solution in the short or medium term.

We recently carried out a simulation of 'emergency urban planning' in the municipality of Malaga. In the scenario, all land listed with potential for residential use was built on within the next three years, and plots designated for social housing were granted an additional 30% of building density. In this theoretical scenario, which is hardly applicable in real life, Malaga was able to mitigate the accumulated housing shortfall, but would struggle to cope with the future shortfall forecast over the coming years. Even in the best-case scenario, the problem cannot be resolved satisfactorily, and municipalities such as Madrid, Valencia and Barcelona find themselves in similar situations.



LA INFRAESTRUCTURA COMO NUEVO LÍMITE ESTRUCTURAL

Tradicionalmente, el debate sobre la escasez de suelo se ha centrado en factores administrativos y de planeamiento. Sin embargo, el análisis actual introduce un condicionante adicional de gran relevancia: la capacidad de las infraestructuras.

Solo el 13% de las viviendas potenciales en suelos en gestión cuenta con acceso rápido a la red eléctrica y apenas un 20% dispone de conexiones adecuadas a infraestructuras de transporte de alta capacidad. Más de la mitad del potencial residencial futuro se localiza en ámbitos con conectividad eléctrica deficiente o muy difícil, lo que añade complejidad, inversión y tiempo a su desarrollo.

En consecuencia, una parte significativa del suelo identificado en los planes urbanísticos enfrenta restricciones técnicas que limitan su capacidad real de materialización. El problema ya no es exclusivamente urbanístico; es también energético y de movilidad.

INFRASTRUCTURE AS A NEW STRUCTURAL CONSTRAINT

Traditionally, the debate on the shortage of land has focused on administrative and planning factors. However, current analysis introduces an additional factor of great significance: infrastructure capacity.

Only 13% of potential housing on land being processed for development has rapid access to the electricity grid, and barely 20% has adequate links to high-capacity transport infrastructure. More than half the potential land for residential use in the future is located in areas with poor or very difficult electricity connectivity. This adds complexity, investment and time to the development of this land.

As a result, a significant proportion of the land identified in urban planning schemes faces technical constraints that limit the actual development potential of this land. The problem is no longer solely an urban planning issue; it is also an energy and transport issue.

UNA FRACTURA TERRITORIAL CRECIENTE

La situación no es homogénea. Provincias como Madrid, Barcelona o Baleares presentan una insuficiencia estructural de suelo potencial incluso bajo escenarios optimistas de desarrollo de suelo. En estas provincias la totalidad del suelo edificable en vivienda es insuficiente para suplir el déficit acumulado y futuro de viviendas. No existe suelo delimitado como residencial suficiente para dar cabida a todas las familias.

Otras provincias sí tienen suelo delimitado residencial suficiente para hacer frente a sus déficits acumulados y futuros. El cuello de botella lo supone el plazo de desarrollo del mismo.

REPENSAR LA RELACIÓN ENTRE PLANEAMIENTO Y DEMANDA

El análisis evidencia una desconexión entre el ritmo de creación de hogares y los tiempos estructurales de transformación del suelo. Aun existiendo reservas teóricas amplias, la capacidad efectiva para generar vivienda en horizontes temporales razonables es reducida.

Corregir esta disfunción exige no solo agilizar procesos administrativos, sino también alinear planificación urbanística, inversión en infraestructuras y lectura granular de la demanda. Sin una estrategia coordinada que integre suelo, energía, transporte y viabilidad económica, el desequilibrio entre oferta y demanda tenderá a consolidarse en los principales polos residenciales del país.

El reto no es únicamente generar más suelo clasificado, sino garantizar que el suelo disponible sea técnica, infraestructural y económicamente ejecutable en los tiempos que exige la realidad demográfica. Solo así podrá abordarse con eficacia el mayor desafío residencial de las últimas décadas.

A GROWING LAND DIVIDE

The situation is not uniform. Regions such as Madrid, Barcelona and the Balearic Islands face a structural shortage in potential land for residential use, even under optimistic land development scenarios. In these regions, the total amount of land available for housing development is insufficient to meet the accumulated and future shortfall in housing. There is not enough land designated for residential use to accommodate all the families needing housing.

Other regions do have sufficient designated residential land to meet their accumulated and future shortfalls. The bottleneck lies in the timeframe required to develop the land.

RETHINKING THE RELATIONSHIP BETWEEN PLANNING AND THE DEMAND

The analysis highlights a disconnect between the rate of household creation and the structural timeframes involved in developing land. Even though there are ample reserves of land in theory, the actual capacity to produce housing within reasonable timeframes is limited.

To correct this problem, it is necessary not only to streamline administrative processes, but also to align urban planning, investment in infrastructure and gain a detailed understanding of the demand. Without a co-ordinated strategy, integrating land, energy, transport and economic viability, the imbalance between supply and demand will tend to become entrenched in the country's main residential hubs.

The challenge is not merely to create more land designated for residential use, but to ensure that the available land is viable technically, economically, and in terms of infrastructure, within the timeframe defined by demographic realities. Only in this way can the greatest housing challenge of recent decades be addressed effectively.

Sin una estrategia coordinada que integre suelo, energía, transporte y viabilidad económica, el desequilibrio entre oferta y demanda tenderá a consolidarse en los principales polos residenciales del país

Without a co-ordinated strategy integrating land, energy, transport and economic viability, the imbalance between supply and demand will tend to become entrenched in the country's main residential hubs



EL RETO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA: ALGUNAS TENDENCIAS Y CLAVES PARA FACILITAR SOLUCIONES

THE HOUSING CHALLENGE IN SPAIN: KEY TRENDS AND LEVERS TO UNLOCK SOLUTIONS

PATRICIA GARCÍA DE PONGA
Directora Ejecutiva y Head de Living y Suelo de CBRE España
Executive Director & Head of Living and Land, CBRE Spain

// Analizar el mercado de la vivienda en España hoy en día requiere ir más allá del diagnóstico y avanzar hacia propuestas concretas capaces de desbloquear un problema de naturaleza estructural.

Nos enfrentamos a un déficit de vivienda acumulado que no puede explicarse por factores coyunturales, como los tipos de interés o el ciclo económico, sino por una infraproducción sostenida durante más de 10 años, en los que la construcción residencial se ha situado sistemáticamente por debajo de las necesidades reales impulsadas por el crecimiento de los hogares, la inmigración y la reducción del tamaño medio de las unidades familiares. El resultado es un desequilibrio que presiona los precios, limita el acceso a la vivienda y condiciona el desarrollo del mercado. España se enfrenta a un déficit de 700.000 viviendas con una brecha creciente y acumulativa anualmente.

Dar respuesta a este entorno requiere un enfoque que conecte estrategia, inversión y ejecución y que considere al usuario final como una variable dominante en la ecuación.

1. Acelerar la creación de oferta: ritmo, escala y asequibilidad

El verdadero cuello de botella reside en la incapacidad estructural para entregar viviendas a la velocidad y escala requeridas, tanto para la compraventa como para el alquiler. La escasez de suelo finalista, la

// Analysing Spain's housing market today requires going beyond diagnosis and moving towards concrete proposals capable of unlocking a problem of a structural nature.

We are facing an accumulated housing deficit that cannot be explained by cyclical factors such as interest rates or the economic cycle, but rather by sustained underproduction over more than ten years, during which residential construction has consistently fallen short of real needs driven by household growth, immigration and the reduction in average household size. The result is an imbalance that puts pressure on prices, limits access to housing and conditions the development of the market. Spain is currently facing a deficit of 700,000 homes, with a gap that continues to widen on a cumulative annual basis.

Responding to this environment requires an approach that connects strategy, investment and execution, and that considers the end user as a dominant variable in the equation.

1. Accelerating the creation of supply: pace, scale and affordability

The real bottleneck lies in the structural inability to deliver housing at the speed and scale required, both for home ownership and for rental. The shortage of fully serviced land, urban planning complexity, long

España se enfrenta a un déficit de 700.000 viviendas con una brecha creciente y acumulativa anualmente

Spain is currently facing a deficit of 700,000 homes, with a gap that continues to widen on a cumulative annual basis

complejidad urbanística, los dilatados plazos administrativos, la falta de mano de obra y el aumento de los costes han tenido un impacto dramático en la oferta en un negocio donde los márgenes ya son ajustados. Sin abordar estos obstáculos, cualquier intento de corregir los desequilibrios del mercado mediante la intervención de precios está condenado al fracaso.

Avanzar hacia un urbanismo más eficiente, mediante la liberación ágil de suelo listo para edificar, es esencial para acelerar la generación de nueva oferta. La estabilidad regulatoria y la reducción de los plazos administrativos son condiciones críticas para desbloquear la inversión y permitir que los proyectos se materialicen; la inseguridad jurídica es actualmente uno de los principales frenos a la inversión residencial.

Con la Inteligencia Artificial en plena expansión, es razonable esperar que la gestión del suelo deje de requerir plazos que se extienden durante décadas. La tecnología actual permite agilizar los estudios técnicos y simplificar los trámites preservando las garantías legales, ambientales y sociales necesarias.

2. Alinear oferta y demanda: repensar el producto residencial

Corregir los desequilibrios del mercado residencial también exige repensar el producto a través de modelos que incorporen mayor flexibilidad, servicios adaptados a los perfiles de los residentes y altos niveles de eficiencia operativa y gestión profesionalizada. El desajuste entre la oferta disponible y las necesidades reales de la demanda, no solo en vivienda tradicional, sino también en otras tipologías de activos como el *flex living*, *senior housing* y alojamiento para estudiantes, explica en gran medida el creciente atractivo de estos segmentos para el capital institucional. En 2025, el sector *Living* consolidó su posición como el principal foco de inversión inmobiliaria tanto en España, atrayendo 5.415 millones de euros y representando el 29% de la inversión total,

administrative timelines, labour shortages and rising costs have had a dramatic impact on supply in a business where margins are already tight. Without addressing these obstacles, any attempt to correct market imbalances through price intervention is doomed to fail.

Progress towards more efficient urban planning, through the agile release of build-ready land, is essential to accelerate the generation of new supply. Regulatory stability and shorter administrative timelines are critical conditions to unlock investment and allow projects to materialise; legal uncertainty is currently one of the main brakes on residential investment.

With artificial intelligence in full expansion, it is reasonable to expect that land development should no longer require timelines stretching over decades. Today's technology makes it possible to speed up technical studies and streamline procedures while preserving the necessary legal, environmental and social safeguards.

2. Aligning supply and demand: rethinking the residential product

Correcting residential market imbalances also requires rethinking the product, through models that incorporate greater flexibility, services tailored to resident profiles, and high levels of operational efficiency and professional management. The mismatch between available supply and the real needs of demand— not only in residential housing but also across other asset typologies such as flex living, senior housing and student accommodation—largely explains the growing appeal of these segments to institutional capital. In 2025, Living consolidated its position as the leading focus of real estate investment in both Spain, attracting €5.415 billion and accounting for 29% of total investment, and Europe, and forecasts suggest it will maintain this position in 2026, according to *CBRE's European Investor Intentions Survey 2026*.

como en Europa, y las previsiones sugieren que mantendrá esta posición en 2026, según la *European Investor Intentions Survey 2026* de CBRE.

3. Cambio de uso y reutilización de edificios para ampliar la oferta residencial

En entornos urbanos donde el nuevo desarrollo es más complejo, la reconversión de activos existentes hacia usos alternativos se ha convertido en una herramienta clave para aumentar la oferta residencial. Esta tendencia responde tanto a la fuerte y persistente demanda de vivienda como al dinamismo del sector turístico y se ha intensificado en los últimos años, con cerca de 90 activos reconvertidos a usos de *Living* desde 2023. La flexibilidad normativa es esencial para desbloquear el potencial de muchos activos que actualmente se encuentran infrautilizados.

4. Incentivos para el mercado del alquiler

La privatización de carteras de viviendas en alquiler, mediante la venta de unidades individuales, se ha consolidado como una tendencia significativa en el mercado residencial en España y en toda Europa. Esta dinámica está impulsada por el sólido comportamiento de los precios de venta residencial y por la incertidumbre regulatoria; cuando

3. Repurposing and reusing buildings to expand residential supply

In urban environments where new development is more challenging, the conversion of existing assets to alternative uses has become a key tool for increasing residential supply. This trend responds both to strong and persistent housing demand and to the dynamism of the tourism sector, and has intensified in recent years, with close to 90 assets converted to Living uses since 2023. Regulatory flexibility is essential to unlock the potential of many assets that are currently underutilised.

4. Incentives for the rental market

The privatisation of portfolios of rental housing, through the sale of individual units, has consolidated as a significant trend in the residential market in Spain and across Europe. This dynamic is driven by the strong performance of residential sale prices and by regulatory uncertainty; when regulatory risk increases and cash-flow visibility declines, capital rotates towards other uses or markets.

While this strategy increases the stock of housing for sale, it erodes part of the professionally managed rental supply—precisely at a time of peak demand.



En 2025, el sector Living consolidó su posición como el principal foco de inversión inmobiliaria en España, atrayendo 5.415 millones de euros y representando el 29% de la inversión total

el riesgo normativo aumenta y la visibilidad del flujo de caja disminuye, el capital rota hacia otros usos o mercados.

Si bien esta estrategia aumenta el stock de vivienda en venta, erosiona parte de la oferta de alquiler gestionada profesionalmente, precisamente en un momento de máxima demanda.

En este contexto, se necesitan soluciones para incentivar la inversión en el sector del alquiler mediante concesiones de suelo, estructuras de financiación estables o incentivos fiscales, así como esquemas de apoyo directo al alquiler para reducir la carga financiera de los hogares.

5. Una política de vivienda estatal, estable y transversal

El acceso a la vivienda afecta directamente a la competitividad económica del país: dificulta la atracción de talento, reduce la movilidad laboral, retrasa la formación de hogares e influye en las decisiones demográficas. El *Living* debe analizarse como una infraestructura económica básica, comparable al transporte o la energía, con un impacto directo en la productividad y el crecimiento.

Existe una clara necesidad de elevar la vivienda al nivel de una política económica de Estado, sustentada en objetivos a largo plazo, estabilidad regulatoria y una visión compartida que integre producción, suelo, financiación e incentivos.

En este marco, el papel del asesor adquiere una relevancia creciente para ayudar a anticipar tendencias y transformar los retos actuales en soluciones viables.

Acompañar a promotores, inversores, operadores y administraciones públicas a lo largo de todo el ciclo de vida inmobiliario, desde la definición de estrategias de suelo y producto hasta la estructuración financiera y la entrega del proyecto, es clave para mejorar el acceso a la vivienda y garantizar la sostenibilidad a largo plazo del mercado residencial.

In 2025, Living consolidated its position as the leading focus of real estate investment in Spain, attracting €5.415 billion and accounting for 29% of total investment

Against this backdrop, solutions are needed to incentivise investment in the rental sector, through land concessions, stable financing structures or tax incentives, as well as direct rental support schemes to reduce the financial burden on households.

5. A stable and cross-cutting state housing policy

Access to housing directly affects the country's economic competitiveness: it hampers talent attraction, reduces labour mobility, delays household formation and influences demographic decisions. Living should be analysed as a core economic infrastructure, comparable to transport or energy, with a direct impact on productivity and growth.

There is a clear need to elevate housing to the level of a state economic policy, underpinned by long-term objectives, regulatory stability and a shared vision that integrates production, land, financing and incentives.

Within this context, the role of the advisor takes on increasing relevance, helping to anticipate trends and transform today's challenges into viable solutions.

Supporting developers, investors, operators and public administrations throughout the entire real estate lifecycle—from defining land and product strategies to financial structuring and project delivery—is key to improving access to housing and ensuring the long-term sustainability of the residential market.

LA HIPOCRESÍA DE LA APUESTA TECNOLÓGICA EN EL SECTOR INMOBILIARIO

THE HYPOCRISY OF THE TECHNOLOGY PUSH APPROACH IN THE REAL ESTATE SECTOR



NICOLÁS SALAME
Director General de Akiles
Managing Director, Akiles

// Llevo años siendo testigo de una hipocresía mayúscula en el sector inmobiliario, basada en un delta infinito entre lo que digo que voy a hacer y lo que acabo haciendo.

Este sector lleva años llenando eventos, presentaciones, memorias anuales y discursos corporativos con palabras como innovación, digitalización, *smart building* o experiencia de usuario. Sin embargo, cuando llega el momento de tomar decisiones reales en una promoción, la tecnología suele ser lo primero que se simplifica, se abarata o, directamente, se elimina.

Existe una contradicción evidente entre el relato y la realidad: todos quieren sorprenderte con sus futuros edificios inteligentes, pero muy pocos están dispuestos a pagar lo que cuesta que eso sea una realidad. En la práctica, la tecnología se compra como si fuera un elemento más de la obra, comparable a cable eléctrico, tapa de caja de registro o pladur.

¿El resultado? Un parque de viviendas lleno de soluciones mediocres, experiencias de usuario nefastas, sistemas fragmentados sin integraciones reales y dispositivos cuya única ventaja competitiva es el precio.

// For years, I have witnessed massive hypocrisy in the real estate sector, based on an infinite gap between 'what I say I am going to do' and 'what I actually end up doing'.

For years, the sector has been filling events, presentations, annual reports and corporate speeches with words such as innovation, digitalisation, smart building and user experience. However, when it comes to making real decisions about a development, technology is usually the first aspect to be scaled back, the costs cut back on, or simply eliminated altogether.

There is a clear contradiction between the narrative and the reality: everyone wants to impress with their future smart buildings, but very few are willing to pay what it costs to make that a reality. In practice, technology is purchased as though it were just another building material, comparable to electric cable, a manhole cover or plasterboard. The result? Housing stock full of mediocre solutions, dreadful user experiences, fragmented systems with no real integration, and devices, the only competitive advantage of which is the price.

La domótica ha sido el gran relato tecnológico de los últimos años. Promesas de viviendas conectadas y experiencias digitales dentro del edificio. ¡Anda que no se ha levantado capital privado y público con ellas! Pero la realidad es mucho más incómoda: sistemas que dejan de funcionar, integraciones imposibles de mantener, instaladores que desaparecen y usuarios que terminan desactivando las funciones avanzadas porque nadie sabe quién ni cómo debe mantenerlas. Este fracaso no se explica por falta de innovación, sino porque el sector inmobiliario sigue intentando comprar tecnología al precio de un interruptor. Eso sí mata a la innovación.

Un edificio inteligente no es una colección de dispositivos instalados y ya. Es una plataforma tecnológica que requiere una arquitectura de software sólida, una infraestructura de mantenimiento, actualizaciones continuas y una inversión seria en ciberseguridad. En definitiva, una infraestructura digital de calidad. Todo aquello que, justamente, el sector sistemáticamente intenta evitar pagar.

Mientras tanto, el mercado se ha llenado de dispositivos extremadamente baratos, casi siempre importados de China y vendidos por empresas sin desarrollo tecnológico propio, sin control sobre el software y sin ningún tipo de responsabilidad sobre lo que ocurre cuando el sistema deja de marchar. Son productos que funcionan perfectamente en una demo comercial, pero cuyo futuro dentro de cinco o 10 años nadie puede garantizar.

Estas compañías oportunistas y cortoplacistas venden dispositivos y desaparecen de la gestión. Su propuesta de valor, basada únicamente en el precio, empuja a los desarrolladores tecnológicos nacionales que sí invierten en tecnología a perder foco en la excelencia tecnológica, lo cual termina mermando el potencial de innovación del sector.

Home automation has been the Big Tech story of recent years, with promises of connected homes and digital experiences within a building. It suffices to look at all the public and private capital raised on the back of them! Yet, the reality is far more uncomfortable: systems can stop working, integration becomes impossible to maintain, installers vanish, and users end up disabling the advanced features because nobody knows who should maintain them or how. This failure is not due to a lack of innovation, but because the real estate sector continues to try to buy technology for the price of a light switch, and this is what destroys innovation.

A smart building is not simply a collection of devices installed and that is it. It is a technological platform requiring robust software architecture, maintenance infrastructure, continuous updates and serious investment in cybersecurity. In short, it is high-quality digital infrastructure. It is everything that the sector systematically tries to avoid paying for.

Meanwhile, the market has been flooded with extremely cheap devices, almost always imported from China and sold by companies with no in-house technological development, no control over the software and no accountability whatsoever for what happens when the system stops working. These are products that work perfectly in a sales demonstration, but the future of which, in five or ten years' time, no one can guarantee.

These opportunistic, short-sighted companies sell devices and then disappear from the picture. Their value proposition, based solely on price, pushes domestic technology developers, who do invest in technology, to lose their focus on technological excellence, which ultimately undermines the sector's potential for innovation.

Un edificio inteligente es una plataforma tecnológica que requiere una arquitectura de software sólida, una infraestructura de mantenimiento, actualizaciones continuas y una inversión seria en ciberseguridad

A smart building is a technological platform that requires robust software architecture, maintenance infrastructure, continuous updates and a serious investment in cybersecurity

Es necesario confiar en fabricantes capaces de combinar excelencia tecnológica en producto y servicio y responsabilidad sobre sus sistemas en el tiempo

La tecnología real tiene un coste estructural. Si un sistema funciona de forma fiable, permite accesos remotos, integra distintos servicios del edificio, se actualiza constantemente y mantiene estándares de seguridad, es porque existe una infraestructura Cloud que lo hace posible: servidores, desarrollo continuo, ciberseguridad, monitorización, soporte y evolución permanente del software. Y absolutamente nada de eso es gratis.

Lamentablemente, el debate suele simplificarse a una pregunta reduccionista: ¿por qué un sistema tecnológico tiene una cuota o coste recurrente?, cuando la verdadera pregunta debería ser otra: ¿quién va a asumir la responsabilidad de que ese sistema siga funcionando dentro de 10 años?

Creo profundamente que quienes liderarán el sector inmobiliario en los próximos años serán aquellos que entiendan algo fundamental: los edificios están dejando de ser únicamente activos físicos para convertirse en infraestructuras tecnológicas vivas, que impactan directamente en la experiencia de usuario, la eficiencia operativa, la sostenibilidad y la escalabilidad de los activos. Y eso implica confiar en fabricantes capaces de combinar excelencia tecnológica en producto y servicio y responsabilidad sobre sus sistemas en el tiempo.

Porque la diferencia entre un edificio con marketing tecnológico y un edificio realmente inteligente está en las decisiones que se toman cuando se define el presupuesto de la promoción. Y ahí, solo ahí, es donde se revela si la apuesta por la tecnología es real o simplemente otra promesa fallida más del sector.

It is essential to rely on manufacturers capable of combining technological excellence in products and services with a long-term commitment to their systems

Real technology has a structural cost. If a system can operate reliably, allow remote access, integrate a variety of building services, be updated constantly and maintain security standards, it is because there is cloud infrastructure making this possible: servers, ongoing development, cybersecurity, monitoring, support and continuous software evolution. And, absolutely none of that is free of charge.

Unfortunately, the debate is often reduced to a simplistic question: ‘Why does a technological system have a subscription fee or recurring cost?’, when the real question should be: ‘Who will take responsibility for ensuring that system continues to function in 10 years’ time?

I firmly believe that those leading the real estate sector in the coming years will be those who understand a fundamental truth: buildings are ceasing to be merely physical assets and are becoming living technological infrastructure, which directly impact the user experience, operational efficiency, sustainability and scalability of an asset. This means relying on manufacturers capable of combining technological excellence in products and services with a long-term commitment to their systems.

The difference between a building with technology for marketing and a truly smart building lies in the decisions made at the development budget definition stage. Only at that stage does it become clear whether the commitment to technology is genuine or yet another failed promise from the sector.

WHEN THE REAL ESTATE THINKS GLOBAL AND ACTS LOCAL



Present in more than 86 countries, the CENTURY 21® brand is made up of 160,000 real estate advisors* with solid experience in the sector and in local trends and peculiarities, with a common goal: to find the best solutions in the market for our clients, creating solid relationships and providing them with the best experience.

Currently with more than 300 agencies in Portugal and Spain, the CENTURY 21 Network brings together more than 6,000 real estate professionals in both countries.

DISCOVER HERE OUR REAL ESTATE NETWORK AND THE BEST PROPERTIES:

SPAIN: WWW.CENTURY21.ES

PORTUGAL: WWW.CENTURY21.PT

CENTURY 21®
Iberia

*Each agency is legally and financially independent. CENTURY 21 real estate agents are external collaborators.



EL BIENESTAR DE UN HOGAR ES INSEPARABLE DE SU BUENA CLIMATIZACIÓN

A HOME'S COMFORT IS INSEPARABLE FROM PROPER TEMPERATURE REGULATION

CARLOS GÓMEZ
Director General de Toshiba
Managing Director, Toshiba

// El diccionario de la RAE tiene seis acepciones para la palabra Hogar y las seis unen conceptos de familia, domicilio, casa, asilo, lugar de ocio y reunión y también lugar donde se hace la lumbre para cocinar o calentar la casa. Hogar evoca confort, imágenes familiares cotidianas en paz y tranquilidad y la vida transcurriendo al ritmo adecuado, todo controlado.

El hogar es un refugio, ese lugar a temperatura perfecta que nos resguarda de las inclemencias del tiempo, del calor más extremo, del viento, la lluvia, el frío, el ruido y la contaminación.

Desde las cuevas a las casas de adobe con hogueras a las ínsulas y domus romanas con sistemas de calefacción por falso suelo llegamos hasta el siglo XX quemando cosas, ya sea madera, carbón, petróleo o gas, obteniendo confort, pero contaminando el aire de nuestras ciudades al ritmo de la mejora de calidad de vida de miles de millones de personas. Ahora la misma tecnología que nos permite enfriar y congelar los alimentos nos permite enfriar nuestra casa en verano, calentarla en invierno y aportar agua caliente sanitaria.

La aerotermia o bomba de calor multifunción es la tecnología que aprovecha la única fuente de energía renovable que siempre está disponible de forma ilimitada: la energía contenida en la atmósfera terrestre y que hace posible la vida también permite climatizar los hogares de una población de 8.000 millones de habitantes en crecimiento. En Finlandia o en Florida la aerotermia funciona para satisfacer la necesidad de refrigeración, calefacción y agua caliente con el mejor rendimiento y el menor coste. A 25ºC bajo cero o a 45ºC tu hogar se mantiene a la temperatura que tú eliges. Los equipos de

// The Spanish Royal Academy dictionary lists six definitions for the word '*hogar*' (home), all of which connect the concepts of family, residence, house, shelter, leisure and gathering place, and also the place where a fire is lit for cooking or heating the home. Home evokes comfort, everyday family scenes of peace and quiet, and life flowing at just the right pace, where everything is under control.

Home is a refuge, that place at just the right temperature, which shelters us from the harshness of the elements, and from the most extreme heat, wind, rain, cold, noise and pollution.

From caves to adobe houses with open fires, to the Roman *insula* apartment-like building and the *domus* single-family home with underfloor heating systems, we have reached the 20th century still burning things, whether wood, coal, oil or gas. Gaining in comfort, yet polluting the air in our cities, at the same pace as the quality of life rises for billions of people.Now, the same technology that allows us to cool and freeze food enables us to cool our homes down in the summer, heat them in the winter and provides us with domestic hot water.

Aerothermal energy, or use of a multi-function heat pump, is the technology that harnesses the only renewable energy source always available in unlimited quantities: the energy contained in the Earth's atmosphere, which makes life possible, can also enable comfortable temperatures in homes for a population of 8 billion people. Whether in Finland or Florida, air-source heat pumps work to meet the need for cooling, heating and hot water at the highest performance level and lowest cost. Whether at -25°C or 45°C, your home stays at the temperature you choose. Air-source heat pumps are capable of

aerotermia son capaces de aportar el 100% de la energía calorífica necesaria consumiendo solo una fracción de energía eléctrica obteniendo la mayor parte de la energía del aire exterior. Y cada nueva generación de equipos es optimizada por la industria.

Siempre disponible, transferimos la energía del aire del exterior al interior de nuestras casas para obtener la mejor temperatura y luego las paredes y ventanas la devuelven al aire.

La aerotermia permite construir edificios, hogares, viviendas, con calefacción a baja temperatura por suelo radiante, optimizando al máximo los m^2 disponibles en cada estancia y permitiendo la mayor calificación energética del edificio, aportando valor al inmueble en el momento de invertir en él y también al desinvertir en el mismo.

Nuestro hogar es la mayor inversión de nuestra vida y la aerotermia consigue que los costes asociados al confort de vivir a gusto sean menores, estables y controlables. Al no estar ligada a ninguna materia prima fósil, su coste no está sujeto a las variaciones de mercado y es la única tecnología que puede construir un hogar autónomo energéticamente con sistemas de captación solar fotovoltaica y/o baterías. La aerotermia se adapta al proyecto inmobiliario, ya que por modularidad y diversidad de oferta puede instalarse en viviendas unifamiliares o en edificios en altura con cientos de familias. El promotor, el arquitecto y el constructor encuentran la respuesta a sus distintos conceptos de diseño descentralizado e independiente o centralizado y distribuido.

Los sistemas de control y la amplitud de gamas y equipos disponibles permiten trabajar con cualquier dimensión en edificación, aumentando el valor del edificio y mejorando la vida de sus habitantes.

Las ciudades y las comunidades de vecinos se aprovechan de un sistema que no genera emisiones locales de gases de combustión ni partículas nocivas y tiene costes de mantenimiento reducidos, no hay residuos ni suciedad que vayan minando la eficiencia de los componentes. El aire está ahí, solo necesitamos aprovecharlo para mejorar nuestra calidad de vida.

delivering 100% of the heating energy needed whilst consuming only a fraction of electricity, drawing most of that energy from the outdoor air. Furthermore, with every new generation of equipment, the industry gains in performance.

We transfer the energy in outdoor air, which is always available, into our homes to achieve the ideal temperature, and it is released it back into the air through the walls and windows.

Air-source heat pumps enable the construction of buildings and homes with low-temperature underfloor heating, making the most of the available floor space in each room, and giving the building the highest energy rating, consequently adding value to the property both when investing in it and selling it.

Our home is the biggest investment of our lives, and air-source heat pumps ensure that the costs associated with living comfortably are lower, stable and manageable. As it is not linked to any fossil fuel, its cost is not subject to market fluctuations, and it is the only technology that can create a fully energy-independent home with solar photovoltaic panels and/or batteries. Air-source heat pumps adapt to any real estate development project. Thanks to the modularity and range of options, they can be installed in single-family homes or large residential buildings for hundreds of families. Developers, architects and builders find a solution tailored to their different design concepts, whether decentralised and stand-alone or centralised and distributed.

The control systems and the wide range of available equipment make it possible to work with any building size, increasing the value of the building and improving the lives of those who live there.

Towns, cities and residents' associations benefit from a system that produces no local combustion emissions or harmful particles, has low maintenance costs, and produces no waste or dirt that undermines the efficiency of its components. The air is there. We just need to harness it to improve our quality of life.





TENDENCIAS EN COCINAS, EL CORAZÓN DEL HOGAR

KITCHEN TRENDS: THE HEART OF THE HOME



MANUEL DELGADO
Responsable Estratégico de Interiorismo en IKEA en España
Head of Interior Design Strategy, IKEA Spain

// Según nuestro estudio *Life at Home* de 2023 sobre cómo son los hogares en España y cómo vivimos los españoles, el 100% de las casas en España tienen cocina. Ningún dato indica que las cocinas vayan a desaparecer, aunque sí que evolucionarán.

Las tendencias en cocinas han cambiado significativamente. Este espacio ha pasado de ser una zona secundaria y casi escondida, a convertirse, junto con el salón, en el verdadero corazón del hogar. Hoy, cocina y salón se integran y funcionan como dos grandes *hubs* relacionales.

Las cocinas actuales son espacios multifuncionales donde no solo se cocina, sino que también funcionan como comedor, lugar de socialización, espacio de trabajo y área de desconexión.

La cocina también se ha convertido en un espacio de cuidados, tanto físicos como emocionales. Es el lugar donde se eligen y preparan los alimentos que nutren el cuerpo, promoviendo una alimentación saludable y consciente.

Además, la cocina es un espacio donde se fortalecen los vínculos con los seres queridos. Es un lugar de encuentro, donde se comparten momentos especiales y se mantienen relaciones significativas.

Desde el punto de vista del usuario, la cocina evoluciona en dos direcciones:

// According to our 2023 *Life at Home* study on what our homes are like in Spain and how we live, 100% of homes in Spain have a kitchen. There is no evidence to suggest that kitchens are going to disappear, although they will certainly evolve.

Kitchen trends have changed significantly. The space has gone from being a secondary, almost hidden area to becoming the true heart of the home, alongside the living room. Today, the kitchen and living room are integrated and function as two major social hubs.

Modern kitchens are multi-functional spaces, not only where people cook, but which also serve as a dining room, a place for socialising, a workspace and a place to unwind.

The kitchen has also become a space for self-care, both physical and emotional. It is the place where food is chosen and prepared to nourish the body, promoting healthy, mindful eating.

Furthermore, the kitchen is a space in which to bond with loved ones. It is a meeting place, where special moments are shared and meaningful relationships are nurtured.

From the user's perspective, the kitchen is evolving in two directions:

1-Espacio gastronómico y creativo

En este contexto, la cocina se consolida como un lugar de creación y expresión personal, donde el acto de cocinar se vive como una experiencia sensorial y cultural, asociada al placer, al autodesarrollo y al bienestar cotidiano. Para los amantes de la comida, la cocina es un templo donde siempre están al tanto de las últimas tendencias culinarias. Estos entusiastas de la gastronomía suelen equipar sus cocinas con pequeños electrodomésticos de innovación. Además, son apasionados del café de especialidad, por lo que tienen cafeteras de última generación para preparar su bebida favorita con la mejor calidad.

1-A gastronomic, creative space

In this context, the kitchen is established as a place for creating and personal expression, where the act of cooking is experienced as a sensory, cultural experience, associated with pleasure, self-development and everyday well-being. For food lovers, the kitchen is a sanctuary where they are always up-to-date with the latest food trends. These gastronomy enthusiasts often equip their kitchens with innovative small appliances. They are also passionate about speciality coffee, and have state-of-the-art coffee machines to prepare their favourite drink to the highest standard.

La cocina evoluciona como un espacio de diseño completo, donde la integración, la materialidad y la iluminación definen nuevas formas de habitarla

Kitchens are evolving into fully-designed spaces, where integration, materials and lighting define new ways of using the space



2-Menos cocina para más salón

Existe también un perfil de personas que apenas cocina y cuya interacción principal con este espacio se limita a calentar alimentos. Se trata de un perfil opuesto al *foodie*, que utiliza la cocina de forma mínima y, por ello, prefiere reducir su tamaño para destinar más superficie al salón. En estos casos, la cocina evoluciona hacia un ambiente compacto y estrictamente funcional, equipado solo con lo imprescindible y diseñado para integrarse de la manera más discreta posible en el salón.

Su función es puramente práctica, no incorporan componentes emocionales ni rituales asociados a la experiencia culinaria.

MUEBLES: INTEGRACIÓN, OPTIMIZACIÓN Y DISEÑO FUNCIONAL

Los muebles de cocina evolucionan hacia soluciones que combinan una estética muy cuidada y un alto rendimiento. La tendencia dominante es apostar por una **integración total**, ocultando los elementos técnicos para que todo se vea uniforme. Los frentes lisos, los sistemas sin tiradores y los perfiles ocultos ayudan a mantener el espacio limpio y ordenado y refuerzan esta idea de pureza visual.

MATERIALES: NATURALIDAD, RESISTENCIA Y TEXTURAS TÁCTILES

Los materiales buscan transmitir calidad sensorial y durar en el tiempo. La tendencia va hacia superficies que combinan **un aspecto natural** con buenas **prestaciones técnicas**.

• Las **maderas** macizas o chapas recuperan protagonismo, con vetas visibles y acabados mate que aportan calidez.

2-Less kitchen space, more living room space

There is also a type of person who hardly ever cooks and whose main interaction with the space is limited to reheating food. This profile is the opposite of the foodie; they use the kitchen minimally and prefer to reduce its size to allocate more space to the living room. In these cases, the kitchen evolves into a compact, strictly functional space, equipped only with the essentials and designed to blend into the living room as discreetly as possible.

Its function is purely practical; it incorporates no emotional or ritual elements associated with the food experience.

FURNITURE: INTEGRATION, OPTIMISATION AND FUNCTIONAL DESIGN

Kitchen furniture is evolving towards solutions that combine a refined aesthetic with high performance. The main trend is moving towards **total integration**, concealing technical elements so that everything appears uniform. Smooth cabinet fronts, handle-free systems and concealed outlines help keep the space clean and tidy, and reinforce this idea of visual purity.

MATERIALS: NATURAL, DURABLE AND TACTILE TEXTURES

Materials aim to convey a sense of quality and stand the test of time. The trend is moving towards surfaces that combine **a natural look** with good **technical performance**.

• Solid **wood** and veneers are making a comeback, with visible grain and matt finishes that lend warmth.





• Los **porcelánicos y superficies ultracompactas**, **cuarzos y composites** se imponen por su resistencia.

• El **vidrio texturizado o acanalado** aparece en vitrinas y muebles altos, permitiendo enseñar sin mostrar del todo.

• Las **piedras naturales**, como el mármol o la cuarcita, se utilizan tanto en encimeras como en frontales, lo que aporta carácter y singularidad.

• Los **acabados metálicos** en frentes, muebles o accesorios son uno de los materiales de moda en cocinas de estilo industrial.

COLOR: PALETAS CÁLIDAS, NEUTRAS Y SOFISTICADAS

La tendencia cromática se aleja del blanco absoluto y se orienta hacia tonos más envolventes y naturales.

• **Tonos tierra** (arena, topo, arcilla...) que aportan serenidad.

• **Verdes profundos y azules grisáceos**, asociados a la naturaleza y al bienestar.

• **Negros, grafitos y antracitas** para cocinas minimalistas y con mucho impacto visual.

• **Maderas claras** que refuerzan la luminosidad y el estilo nórdico.

• **Acabados metalizados** en acero, latón, cobre o negro mate que sirven para dar un toque contemporáneo.

ILUMINACIÓN: DISEÑO POR CAPAS Y ATMÓSFERAS REGULABLES

La iluminación se convierte en un elemento estratégico del diseño de cocinas, tanto por su valor funcional como emocional. Se trabaja en **capas** para garantizar comodidad visual y versatilidad.

La iluminación deja de ser solo un elemento técnico para convertirse en un recurso que define cómo se vive y se siente el espacio.

En conclusión, la cocina evoluciona como un espacio de diseño completo, donde la integración, la materialidad y la iluminación definen nuevas formas de habitarla. Las tendencias actuales apuestan por muebles más limpios y modulares, materiales táctiles y naturales, paletas cálidas y sofisticadas y una iluminación por capas que permite crear distintas atmósferas.

La cocina se consolida como un entorno estético, funcional y con mucho significado emocional, capaz de adaptarse a los distintos estilos de vida del hogar actual.

• **Porcelain tiles and ultra-compact surfaces**, **quartz and composites** are gaining ground due to their durability.

• **Textured or ribbed glass** features in display cabinets and tall units, allowing items to be displayed without being fully exposed.

• **Natural stones**, such as marble or quartzite, are used on both worktops and wall panels, adding character and uniqueness.

• **Metallic finishes** on cabinet fronts, furniture or accessories are one of the trendiest materials in industrial-style kitchens.

COLOUR: WARM, NEUTRAL AND SOPHISTICATED PALETTES

The colour trend is moving away from pure white and towards more enveloping, natural tones.

• **Earth tones** (sand, taupe, clay...) that bring a sense of calm.

• **Deep greens and greyish blues**, associated with nature and well-being.

• **Black, graphite and anthracite** for minimalist kitchens with a strong visual impact.

• **Light woods** that enhance brightness and the Nordic style.

• **Metallic finishes** in steel, brass, copper or matt black to add a contemporary touch.

LIGHTING: LAYERED DESIGN AND ADJUSTABLE ATMOSPHERES

Lighting has become a strategic element in kitchen design, both for its functional and emotional value. It is **layered** to ensure visual comfort and versatility.

Lighting is no longer just a technical element but a resource that defines how the space is lived in and experienced.

In conclusion, kitchens are evolving into fully-designed spaces, where integration, materials and lighting define new ways of using the space. Current trends favour cleaner, modular furniture, tactile and natural materials, warm and sophisticated colour palettes, and layered lighting so as to create different atmospheres.

The kitchen is establishing itself as an aesthetic, functional and emotionally significant space, capable of adapting to the diverse lifestyles of the modern home.

DIEZ AÑOS DE GRADO INMOBILIARIO ASPRIMA-APCE–UPM: LA FUERZA DE LA GENEROSIDAD COLECTIVA

TEN YEARS OF THE ASPRIMA-APCE–UPM POSTGRADUATE TRAINING PROGRAMME: THE POWER OF COLLECTIVE GENEROSITY



ANA HERNÁNDEZ
Presidenta de la Comisión de Formación de ASPRIMA
Chair of the ASPRIMA Training Committee

// El décimo aniversario del Grado Inmobiliario ASPRIMA-APCE–UPM es un hito que, más allá de representar una cifra cronológicamente redonda y significativa, es una prueba, por la vía de los hechos, de la validez de una convicción compartida: que la formación real que necesita nuestro sector se construye cuando universidad y empresa deciden caminar juntas. Esa alianza público-privada, práctica y exigente, es el núcleo que ha definido el programa desde sus inicios y que explica su impacto y su evolución.

Si algo ha caracterizado esta década es la **generosidad colectiva** que hace posible el proyecto. Generosidad de las instituciones que lo impulsan y de las decenas de profesionales que entran en el aula para convertir la experiencia real en aprendizaje, de las empresas que abren sus puertas para que las prácticas no sean un trámite, sino un salto profesional, y de quienes revisan y ajustan cada año contenidos, eventos y formatos para que el Grado evolucione al ritmo de un sector que no deja de transformarse.

La propia conversación pública del programa, sobre todo en LinkedIn, refleja esa idea de comunidad. En publicaciones y comentarios aparecen, una y otra vez, tres palabras: **visión**, **oportunidad** y **vínculo**.

Hay quienes recomiendan el programa porque completa su perfil técnico con una dimensión empresarial, jurídica y estratégica difícil de adquirir por otras vías. Quienes destacan que, más allá de esta

// The 10th anniversary of the ASPRIMA-APCE–UPM Postgraduate Training Programme on Real Estate Planning and Management is a milestone which goes beyond reaching a symbolically significant number. Through the specific results achieved, it is proof of the validity of a shared conviction: that the real training our sector needs is created when universities and businesses decide to work together. This practical, rigorous public-private partnership is at the heart of the training programme, defining it from the outset and shaping its impact and evolution.

If anything has characterised this 10-year period, it is the **collective generosity** making the project possible. It is the generosity of the institutions driving it and the scores of professionals who enter the classroom to turn real-world experience into learning; the generosity of the companies who open their doors so that work placements are not merely a formality but a professional leap forward; and the generosity of those who review and adjust the content, events and format every year so that the postgraduate training programme evolves in line with a sector that is constantly transforming.

The public conversation surrounding the programme, particularly on LinkedIn, reflects this sense of community. Three words appear time and time again in posts and comments: **vision**, **opportunity** and **connection**.

Some students recommend the programme because it enhances their technical profile giving them a business, legal and strategic

visión integral del negocio inmobiliario, el Grado les proporciona un acceso privilegiado al tejido empresarial del sector, a través de los muchos eventos sectoriales en los que se les acoge. Quienes valoran la visibilidad que la comunidad del Grado proporciona al talento joven a través de iniciativas como los Luminary Awards, que reconocen la excelencia, la innovación y el compromiso de jóvenes profesionales con nuestro sector. Y, por último, quienes hablan de "*una de las experiencias más enriquecedoras*" de su vida, de crecimiento personal y profesional, de amistades que se convierten en red y del agradecimiento explícito al equipo que sostiene el programa con compromiso, dedicación y cariño, liderado por Víctor Sardá y apuntalado, en infinidad de detalles, por Andrea Martínez.

Pero más allá de la percepción personal del programa por parte de quienes lo cursan, el **impacto** del Grado se puede medir con tres indicadores clarísimos: la empleabilidad casi total de los alumnos, su rápida progresión profesional y la valoración que las propias empresas de nuestro sector hacen del programa.

La **progresión profesional** de los alumnos, no solo es producto de la preparación y la red de contactos con los que cuentan al salir del Grado, sino que también está siendo acelerada por otros dos

dimension that is difficult to acquire by other means. Others highlight that, beyond a comprehensive view of the real estate business, the training programme gives them exceptional access to the sector's business network, through the many industry events they can attend. Others value the visibility provided by the programme's community for young talent through initiatives such as the Luminary Awards, which recognise excellence, innovation and commitment to our sector by young professionals. Finally, some students speak of '*one of the most enriching experiences*' of their lives, due to personal and professional growth, and friendships that have become a network. They express their sheer gratitude to the team running the programme with commitment, dedication and care, led by Víctor Sardá and underpinned, in countless ways, by Andrea Martínez.

Yet, beyond the personal perception of those taking the training programme, its **impact** can be measured by three very clear indicators: a near-total employability rate among students, their rapid career progression, and the high regard in which companies in our sector hold the training programme.

Students' **career progression** is not only the result of the training and professional network they have gained by the time they graduate. It is







programas "*secuela*" que inciden significativamente en su crecimiento, no ya como profesionales, sino como directivos: el Bootcamp Financiero y el Programa de *Mentoring*.

La **valoración de las propias empresas** asociadas a ASPRIMA se demuestra no solo por la contratación del talento joven procedente del Grado, sino también por su utilización como **herramienta de desarrollo directivo** para profesionales en ejercicio. En concreto, a partir de su sexta edición, el programa respondió a la necesidad de las empresas de formar talento interno, incorporando la modalidad de Titulado Especialista. El crecimiento sostenido de esta modalidad, que comenzó con una representación del 4% en la sexta promoción y ha evolucionado hasta un 30% en la décima, es una prueba clara de la confianza del sector en el Grado y de que no solo forma talento joven, sino que **acompaña carreras profesionales** que requieren el entendimiento del ciclo inmobiliario completo, desde el suelo y el planeamiento hasta la viabilidad, el producto, el capital y la gestión del activo.

La puesta en marcha del Grado Inmobiliario de ASPRIMA fue una iniciativa llena de visión, valentía y sentido común de Juan Antonio Gómez-Pintado, en aquel momento presidente de ASPRIMA y de APCE. Diez años después, la mayor satisfacción para todos los que, de una forma u otra, tenemos la suerte de participar en este maravilloso proyecto, es comprobar que el círculo se cierra y se retroalimenta cuando nuestros egresados regresan al aula para compartir sus experiencias y aprendizajes con los nuevos alumnos, reforzando la idea de que el Grado no termina con un diploma, sino que continúa como comunidad.

also accelerated by two additional 'follow-up' programmes that have significant impact on their development, not only as professionals, but also as managers: the Real Estate Finance Bootcamp and the Mentoring Programme.

ASPRIMA's own member **companies hold the programme in high regard**, demonstrated not only in their recruitment of young talent from the programme, but also because they use it as a **management development tool** for practising professionals. Specifically, from its sixth intake onwards, the programme responded to companies' need to train internal talent by introducing the Specialist Graduate track. The sustained growth of this track, which began with a 4% share in the sixth year and has risen to 30% in the tenth year, is clear evidence of the sector's confidence in the training programme and shows that It not only trains young talent but also **supports professional careers** requiring an understanding of the entire real estate cycle, from land and planning through to feasibility, product, capital and asset management.

The launch of the ASPRIMA Postgraduate Training Programme on Real Estate Planning and Management was an initiative full of the vision, courage and common sense of Juan Antonio Gómez-Pintado, then president of ASPRIMA and APCE. Ten years later, the greatest satisfaction for all fortunate enough to be part of this wonderful project, in one way or another, is to see the circle come full circle and feed back into itself when our previous graduates return to the classroom to share their experience and lessons learnt with new students. This reinforces the idea that the training programme does not end with a diploma, but continues as a community.

ASPRIMA

ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
INMOBILIARIOS DE MADRID

DONDE EL SECTOR SE UNE PARA TRANSFORMAR MADRID



www.asprima.es

EMPLEO Y VIVIENDA: DOS PILARES CLAVE PARA LA INTEGRACIÓN SOCIAL

EMPLOYMENT AND HOUSING: TWO KEY PILLARS FOR SOCIAL INTEGRATION



BEGOÑA ARIAS GONZÁLEZ
Subdirectora del Servicio Diocesano de Empleo de Cáritas Madrid
Deputy Director of the Diocesan Employment Service, Caritas Madrid

// La carencia de vivienda, más o menos confortable, que permita mantener una situación de vida estable para afrontar responsabilidades familiares y laborales, es una realidad social que preocupa.

Como indica el Informe FOESSA25 para la Comunidad de Madrid, el acceso a la vivienda es un problema creciente que afecta a amplios sectores de la sociedad madrileña. La disponibilidad de alojamiento adecuado constituye un requisito fundamental para la integración social: uno de cada cinco hogares (23,3% de la población) se encuentran afectados por problemas de exclusión social residencial. Y la carencia de empleo estable, digno y con salarios acordes al coste de la vida, que limita, por tanto, el acceso a una vivienda es, sin duda, también una realidad social que preocupa.

Según FOESSA25, el crecimiento en el empleo no ha llevado asociado un incremento de los salarios en términos reales, afectando las situaciones de exclusión social por el trabajo a un 11% de los hogares de la población madrileña.

¿Es posible acercar oferta y demanda laboral en el sector inmobiliario y sus empresas constructoras, proveedores, promotoras...? Sin duda, sería una vía de mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos trabajadores, así como una alternativa para el fortalecimiento del futuro del sector: la carencia de trabajadores cualificados en el mercado inmobiliario en todas sus dimensiones es una realidad que también preocupa.

// The housing shortage is a worrying social reality, because, however modest housing may be, it enables people to maintain a stable life and meet family and work responsibilities.

As outlined by the FOESSA25 Report for the Community of Madrid, access to housing is a growing problem, affecting broad sections of Madrid society. The availability of adequate housing is a fundamental requirement for social integration: one in five households (23.3% of the population) is affected by housing-related social exclusion. The shortage of stable, decent employment with wages in line with the cost of living, which in turn limits access to housing, is, undoubtedly, also a worrying social reality.

According to FOESSA25, employment growth has not been accompanied by a rise in real wages, with work-related social exclusion affecting 11% of households in the Madrid population.

Is it possible to bridge the gap between labour supply and demand in the real estate sector and its construction companies, suppliers, and developers? Without doubt, this would be a way of improving the living conditions of working citizens, as well as an alternative for strengthening the future of the sector: the shortage of skilled workers in the real estate market across all its dimensions is also a worrying social reality.

Convencidos del reto, la actividad del servicio de empleo de Caritas Madrid busca dar respuesta al equilibrio inestable de la oferta y la demanda del mercado laboral con herramientas de intervención sociolaboral como la formación para el empleo, las empresas de inserción y la intermediación laboral con compañías colaboradoras que confían en candidatos cualificados acompañados por la organización.

Somos realidades complementarias: Caritas Madrid prepara y fortalece a trabajadores competentes y las empresas aprovechan el talento de tantas personas que con entusiasmo y decisión afrontan un reto complicado: buscar la oportunidad que permita cambiar sus vidas.

La formación es un elemento transformador, que desarrollamos en procesos prácticos e inmersivos en aulas taller y en preparación en contexto real para una incorporación laboral ágil. Tras un primer acercamiento al oficio se facilita la intermediación con las empresas en las que se culmina el periodo formativo con las especificaciones propias de cada organización.

Más de 800 alumnos se han formado en el Campus Caritas Madrid y la satisfacción es enorme. Las vidas cambian, no solo las circunstancias de las vidas.

Así podríamos ejemplificar la realidad de muchas personas acompañadas, pero cada contratación efectiva es una oportunidad única: "*Este empleo no solo nos da estabilidad, sino también esperanza y la oportunidad real de integrarnos laboralmente en el sector para el cual nos formamos. Gracias a este proyecto, hoy me siento más preparado, más seguro y con nuevas oportunidades para construir un futuro digno para mí y mi familia. Este proyecto no solo nos forma profesionalmente, también nos hace sentir vivos, valorados y apoyados. Che korasõite guive, aguyje. De todo corazón, gracias*".

El reto está abierto: construir oportunidades juntos para un sector en auge y para unos trabajadores ilusionados y competentes para ser futuro.

Convinced of the challenge, the work of the Caritas Madrid employment service seeks to address the unstable balance between labour market supply and demand, using socio-labour intervention tools, such as training, social integration enterprises and work placements with partner companies that place their trust in qualified candidates supported by the organisation.

We are complementary realities: Caritas Madrid prepares and strengthens competent workers, whilst companies harness the talent of so many people who, with enthusiasm and determination, take on a significant challenge: finding the opportunity that will change their lives.

Training is a transformative element, delivered through practical, immersive processes through workshop-style classes and real-world work placements, enabling a smooth transition into employment. Following an initial introduction to the trade, we facilitate the connection with companies where the training period is completed in accordance with each organisation's specific requirements.

Over 800 students have trained at the Caritas Madrid Campus, and their sense of fulfilment is immense. Lives are changed, not just life circumstances.

Every successful placement is a unique opportunity, yet this is how we could illustrate the reality experienced by many of the people we support. "*The job gives us not only stability, but also hope and the real opportunity to integrate professionally into the sector for which we have trained. Thanks to this project, today I feel more prepared, more confident, with new opportunities to build a decent future for myself and my family. This project does not just train us professionally, it also makes us feel alive, valued and supported. Che korasõite guive, aguyje. With all my heart, thank you*".

The challenge begins: building opportunities together for a thriving sector and enthusiastic, competent workers ready to shape the future.

Más de 800 alumnos se han formado en el Campus Caritas Madrid

Over 800 students have trained at the Caritas Madrid Campus

UN AÑO DE EVENTOS ASPRIMA
A YEAR OF ASPRIMA EVENTS



PREMIOS INMOBILIARIOS ASPRIMA – SIMA 2025

ASPRIMA REAL ESTATE AWARDS – SIMA 2025

Los Premios Inmobiliarios ASPRIMA-SIMA, de carácter anual, son el referente para el reconocimiento público de las mejores iniciativas del sector inmobiliario. La convocatoria de 2025 ha constado de 11 premios bajo la modalidad de concurso y tres premios especiales de libre designación por el jurado, que en este caso fueron: Profesional destacado del año, Mejorando la imagen del sector y Proyecto internacional de regeneración urbana.

// The annual ASPRIMA-SIMA Real Estate Awards are a benchmark for public recognition of the best initiatives in the real estate sector. The 2025 edition comprised 11 category-based awards and three special awards selected by the jury, which were: Outstanding Professional of the Year, Improving the Image of the Sector, and International Urban Regeneration Project.

LANDCAM: LA BRÚJULA DE LOS SUELOS EN DESARROLLO

LANDCAM: THE COMPASS FOR LAND UNDER DEVELOPMENT

ASPRIMA y Atlas Real Estate Analytics organizaron esta jornada en la que se reunieron cuatro consejeros y un viceconsejero de las comunidades autónomas más activas en materia de mejoras urbanísticas y de suelo, junto a los presidentes de las juntas de compensación de los principales desarrollos. Además, se abordaron las principales novedades de la nueva versión de la plataforma LandCAM, que monitoriza en tiempo real los desarrollos urbanísticos activos en la Comunidad de Madrid.

// ASPRIMA and Atlas Real Estate Analytics organised the event, which brought together four regional ministers and one deputy regional minister from the autonomous communities most active in the field of urban and land improvement, alongside chairpersons from the compensation boards of the main developments. In addition, the main new features of the latest version of the LandCAM platform were discussed; this platform monitors active urban development in real-time in the Community of Madrid.

MIPIM 2025

En el marco de una feria internacional clave para el desarrollo urbano y la inversión, el alcalde de Madrid, José Luis Martínez-Almeida, y la presidenta de ASPRIMA, Carolina Roca, mantuvieron un encuentro, bajo el título *Madrid in Transformation: An Opportunity for the Future*. La sesión, que despertó un gran interés, reunió a un auditorio de 100 inversores de 90 países, colgando el cartel de aforo completo.

// As part of a key international trade fair for urban development and investment, the Mayor of Madrid, José Luis Martínez-Almeida, and the President of ASPRIMA, Carolina Roca, held a meeting



entitled 'Madrid in Transformation: An Opportunity for the Future'. The session attracted considerable interest, bringing together an audience of 100 investors from 90 countries, in a fully-booked venue.



JORNADA “EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA SÍ TIENE SOLUCIÓN”

‘THE HOUSING PROBLEM HAS A SOLUTION’ CONFERENCE

Inaugurada por José María García Gómez, viceconsejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras, quien puso el foco en la importancia de la legislación y la colaboración municipal para solventar las complicaciones en materia de vivienda, el objetivo de esta jornada fue analizar las diversas políticas de vivienda en los distintos ayuntamientos.

// The conference was opened by José María García Gómez, Deputy Minister for Housing, Transport and Infrastructure. He highlighted the importance of legislation and co-operation between municipalities to resolve housing issues. The aim of the conference was to analyse the different housing policies implemented by local councils.



V ENCUENTRO INMOSOSTENIBLE

5TH INMOSOSTENIBLE EVENT

ASPRIMA y GF Building Flow Solutions (Uponor) reunieron a más de 150 directivos y a líderes de las principales compañías del sector para analizar el proceso de transformación de la edificación. Durante la jornada se abordaron cuestiones clave como la sostenibilidad en el diseño y la construcción, las certificaciones y la Taxonomía ambiental, así como las estrategias para reducir las emisiones de carbono a lo largo de todo el ciclo de vida de los edificios.

// ASPRIMA and GF Building Flow Solutions (Uponor) brought together more than 150 executives and leaders from the sector’s leading companies to analyse the transformation process in the building industry. During the event, key issues were addressed, such as sustainability in design and construction, certification and environmental taxonomy, as well as strategies to reduce carbon emissions throughout the entire life cycle of buildings.

XI EFIMAD 11TH EFIMAD

CaixaBank y ASPRIMA organizaron el XI Encuentro de Financiación Inmobiliaria de Madrid (EFIMAD), inaugurado con los discursos de Marc Benhamou, director de Banca de Empresas de CaixaBank, y Carolina Roca, presidenta de ASPRIMA. El undécimo aniversario de este encuentro reunió a más de 350 profesionales del sector público y privado para analizar y debatir sobre las claves de la financiación y el futuro del mercado inmobiliario en España. La jornada concluyó con un análisis del contexto del sector, en el que se señaló que el mercado de la vivienda seguirá creciendo y que los precios ascenderán en cifras similares a las de 2025.

// CaixaBank and ASPRIMA organised the 11th Madrid Real Estate Financing Conference (EFIMAD), which opened with speeches by Marc Benhamou, Head of Business Banking at CaixaBank, and Carolina Roca, President of ASPRIMA. The 11th edition of this conference brought together more than 350 professionals from the public and private sectors to analyse and discuss key aspects of financing, and the future of the real estate market in Spain. The conference ended with an analysis of the context of the sector, in which it was noted that the housing market will continue to grow and prices will rise to levels similar to those of 2025.

¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES CLAVES PARA SOLUCIONAR LA ESCASEZ DE VIVIENDA??

WHAT ARE THE KEY FACTORS TO ADDRESSING THE HOUSING SHORTAGE?



JUAN CARLOS CALVO

Director de Desarrollo Corporativo y Relación con Inversores

Director of Corporate Development and Investor Relations

METROVACESA

El acceso a la vivienda se ha consolidado como uno de los principales retos económicos y sociales en España. A diferencia de ciclos anteriores, la tensión actual no responde a un exceso de financiación, sino a un desequilibrio estructural entre la creación de nuevos hogares y la capacidad de producir vivienda.

En los últimos años, el crecimiento demográfico ha superado de forma sostenida el ritmo de construcción, generando un déficit acumulado que dificulta el acceso, especialmente en los principales núcleos urbanos.

La respuesta pasa por aumentar la oferta allí donde la demanda crece con mayor intensidad. Para ello, resulta imprescindible movilizar suelo finalista, agilizar los procesos administrativos y reforzar la capacidad productiva del sector.

Al mismo tiempo, es necesario impulsar la vivienda asequible y fórmulas que faciliten el acceso, especialmente en alquiler, donde la colaboración público-privada será clave.

// Access to housing has become one of the main economic and social challenges in Spain. Unlike previous cycles, current tension in the sector is not due to an excess of financing, but to a structural imbalance between new household creation and the capacity to produce housing.

Over recent years, population growth has consistently outpaced the rate of construction, creating a cumulative deficit that hinders access, particularly in major urban centres.

The solution lies in increasing supply where demand is growing most rapidly. To achieve this, it is essential to mobilise land designated for housing, streamline administrative processes and strengthen the sector's production capacity.

At the same time, it is necessary to boost affordable housing and schemes that facilitate access to housing, particularly in the rental sector, where public-private partnership will be key.



OLATZ GONZÁLEZ,
Subdirectora Territorial Centro
Deputy Regional Director Centre
INBISA

La escasez de vivienda en España no responde a una única causa, sino a un desequilibrio estructural entre oferta y demanda que se ha agravado en los últimos años. La principal clave para revertir esta situación pasa por generar más producto: necesitamos construir más viviendas allí donde realmente existe demanda.

Para ello, es imprescindible actuar sobre tres palancas. La primera, reducir la carga fiscal, que impacta directamente en el precio final. La segunda, agilizar los procesos administrativos y urbanísticos, eliminando cuellos de botella que retrasan los desarrollos. Y la tercera, facilitar el acceso a suelo finalista, hoy insuficiente para responder al mercado. A ello se suma la falta de mano de obra y el incremento de costes.

Sin una oferta suficiente y sostenida, el acceso a la vivienda seguirá siendo uno de los grandes retos estructurales del país.

// The housing shortage in Spain is not due to a single cause, but to a structural imbalance between supply and demand that has worsened over recent years. The main key to reversing this situation lies in generating more supply: we need to build more homes where there is genuine demand.

To achieve this, it is essential to act on three key levers. The first is to reduce the tax burden, which has a direct impact on the final price. The second is to streamline administrative and planning processes, eliminating bottlenecks that delay real estate developments. And the third is to facilitate access to land available for development, which is currently insufficient to meet market demand. Added to this are labour shortages and rising costs.

Without a sufficient, sustained supply, access to housing will remain one of the country's major structural challenges.



RAFAEL GONZÁLEZ-COBOS
Presidente
Chairman
GRUPO INMOBILIARIO FERROCARRIL

Habría que analizar los cuellos de botella derivados del retraso en la gestión del suelo. En este sentido, se deberían excluir los suelos con afecciones medioambientales para un análisis específico y agilizar la calificación de aquellos que no las presenten.

Asimismo, sería necesario recuperar las ayudas y la financiación a largo plazo en vivienda protegida, incorporando cuotas de amortización creciente adaptadas a la inflación, tanto para compradores como para promotores. También debería reforzarse la inversión pública, prácticamente desaparecida desde la crisis de 2007.

Igualmente, se debería recuperar el tope al precio del suelo para vivienda protegida, complementándolo, si fuera necesario, con mayor densidad y/o edificabilidad.

Por último, la Administración debería impulsar la formación de mano de obra, actualmente un claro factor limitante del sector.

// We need to analyse the bottlenecks arising from delays in land management. In this respect, land with environmental constraints should be set aside and analysed specifically, whilst streamlining the classification of land that does not have such constraints.

Similarly, it would be necessary to restore subsidies and long-term financing for social housing, incorporating inflation-linked rising repayment instalments, for both buyers and developers. Public investment, which has virtually disappeared since the 2007 crisis, should also be strengthened.

Similarly, the price cap on land designated for social housing should be restored, complementing it, where necessary, with higher density and/or buildability.

Finally, the public administration should drive workforce training, which is currently a clear limiting factor for the sector.



ISRAEL DIEZ
Director General
Managing Director
GRUPO INMOBILIARIO ROCA

A corto plazo, con medidas de choque como el incremento de edificabilidad y de densidad en las parcelas dedicadas a vivienda protegida.

A medio plazo, reduciendo la fiscalidad a la vivienda tanto al promotor como al comprador para acercar los precios a los ingresos de las familias. Creo que estamos lejos del punto óptimo de la curva de Laffer.

Y a largo, optimizando la generación de suelo urbano para que se acompase más a la demanda. Actualmente, disponemos de medios para proyectar la demanda de vivienda y anticipar la necesidad futura, pero debemos ser capaces de agilizar los trámites burocráticos para que el desarrollo del suelo tenga una planificación más corta y sin incertidumbre, acotando el riego del promotor, lo cual le facilitaría el acceso a la financiación y mejoraría su rentabilidad.

Para conseguirlo debe haber valentía en la legislación, coordinación entre administraciones y colaboración público-privada.

// In the short term, with shock measures such as increasing buildability and density on plots designated for social housing.

In the medium term, by reducing the tax burden on housing for both developers and buyers, in order to bring prices closer to household incomes. I believe that we are far from the optimal point on the Laffer curve.

And in the long term, by optimising the supply of urban land so that it keeps better pace with demand. We currently have the means to forecast housing demand and anticipate future needs, but we must be able to streamline bureaucratic procedures so that land development has a shorter planning cycle and is free from uncertainty, thereby limiting the risk taken by developers. This would facilitate access to financing and improve profitability.

To achieve this, there must be bold legislation, co-ordination between public administrations and public-private partnership.



SERGIO GÁLVEZ
Consejero Delegado
CEO
AQ ACENTOR

La solución a la escasez de vivienda pasa, prioritariamente, por elevar la oferta de forma sostenida y adaptada a la nueva realidad demográfica. El eje central de este aumento es incrementar el suelo residencial disponible para su promoción inmediata.

Para ello, es clave agilizar los procesos urbanísticos, reducir plazos y reforzar la seguridad jurídica, rebajando así los costes de capital e incentivando la inversión. También es necesario liberar suelo ocioso, permitir cambios de uso (terciario e industrial) a residencial, modificar ordenanzas para permitir mayor densidad por planta y fomentar la densificación vertical en grandes áreas urbanas.

Otros elementos relevantes serían revisar la fiscalidad para facilitar el acceso de los jóvenes a su primera vivienda y adoptar medidas que incentiven el desarrollo de suelos urbanos consolidados mediante incrementos de edificabilidad o densidad.

// The solution to the housing shortage lies, primarily, in a sustained growth in supply that is adapted to the new demographic reality. The cornerstone of this increase is to boost the amount of residential land available for immediate development.

To achieve this, it is essential to fast-track urban planning processes, shorten timelines and strengthen legal certainty, thereby reducing capital costs and encouraging investment. It is also necessary to release unused land, allow changes of use — from commercial and industrial to residential — amend regulations to permit higher floor-area ratios and encourage vertical densification in large urban areas.

Other relevant measures would include reviewing the tax system to facilitate young people's access to their first home and adopting measures that incentivise the development of consolidated urban land through increases in floor-area ratios or density.



ISABEL DE JORGE
Directora General
Managing Director
ASEFA

En enero de 2026, el CIS indicó que el 42,6% de los españoles sitúa la vivienda como el principal problema nacional. El informe IS IMMO 2026-1S de CaixaBank Research estima que España ha acumulado un déficit de más de 730.000 viviendas debido a que la creación de hogares supera ampliamente a la construcción de obra nueva. Por tanto, parece haber pocas dudas sobre la acuciante necesidad de incrementar la producción de vivienda para solucionar el problema, muy grave y transversal, de escasez de producto que sufre nuestra sociedad. La receta pasaría por aumentar la disponibilidad de suelo finalista, agilizar las licencias y trámites administrativos, menos burocracia, mejorar el marco fiscal, impulsar la colaboración público-privada privada, atajar el déficit de mano de obra cualificada en el sector, adaptar el urbanismo y la normativa a la realidad sectorial creando un marco moderno y flexible y estimular la inversión transmitiendo confianza, reforzando la seguridad jurídica y la transparencia.

// In January 2026, the CIS reported that 42.6% of Spaniards regard housing as the country's main problem. The IS IMMO 2026-1S report by CaixaBank Research estimates that Spain has accumulated a housing shortfall of over 730,000 homes, as the creation of households far outstrips the construction of new properties; therefore, there seems to be little doubt about the pressing need to increase housing production to solve the very serious and widespread problem of housing shortages facing our society. The solution would involve increasing the availability of land zoned for housing, streamlining planning permission and administrative procedures, reducing bureaucracy, improving the tax framework, promoting public-private partnerships, tackling the shortage of skilled labour in the sector, and finally, adapting urban planning and regulations to the realities of the sector by creating a modern and flexible framework and stimulating investment by instilling confidence, reinforcing legal certainty and transparency.



ENAUT SAIZ
Socio
Partner
NAIZ HOMES

La escasez de vivienda en España responde a un desequilibrio sostenido entre creación de nuevos hogares y producción real de vivienda. Cada año se crean unos 200.000 nuevos hogares, mientras que la producción apenas alcanza entre 90.000 y 100.000 viviendas, generando un déficit acumulado que supera las 700.000 unidades.

Este problema no es solo cuantitativo. El sector afronta un fuerte aumento de costes y, sobre todo, plazos urbanísticos excesivos que dificultan la inversión a largo plazo.

La solución pasa por tres ejes. Primero, agilizar la transformación de suelo mediante simplificación administrativa, mejor coordinación y mayor seguridad en la tramitación. Segundo, reforzar la colaboración público-privada para canalizar inversión hacia modelos de vivienda estables y escalables. Y tercero, garantizar un marco regulatorio predecible que permita equilibrar riesgo y rentabilidad. La experiencia internacional confirma que solo con seguridad jurídica, continuidad institucional y planificación sostenida se pueden mantener niveles adecuados de producción de vivienda.

// The housing shortage in Spain stems from a sustained imbalance between the creation of new households and actual housing supply. Each year, around 200,000 new households are created, while housing stock barely increases by between 90,000 and 100,000 units, generating a cumulative shortfall of over 700,000 homes.

This issue is not only quantitative. The sector is facing a significant increase in costs and, above all, lengthy and complex urban development processes that hinder long-term investment.

The solution lies in three main areas. First, accelerating land development through administrative simplification, better coordination and reduction of legal uncertainty regarding permit processes. Second, strengthening public-private partnerships to channel investment towards stable and scalable housing models. And third, ensuring a predictable regulatory framework that allows for a balanced risk-return equation. International experience shows that only with a strong focus on legal certainty, institutional continuity and long-term planning can an adequate housing supply be ensured.



DIEGO CHACÓN MARTÍNEZ
Director General de Negocios
Chief Business Officer
JARQUIL

La escasez de vivienda en España responde a un desequilibrio estructural entre oferta y demanda que exige respuestas coordinadas y sostenidas en el tiempo. Desde Jarquil, defendemos que reforzar la capacidad productiva del sector es prioritario, hoy limitada por la falta de mano de obra cualificada. Es imprescindible impulsar la formación, dignificar los oficios y atraer talento. Asimismo, urge agilizar la gestión urbanística y las licencias, reducir la incertidumbre regulatoria y activar suelo finalista mediante colaboración público-privada. También debemos garantizar la viabilidad económica de los proyectos ante el alza de costes. Como compañía comprometida con la sociedad, estamos convencidos de la importancia de promover una vivienda más accesible y adaptada a las necesidades reales. Incrementar la oferta requiere planificación compartida, anticipación en la contratación y un control riguroso de riesgos en obra. Solo así podremos facilitar el acceso a la vivienda y avanzar hacia un desarrollo equilibrado y sostenible.

// The housing shortage in Spain stems from a structural imbalance between supply and demand that requires co-ordinated, sustained responses over time. At Jarquil, we maintain that strengthening the sector's productive capacity is a priority, as it is currently limited by a shortage of skilled labour. It is essential to promote training, enhance the status of those working in the relevant trades and attract talent. Furthermore, there is an urgent need to streamline urban planning and planning permit procedures, reduce regulatory uncertainty and unlock land available for development through public-private partnerships. We must also ensure the economic viability of projects in the face of rising costs. As a company committed to society, we are convinced of the importance of developing more accessible housing that is adapted to real needs. Increasing supply requires shared planning, forward-thinking in procurement and rigorous risk management on site. Only in this way can we facilitate access to housing and move towards balanced, sustainable development.

¿CÓMO VAN A MARCAR LA DIGITALIZACIÓN Y LOS CRITERIOS ESG EL FUTURO DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA?

HOW WILL DIGITALISATION AND ESG CRITERIA SHAPE THE FUTURE OF REAL ESTATE DEVELOPMENT?



LUIS ROCA DE TOGORES
Presidente
Chairman
VALDECARROS MADRID

Ante una escalada de precios como la actual, las mayores prioridades de cualquier política deberían ser impulsar la promoción de viviendas asequibles y mejorar la calidad de vida. La digitalización y los criterios ESG pueden ser herramientas que ayuden a ese fin, pero hay otras muchas. La digitalización es útil para industrializar procesos, acortar plazos y aportar más seguridad jurídica, pero previamente necesita una voluntad política que defienda esos valores, como la que aplican el Ayuntamiento y la Comunidad de Madrid. Con los criterios ESG sucede igual. Requieren con antelación principios claros de colaboración público-privada. Cuando se cumplen esas condiciones se logran resultados. No creo que haya criterios ambientales y sociales más ambiciosos que los marcados para los desarrollos del sureste de Madrid. En número de viviendas protegidas, movilidad, sostenibilidad y zonas verdes, Valdecarros está en la vanguardia europea. Supone un ejemplo significativo del futuro inmobiliario hacia el que vamos.

// Faced with a price surge such as the current one, the top priorities of any policy should be to boost the provision of affordable housing and improve quality of life. Digitalisation and ESG criteria can be tools that help achieve this, but there are many others. Digitalisation is useful for industrialising processes, shortening timeframes and providing greater legal certainty, but it first requires political will to uphold these values, as demonstrated by Madrid City Council and the Community of Madrid. The same applies to ESG criteria. They first require clear principles of public-private partnership. When these conditions are met, results are achieved. I do not think there are any environmental and social criteria more ambitious than those defined for the south-eastern developments of Madrid. In terms of the number of social housing units, mobility, sustainability and green spaces, Valdecarros is at the forefront in Europe. It is a significant example of the future of real estate towards which we are heading.



JUAN MANUEL BORRÁS
Director de Operaciones
Chief Operating Officer
CULMIA

La digitalización y los criterios ESG están ya redefiniendo la promoción inmobiliaria en la forma de diseñar, construir y entregar las promociones, impulsando modelos más eficientes y centrados en el usuario.

En Culmia integramos la tecnología a lo largo de todo el ciclo de vida del proyecto, incorporando soluciones colaborativas digitales y con apoyo de la IA o experiencias inmersivas para optimizar procesos y ofrecer una experiencia de cliente más ágil y transparente.

En paralelo, la integración de criterios ESG en nuestros proyectos acelera la adopción de modelos constructivos más sostenibles, más industrializados y mucho más eficientes en cuanto a energía y reducción de emisiones.

Los clientes siguen valorando precio y ubicación, pero están mucho más informados y valoran también los aspectos de sostenibilidad y bienestar. Por ello, el sector avanza hacia un modelo donde innovación, sostenibilidad y experiencia de cliente convergen como ejes de transformación.

// Digitalisation and ESG criteria are already redefining real estate development in terms of how developments are designed, built and delivered, driving more efficient, user-centred models.

At Culmia, we integrate technology throughout the entire project lifecycle, incorporating collaborative digital solutions supported by AI or immersive experiences to optimise processes and offer a more streamlined, transparent customer experience.

At the same time, the integration of ESG criteria into our projects is speeding up the adoption of more sustainable, industrialised construction models that are far more efficient in terms of energy use and reducing emissions.

Clients continue to value price and location, but they are much better informed and also value aspects relating to sustainability and wellbeing. As a result, the sector is moving towards a model in which innovation, sustainability and customer experience come together as key drivers for transformation.



DICTINO CASTAÑO GONZÁLEZ
Director General Adjunto
Deputy Managing Director
PREMIER ESPAÑA

La digitalización y los criterios ESG están transformando el sector inmobiliario de manera extraordinaria y su impacto seguirá marcando el futuro de la promoción. La digitalización introduce herramientas innovadoras como las plataformas online, el análisis de datos y la automatización, que agilizan procesos, aumentan la transparencia y permiten una gestión mucho más eficiente. Gracias a estas tecnologías, las empresas pueden anticipar tendencias, personalizar servicios y fortalecer la experiencia del cliente, adaptándose rápidamente a las nuevas exigencias del mercado.

Por otro lado, los criterios ESG están guiando la actividad hacia una promoción más responsable y sostenible. La integración de estos valores no solo responde a las demandas de clientes e instituciones, sino que potencia la reputación y competitividad de las compañías, contribuyendo a crear entornos más saludables y resilientes. La convergencia entre digitalización y ESG es el motor que impulsa una transformación positiva, asegurando un sector más innovador y comprometido con el bienestar colectivo.

// Digitalization introduces innovative tools such as online platforms, data analytics, and automation, which streamline processes, enhance transparency, and enable far more efficient management. Thanks to these technologies, companies can anticipate trends, personalize services, and strengthen the customer experience, adapting swiftly to the evolving demands of the market.

At the same time, ESG criteria are guiding the industry toward a more responsible and sustainable approach to development. Integrating these principles not only responds to the expectations of clients and institutions but also enhances corporate reputation and competitiveness, contributing to the creation of healthier and more resilient environments. The convergence of digitalization and ESG acts as a key driver of positive transformation, ensuring a more innovative real estate sector committed to collective well-being.



JÖRG TIGGEMANN
consejero delegado
CEO
TEN BRINKE

La digitalización y los criterios ESG no transformarán la promoción inmobiliaria por tendencia, sino por su capacidad real de cambiar cómo se diseña, construye y gestiona un activo.

En Ten Brinke, el uso avanzado de BIM ya no se limita a coordinar proyectos: permite trazar el impacto ambiental de cada decisión y modelar el ciclo de vida completo del edificio, integrando variables ambientales antes incluso de colocar la primera piedra.

A la vez, aplicar criterios ESG de forma estricta, como en su proyecto residencial en Alcalá de Henares, obliga a replantear tipologías, materiales y sistemas desde el inicio, no como añadidos finales. Esto convierte cada desarrollo en un laboratorio donde sostenibilidad, viabilidad y experiencia del usuario se evalúan en tiempo real.

El futuro no será *"más verde"*, sino más inteligente, más medible y, sobre todo, más exigente con la calidad real del producto inmobiliario.

// Digitalization and ESG criteria will not transform real estate development as a "*trend*", but because of their real capacity to change how an asset is designed, built, and managed.

At Ten Brinke, the advanced use of BIM is no longer limited to project coordination: it enables tracking the environmental impact of every decision and modeling the full lifecycle of a building, integrating environmental variables even before the first stone is laid.

At the same time, applying ESG criteria rigorously —as in its residential project in Alcalá de Henares— requires rethinking typologies, materials, and systems from the outset, rather than as final add-ons. This turns each development into a laboratory where sustainability, feasibility, and user experience are evaluated in real time.

The future will not simply be "*greener*," but smarter, more measurable, and, above all, more demanding in terms of the real quality of real estate products.



MANEL LÓPEZ
Leader Project Channel Spain
LIXIL

La digitalización y los criterios ESG (factores ambientales, sociales y de gobierno que rigen la inversión responsable) son ya el estándar de valor en la promoción inmobiliaria. En este escenario, GROHE lidera la transformación mediante una simbiosis entre tecnología y sostenibilidad circular para maximizar el valor del activo.

Mediante el uso de BIM, facilitamos la integración de soluciones hídricas en gemelos digitales, optimizando la eficiencia desde el diseño hasta el mantenimiento. En el plano ambiental, sistemas de *Heat Recovery* y productos *Cradle to Cradle Certified* permiten alcanzar objetivos de descarbonización exigentes. Además, nuestras EPD aportan la transparencia técnica necesaria para obtener certificaciones como LEED o BREEAM. En definitiva, esta convergencia garantiza activos inmobiliarios más resilientes, rentables y plenamente responsables.

// Digitalization and ESG criteria —environmental, social, and governance factors governing responsible investment— are now the value standard in real estate development. In this landscape, GROHE leads the transformation through a symbiosis of technology and circular sustainability to maximize asset value.

Through BIM, we facilitate the integration of water solutions into "digital twins," optimizing efficiency from design to maintenance. Environmentally, Heat Recovery systems and Cradle to Cradle Certified® products help achieve demanding decarbonization goals. Furthermore, our EPDs provide the technical transparency required for certifications such as LEED or BREEAM. Ultimately, this convergence guarantees real estate assets that are more resilient, profitable, and fully responsible.



RAÚL BAZ
Gerente
Manager
LOS AHIJONES

La digitalización y los criterios ESG están redefiniendo el futuro de la promoción inmobiliaria, integrándose de forma cada vez más evidente en los desarrollos urbanísticos. La incorporación de tecnologías digitales permite optimizar el diseño, la gestión y la comercialización de los activos, mejorando la eficiencia y reduciendo costes. Herramientas como el modelado BIM o el análisis de datos facilitan una planificación más precisa, ágil y sostenible.

Por su parte, los criterios ESG impulsan un enfoque responsable que prioriza la eficiencia energética, la reducción de emisiones y el bienestar social, sin perder de vista la correcta gestión de todos los procesos urbanísticos. En este contexto, Los Ahijones se posiciona como un referente al incorporar estos principios mediante amplias zonas verdes, movilidad sostenible e infraestructuras inteligentes.

La combinación de ambos factores responde tanto a las exigencias del mercado como a la propia concepción del proyecto, impulsando modelos urbanos más resilientes, sostenibles y adaptados al futuro.

// Digitalisation and ESG criteria are reshaping the future of property development and are becoming increasingly embedded in urban development schemes. The integration of digital technologies enables the optimisation of design, management and marketing processes, improving efficiency while reducing costs. Tools such as BIM modelling and data analysis allow for more precise, agile and sustainable planning.

At the same time, ESG criteria promote a responsible approach that prioritises energy efficiency, emissions reduction and social wellbeing, while ensuring the effective management of all urban development processes. In this context, Los Ahijones stands out as a benchmark by incorporating these principles through extensive green spaces, sustainable mobility and smart infrastructure.

The combination of both factors responds not only to market demands but also to the project's underlying vision, fostering more resilient and sustainable urban models that are better prepared for the future.



BELÉN OBISPO BUDIA
Responsable Técnica
Technical Responsible
ONCISA

La digitalización y los criterios ESG están impulsando una transformación de la promoción inmobiliaria hacia modelos más tecnológicos, sostenibles, eficientes y transparentes. Este cambio afecta a todo el ciclo de vida del edificio, desde el diseño y la ejecución hasta la financiación, comercialización y gestión a largo plazo.

La adopción de tecnologías como BIM, gemelos digitales, plataformas colaborativas en la nube y análisis de datos permite una toma de decisiones más precisa desde las fases iniciales, mejorando el control de costes, plazos y riesgos, reduciendo errores en obra y optimizando el mantenimiento. Asimismo, la automatización de procesos y la integración con metodologías como *Lean Construction* contribuyen a optimizar recursos y aumentar la productividad.

En paralelo, los criterios ESG dejan de ser un valor añadido y se convierten en un requisito estratégico, siendo factores clave en la toma de decisiones la eficiencia energética, la reducción de la huella de carbono, el bienestar de los usuarios y la transparencia en la gestión.

// Digitalization and ESG criteria are driving a transformation of real estate development towards more technological, sustainable, efficient, and transparent models. This change affects the entire life cycle of the building, from design and execution to financing, marketing, and long-term management.

The adoption of technologies such as BIM, digital twins, cloud collaborative platforms, and data analysis allows for more precise decision-making from the initial stages, improving cost, schedule, and risk control, reducing construction errors, and optimizing maintenance. Likewise, process automation and integration with methodologies such as Lean Construction help optimize resources and increase productivity.

In parallel, ESG criteria cease to be an added value and become a strategic requirement, with key factors in decision-making being energy efficiency, reduction of the carbon footprint, user well-being, and transparency in management.



JAVIER MARTÍNEZ URÍA
Vicepresidente Ejecutivo
Executive Vice-President
GRUPO LUMON

La digitalización y los criterios ESG van a redefinir el futuro de la promoción inmobiliaria porque ya están transformando la forma de diseñar, construir, comercializar y gestionar los activos residenciales. La digitalización permite ganar eficiencia, mejorar la toma de decisiones y ofrecer una experiencia de cliente más ágil y transparente. Los criterios ESG, por su parte, se han convertido en un factor clave para impulsar la sostenibilidad, reforzar la propuesta de valor y responder a unas exigencias regulatorias, financieras y sociales cada vez mayores. En este contexto, en Lumon ayudamos a los promotores a incorporar soluciones que elevan la eficiencia energética, el confort y la durabilidad de los edificios, al tiempo que aportan diferenciación comercial y mayor valor al proyecto. El futuro será de quienes sepan integrar innovación, rentabilidad y responsabilidad en una misma visión.

// Digitalisation and ESG criteria are set to redefine the future of residential development, as they are already transforming the way residential assets are designed, built, marketed and managed. Digitalisation enables greater efficiency, better decision-making and a more agile and transparent customer experience. ESG criteria, meanwhile, have become a key factor in driving sustainability, strengthening the value proposition and responding to increasingly demanding regulatory, financial and social requirements. In this context, at Lumon we help developers integrate solutions that enhance energy efficiency, comfort and the long-term durability of buildings, while also adding commercial differentiation and greater value to each project. The future will belong to those able to integrate innovation, profitability and responsibility within a single vision.

¿LA INVERSIÓN EN LIVING VA A SEGUIR MOSTRANDO SÓLIDOS FUNDAMENTALES?

WILL INVESTMENT IN THE LIVING SECTOR CONTINUE TO SHOW SOLID FUNDAMENTALS?



EDUARD MENDILUCE
CEO
ALISEDA

El segmento *living* continuará consolidándose como uno de los principales focos de interés inversor, apoyado en unos fundamentales sólidos y en el desequilibrio estructural entre oferta y demanda que caracteriza al mercado residencial en España. En este contexto, se espera que mantenga un buen dinamismo, tanto en volumen de operaciones como en la evolución de precios.

De cara a este año, la actividad inversora seguirá mostrando fortaleza, con actores que apuestan por activos con capacidad de generar valor a largo plazo. No obstante, el creciente déficit de nueva vivienda está afectando a la accesibilidad residencial de un número cada vez mayor de capas de la población.

Esta situación refuerza la necesidad de acelerar el desarrollo de vivienda en todas sus tipologías, libre, social y asequible, y de impulsar modelos de colaboración público-privada que permitan responder de forma eficaz a la demanda existente.

// The living segment is set to remain one of the key focal points for investment, underpinned by strong fundamentals and a structural imbalance between supply and demand that continues to shape Spain's residential market. In this context, the segment is expected to maintain solid momentum, both in terms of transaction volumes and price growth.

Looking ahead, investment activity is likely to remain robust, with investors continuing to prioritise assets capable of delivering long-term value. However, one key factor warrants close attention: the growing shortage of new housing, which is increasingly impacting affordability across a broader segment of the population.

This situation underscores the need to accelerate the development of housing across all segments—private, social and affordable—and to promote public-private partnerships that can deliver more effective solutions to meet existing demand.



DIEGO BESTARD,
CEO
URBANITAE

La inversión en *living* va a seguir mostrando fundamentos sólidos en 2026 porque responde a una necesidad estructural, no coyuntural: la demanda de vivienda y de soluciones habitacionales especializadas sigue creciendo, mientras la oferta continúa siendo insuficiente en los principales mercados. En 2025, el segmento *living* volvió a situarse entre los más dinámicos del inmobiliario español, con volúmenes de inversión récord o muy próximos a máximos históricos, según las principales consultoras.

Desde Urbanitae lo vemos también sobre el terreno. El atractivo del *living* no está solo en el residencial tradicional, sino cada vez más en tipologías como residencias de estudiantes, *senior living* o *flex living*, que aportan diversificación y capturan tendencias demográficas y sociales de largo plazo. El reto seguirá estando en la oferta: suelo, tramitación y capacidad de producción. Pero, precisamente por eso, los fundamentales del segmento siguen siendo tan sólidos.

// Investment in the living sector will continue to show solid market fundamentals in 2026 because it responds to a structural, rather than a cyclical, need: demand for housing and specialised housing solutions continues to grow, whilst supply remains insufficient in the main markets. In 2025, the living segment once again ranked among the most dynamic segments in the Spanish real estate market, with investment volumes at record levels or very close to all-time highs, according to leading consultancy firms.

At Urbanitae, we see this on the ground too. The appeal of the living sector is not only in traditional types of residential real estate, but increasingly in types such as student accommodation, senior living and flex living, which diversify the types of housing available and capture long-term demographic and social trends. The challenge will continue to lie in supply: land, planning permits and production capacity. Yet, it is precisely for this reason that the segment's fundamentals remain so solid.



MARTÍN GONZÁLEZ-GARCÉS
Asociado Real Estate
Real Estate Associate
CIVISLEND

En 2025, el sector *Living* lideró la inversión inmobiliaria en España, con un volumen récord de más de 5.400 millones de euros. El acceso a la vivienda en compra es cada vez más complicado para la población general. Si reflexionamos sobre algunas de las causas, podemos pensar en el creciente decalaje entre producción y demanda. También en la capacidad de ahorro de la población joven. Así como en el, aunque desigual, innegable aumento demográfico de nuestros principales núcleos urbanos. Nada parece indicar que esta situación vaya a cambiar en el corto o medio plazo. Por lo que parece sensato pensar en que la vivienda en alquiler, tanto nueva como de segunda mano, y que los ya no tan nuevos tipos residenciales (*coliving, flex living*...) continuarán siendo un producto necesario para la población y, por este motivo, una buena dirección hacia donde continuar dirigiendo la inversión inmobiliaria.

// In 2025, the living sector led real estate investment in Spain, with a record volume exceeding 5.4 billion Euros. Access to home ownership is increasingly difficult for the general population. If we reflect on some of the causes, we might consider the growing gap between supply and demand. Another is the saving capacity of the younger generation. Also, the undeniable, albeit uneven, population growth in our major urban centres. There is no indication that this situation will change in the short or medium term. It, therefore, seems within reason to assume that rental housing, both new build and existing, and the new residential formats that are no longer so new (co-living, flex-living, etc.), will continue to be a necessary product for the population and, consequently, a good direction in which to continue channelling real estate investment.



JAVIER RODRÍGUEZ-HEREDIA
socio director
Managing Partner
AZORA

El mercado muestra un fuerte desequilibrio entre oferta y demanda, por lo que los fundamentales para la inversión en el sector *living* siguen siendo los mejores de todo el sector inmobiliario. Este contexto es ampliamente reconocido por el mercado inversor, situando el sector como el de más interés y mayores tasas de crecimiento esperado entre inversores nacionales e internacionales.

Estos sólidos fundamentales se ven sustentados por un continuo crecimiento de la demanda, impulsado por el incremento en número de habitantes y de hogares. Desde la oferta, a pesar del incremento en la construcción, sigue desarrollándose en tasas menores a las requeridas para dar respuesta a las necesidades del mercado. Este persistente desequilibrio hará que los precios de venta y alquiler sigan creciendo por encima de otros mercados europeos.

Todo pese a la incertidumbre macroeconómica producida por la situación geopolítica actual, así como por un escenario de incertidumbre política y regulatoria.

// The market shows significant imbalance between supply and demand, meaning that the fundamentals for investment in the living sector remain the strongest across the entire real estate sector. This context is widely recognised by the investment market, positioning the sector as the one of greatest interest and with the highest expected growth rates amongst both domestic and international investors.

These solid fundamentals are underpinned by continuous growth in demand, driven by the increase in the number of residents and households. On the supply side, despite the rise in construction, development continues at rates lower than those required to meet market needs. This persistent imbalance will cause sale and rental prices to continue rising at a faster rate than in other European markets.

All this is despite macroeconomic uncertainty caused by the current geopolitical situation, as well as a climate of political and regulatory uncertainty.



GUSTAVO JIMÉNEZ
Delegado Territorial Madrid y Zona Centro Avales y Fianzas
Area Manager Madrid
ORES & BRYAN

El *living* se consolida como una solución inmobiliaria dirigida a jóvenes profesionales, expatriados y perfiles con alta movilidad laboral y con demanda en claro crecimiento. Encaja especialmente en grandes urbes, donde la presión sobre la vivienda y la necesidad de flexibilidad son crecientes. El auge del *flex living* responde a un cambio estructural: las nuevas generaciones priorizan el uso frente a la propiedad, tendencia visible en otros sectores. Este modelo genera activos operativos, con mayor rotación y gestión intensiva, que requieren soluciones aseguradoras adaptadas. Desde SABSEG, como operador de referencia del sector seguros vinculado al promotor, aportamos cobertura integral para proteger patrimonio y responsabilidades frente a terceros, garantizando continuidad operativa y seguridad de la inversión. Todo indica que no es una tendencia pasajera, sino un modelo consolidado, cada vez más alejado del sentimiento de propiedad de generaciones pasadas.

// Living is consolidating as a real estate solution aimed at young professionals, expatriates and highly mobile profiles, with demand clearly on the rise. It fits particularly well in major cities, where housing pressure and the need for flexibility continue to grow. The rise of flex living reflects a structural shift: new generations prioritise usage over ownership, a trend already visible across other sectors. This model creates operational assets, with higher turnover and intensive management requirements, demanding tailored insurance solutions. At SABSEG, as a leading insurance operator working alongside developers, we provide comprehensive coverage to protect assets and third-party liabilities, ensuring operational continuity and investment security. Everything points to this not being a passing trend, but a consolidated model, increasingly distant from the traditional sense of property ownership seen in previous generations.



ANTONIO FERNÁNDEZ
Director
UNIQ RESIDENTIAL

El *living* no es una moda de inversión, sino una respuesta estructural a la evolución del acceso a la vivienda en España. Sus fundamentales seguirán siendo sólidos, apoyados en un desequilibrio persistente entre oferta y demanda, especialmente en ubicaciones consolidadas y con alta absorción, una dinámica que ya trasciende los centros urbanos y se extiende a enclaves bien conectados de segunda y tercera corona. Como referencia, España lidera el incremento mundial de inversión en *living*, con un repunte de más del 80% desde 2020 y representando en torno al 30% de la inversión total en 2025.

La limitada disponibilidad de suelo finalista impulsa la diversificación hacia PBSA y *flex living*. En paralelo, el *Build to Sell* se mantiene como el núcleo *value add*, donde la creación de valor depende de producto, posicionamiento, ejecución y comercialización. En este contexto, UNIQ Residential apuesta por un producto diferencial y sostenible.

// The living sector is not a passing investment trend, but a structural response to the evolution of access to housing in Spain. Its fundamentals will remain solid, underpinned by a persistent imbalance between supply and demand, particularly in established locations with high absorption rates, a dynamic that now extends beyond city centres to well-connected areas in the second and third rings. As a point of reference, Spain leads the global increase in investment in the living sector, with a rise of over 80% since 2020, accounting for around 30% of total investment in 2025.

The limited availability of land available for development is driving diversification towards purpose built student accommodation (PBSA) and flex living. At the same time, Build-to-Sell remains the core value-add segment, where value creation depends on product, positioning, implementation and commercialisation. In this context, UNIQ Residential is committed to a distinctive, sustainable product.



JAVIER BRAZA
Fundador y CEO
Fuounder & CEO
LAGOOM

La inversión en *living* seguirá mostrando fundamentales sólidos, aunque cada vez más ligados a la diferenciación de sus distintas tipologías, la calidad del producto, la gestión y la capacidad de generar valor a largo plazo. Los desequilibrios estructurales entre oferta y demanda de vivienda, junto con los cambios demográficos, la formación de nuevos hogares y la mayor movilidad laboral, continúan siendo factores clave que debe entender el sector.

En Lagoom Living entendemos el *living* como una respuesta integral a las nuevas formas de habitar, donde la vivienda se concibe dentro de entornos urbanos bien planificados, sostenibles y orientados a la creación de comunidad.

El capital institucional seguirá apostando por el *living* como una clase de activo resiliente, siempre que los proyectos sean sostenibles, eficientes en su gestión y con una filosofía decidida de infraestructura social. La industrialización del sector será determinante para mantener retornos estables y duraderos.

// Investment in residential property will continue to demonstrate sound fundamentals, although these will be increasingly linked to the distinct characteristics of different property types, product quality, management, and the ability to generate long-term value. Structural imbalances between housing supply and demand, alongside demographic shifts, the formation of new households and greater labour mobility, remain key factors that the sector must understand.

At Lagoom Living, we view residential property as a comprehensive response to new ways of living, where housing is conceived within well-planned, sustainable urban environments geared towards community building.

Institutional capital will continue to back 'the living' as a resilient asset class, provided that projects are sustainable, efficiently managed and underpinned by a firm commitment to social infrastructure. The industrialisation of the sector Will be crucial to maintaining stable and lasting returns.



MARÍA MAYORAL
Senior Director & Head of Residential Investment
CBRE

La demanda residencial está impulsada por la reducción del tamaño de los hogares, el envejecimiento de la sociedad, el aumento de la población extranjera y un déficit estructural de vivienda. Se suma una preferencia creciente por el alquiler y por modelos residenciales más flexibles. En la UE, el 31,6% de las familias reside en alquiler frente al 26,5% en España. Solo el 8% del parque de alquiler está en manos institucionales y parte del stock procedente de carteras recientemente en venta está siendo adquirido por inversores con estrategias de desinversión unidad a unidad. Observamos un dinamismo promotor, con interés por la búsqueda de suelo, el reposicionamiento de activos y los cambios de uso para desarrollar promoción residencial. La entrada de capital institucional para desarrollar residencial en alquiler mediante alianzas con expertos locales refuerza esta convicción. Según la *European Investor Intentions Survey* 2026 de CBRE, *Living* es el sector preferido por los inversores en Europa y España es el principal destino de inversión.

// Residential demand in Spain is supported by smaller household sizes, an ageing population, growing foreign inflows, and a structural housing shortfall. These drivers are reinforced by a rising preference for renting and more flexible residential formats. Across the EU, 31.6% of households rent, compared with 26.5% in Spain.

Only 8% of Spain's rental stock is institutionally owned. In addition, some stock released through recent portfolio sales is being acquired by investors pursuing unit-by-unit exit strategies.

We are seeing activity in the property development sector, with interest in land acquisition, asset repositioning and changes of use for the development of residential properties. Increasing institutional capital flows into build-to-rent projects, often via partnerships with local experts, further underpin the sector's strength.

According to CBRE's European Investor Intentions Survey 2026, Living is Europe's most attractive sector, with Spain leading investment destinations.

ASPRIMA
ASOCIACIÓN DE PROMOTORES INMOBILIARIOS DE MADRID

IMPULSAMOS VIVIENDA. CONSTRUIMOS CIUDAD. GENERAMOS FUTURO.



Zennio

Una nueva forma de
controlar estancias.

Compacta.
Cuadrada.
Con clase.



CX40



comercial@zenniospain.com
[34] 916 507 031



NUESTROS ASOCIADOS

OUR MEMBERS

ASPRIMA
ASOCIACIÓN DE PROMOTORES INMOBILIARIOS DE MADRID

Realizing potential in every dimension

CBRE

CBRE

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 202, Planta 8. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 915 981 900
spain.marketing@cbre.com
www.cbre.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1974 en España

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Adolfo Ramírez-Escudero

EQUIPO EJECUTIVO EXECUTIVE TEAM
- Adolfo Ramírez-Escudero. CEO CBRE Spain & Divisional President Latam
- Enrique Martínez Laguna. Vicepresident CBRE Spain
- Iñigo Enrich. Head of Offices CBRE Spain
- Paloma Relinque. Head of Capital Markets CBRE Spain
- Soledad López-Cerón. Head of Property Management CBRE Southern Europe
- Patricia García de Ponga. Head of Living CBRE Spain
- Fernando Fuente. Head of Valuations Advisory Services CBRE España
- Jorge Ruíz. Head of Hotels CBRE Iberia
- Paul Santos. Head of Retail CBRE Iberia
- Xavier Güell. Head of CBRE Barcelona

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

CBRE es la compañía líder mundial en servicios inmobiliarios, con un equipo global de 155.000 profesionales presentes en más de 100 países. Con presencia en España desde 1974, empleamos a más de 2.650 profesionales en diez ciudades: Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante, Sevilla, Málaga, Bilbao, Zaragoza, Palma de Mallorca y Galicia.Trabajamos con inversores, administraciones públicas y empresas para diseñar y ejecutar sus estrategias inmobiliarias. Ofrecemos una gama integral de servicios inmobiliarios en todos los sectores, que abarcan todo el ciclo de vida del activo: desde la identificación de suelo, la inversión y desinversión, valoraciones, deuda y financiación, hasta la gestión de activos y propiedades, servicios de diseño y arquitectura, y project management para grandes proyectos de construcción y rehabilitación.

En el sector Living, contamos con un equipo de 100 profesionales, con un fuerte alcance regional, ofreciendo servicios integrados de asesoramiento a promotores, inversores y operadores en inversión, comercialización de obra nueva, operaciones de suelo, real estate investment banking, financiación, consultoría estratégica y project management.

CBRE is the world's leading commercial real estate services firm, with a global team of 155,000 professionals based in more than 100 countries. Operating in Spain since 1974, we employ over 2,650 professionals in ten cities: Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante, Seville, Malaga, Bilbao, Zaragoza, Palma de Mallorca and Galicia. We work with investors, public bodies and companies to design and deliver on their real estate strategies. We offer a comprehensive range of real estate services across all sectors. Services span the entire real estate lifecycle, from land identification, investment and divestment, valuations, debt and financing, cross-border transactions and leasing, to asset and property management, design and architecture services, and project management for major construction and refurbishment projects.

With a team of 100 professionals in Living, with strong regional reach, provides integrated advisory services to developers, investors, and operators across investment, new-build sales, land transactions, real estate investment banking, financing, strategic consulting, and project management.



PROYECTO PROJECT

MADROÑOS 31-33

Av. de los Madroños, 31-33, 28043 Madrid

FASE PHASE

Concluido / Completed

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

CBRE ha coordinado con éxito la venta de la sede histórica de una reconocida farmacéutica en Madrid, un activo singular en Conde Orgaz, uno de los enclaves más exclusivos de la capital. Se realizó un exhaustivo análisis de desinversión, evaluando alternativas de uso desde una perspectiva técnica, urbanística y económica. La transformación a residencial prime fue la opción más atractiva por las características de la parcela y el contexto de mercado. CBRE elaboró un estudio urbanístico y un anteproyecto arquitectónico que redujeron incertidumbres, agilizaron el análisis inversor y maximizaron el valor para la propiedad.

CBRE successfully coordinated the sale of the historic headquarters of a renowned pharmaceutical company in Madrid, a unique asset located in Conde Orgaz, one of the city's most exclusive areas. A comprehensive divestment analysis was carried out, assessing alternative uses from a technical, planning and economic perspective. The transformation into a prime residential project emerged as the most attractive option, considering the characteristics of the plot and the market context. CBRE prepared a detailed planning study and an architectural concept design, reducing uncertainty, streamlining investors' analysis and ultimately maximizing value for the owner.



PROYECTO PROJECT

CASTELLANA 198

Paseo de la Castellana 198. 28046 Madrid

FASE PHASE

Lanzamiento comercial / Commercial launch

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

CBRE, junto con DRAGO —que celebra su 25 aniversario—, lidera la comercialización de Castellana 198, un proyecto residencial de obra nueva de lujo en Chamartín, próximo a Plaza de Castilla, una de las zonas más exclusivas de Madrid. El encargo incluyó la definición y optimización estratégica del producto en colaboración con DRAGO. Tras un exhaustivo análisis de mercado, se concluyó que el régimen Build to Sell era la opción idónea para un posicionamiento high end. El proyecto se compone de 62 viviendas de 1 a 4 dormitorios, con precios superiores al millón de euros y amenities premium.

CBRE, together with DRAGO —which is celebrating its 25th anniversary this year—, is leading the commercialization of Castellana 198, a luxury new-build residential project in Chamartín, close to Plaza de Castilla, one of Madrid's most exclusive and well-established areas. The mandate went beyond commercialization and included, from the outset, the definition and strategic optimization of the product in close collaboration with DRAGO. Following an in-depth market analysis, the Build to Sell approach was identified as the most suitable option for the intended high-end positioning. The project includes 62 homes from 1 to 4 bedrooms above €1M, with a premium amenities program.



civislend

CIVISLEND

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Habana, 27, 5° Izquierda. 28036 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 604 560 885
contacto@civislend.com
www.civislend.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2016

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Gonzalo del Pozo

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Íñigo Torroba. CEO
- Pedro Ruano. COO
- Alejandro Labori. Director Real Estate

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Civislend es una Plataforma de Servicios de Financiación Participativa especializada en crowdlending inmobiliario, regulada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y referente en el mercado español.

Actúa como nexo de unión entre promotores profesionales e inversores que buscan oportunidades en el sector inmobiliario.

La plataforma canaliza financiación alternativa hacia proyectos de distinta tipología, como préstamo suelo, préstamo puente, préstamo promotor, house flipping y refinanciación.

Para los inversores, ofrece un modelo transparente y sencillo para participar en operaciones inmobiliarias desde una inversión mínima de 250€.

Desde 2017 Civislend ha financiado más de 170 proyectos en España y Portugal, superando los 300 millones de euros de fondos captados.

Actualmente, es la única plataforma del sector enfocada exclusivamente en operaciones de deuda.

Civislend is a Participatory Financing Services Platform specializing in Real Estate crowdlending, regulated by the Spanish National Securities Market Commission (CNMV) and a benchmark in the Spanish market.

It acts as a link between professional developers and investors seeking opportunities in the Real Estate sector.

The platform channels alternative financing towards different types of projects, such as land loans, bridge loans, developer loans, house flipping, and refinancing.

For investors, it offers a transparent and simple model for participating in real estate transactions with a minimum investment of 250€.

Since 2017, Civislend has financed more than 170 projects in Spain and Portugal, raising over 300€ million in funds.

It is currently the only platform in the sector focused exclusively on debt transactions.



PROYECTO PROJECT

AZZ LAS CLARAS – AZZ HOTELES

Valladolid

FASE PHASE

Finalizado / Finished

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

El Proyecto Azz Las Claras, consistió en la concesión de un préstamo puente con garantía hipotecaria de primer rango para liberar fondos propios al promotor destinados a la expansión del grupo.

El grupo hotelero AZZ, perteneciente al Grupo Visasur, es una compañía familiar sevillana fundada en 1.979, con amplia experiencia en el ámbito inmobiliario y hotelero. Se trata del segundo proyecto del promotor en la plataforma.

El ticket financiado ascendió a 3.835.000€ con un plazo de devolución de 12 meses.

El proyecto fue reembolsado a los 3,6 meses a los 1.787 inversores que participaron.

The Azz Las Claras Project consisted of granting a first-rank mortgage-backed bridge loan to free up the developer's own funds for the expansion of the AZZ hotel group.

The AZZ hotel group, part of the Visasur Group, is a family-owned company based in Seville, founded in 1.979, with extensive experience in the real estate and hotel sectors. This is the second project with the developer on the platform.

The amount financed was 3.835.000€ with a repayment term of 12 months.

The project has already been repaid in 3,6 months to the 1.787 investors who participated.



PROYECTO PROJECT

RESIDENCIAL EL CASTELL - ANCAP

Tarragona

FASE PHASE

Finalizado / Finished

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Residencial El Castell consistió en la concesión de un préstamo con garantía hipotecaria de primer rango para desarrollar 32 viviendas, 51 plazas de garaje y 32 trasteros en Tarragona.

La empresa promotora del proyecto, fundada en 2013, está especializada en promoción inmobiliaria, construcción.

El ticket a financiar ascendió a 2.825.000€ con un plazo de devolución de 9 meses.

El proyecto ya ha sido reembolsado en tiempo y forma a los 940 inversores que participaron.

Residencial El Castell consisted of a first-rank mortgage-backed loan to develop 32 homes, 51 parking spaces, and 32 storage rooms in Tarragona.

The project developer, founded in 2013, specializes in real estate development, construction, renovations, and interior design.

The amount to be financed was 2.825.000€ with a repayment term of 9 months.

The project has already been repaid in timely manner to the 940 investors who participated.



ROCA
GRUPO INMOBILIARIO

GRUPO INMOBILIARIO ROCA

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. General Perón, 36. 5º A. 28020 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 913 142 527
madrid@gruporoca.es
www.gruporoca.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1965

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Carolina Roca Castillo
- Ángel Roca Castillo

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Inmobiliario Roca es una empresa familiar con más de 60 años de experiencia en la promoción y construcción de viviendas, superando las 7.000 viviendas construidas en cuatro comunidades autónomas: Madrid, Aragón, Valenciana y Cataluña.

En los últimos 13 años, ha entregado más de 1.300 viviendas y, en la actualidad, está desarrollando 360 unidades más, distribuidas en cuatro promociones en la Comunidad de Madrid. A medio plazo, posee una cartera de suelo para cerca de 1.400 viviendas con una fuerte apuesta por el municipio de Brunete.

El grupo está integrado por tres sociedades: Promociones Levantino-Aragonesas S.A.; Cerámicas y Construcciones Roca, S.L. y Desarrollos Iberoca, S.L. El 100 % del accionariado de estas empresas pertenece a la familia Roca.

El principal objetivo del grupo es ofrecer viviendas de calidad a precios asequibles, con una elevada calidad arquitectónica y cumpliendo con los máximos estándares de eficiencia energética.

Todo este proceso se integra bajo un modelo de promotora-constructora, que nos permite optimizar nuestros costes y cumplir con muestra misión.

Grupo Inmobiliario Roca has 60 years of experience in real estate development with more than 60 years of experience in the promotion and construction of homes, with more than 7,000 homes promoted in four Spanish regions: Madrid, Aragón, Valencia and Cataluña.

In the last 13 years it has delivered more than 1,300 homes, and currently has 360 homes in progress, distributed in 4 developments in the Community of Madrid; and a land portfolio for approximately 1,400 homes.

The Group is made up of five companies: Promociones Levantino-Aragonesas, S.A, Cerámicas y Construcciones Roca, S.L, Desarrollos Iberoca, S.L. 100% of the shareholders of these companies are owned by the Roca family.

The main objective of the Group is to offer quality homes at affordable prices, with high architectural standards and achieving the highest standards. This entire process is integrated as a developer-constructor specializing in affordable housing with the best quality.



PROYECTO PROJECT

RESIDENCIAL GRAFITO

Arganda del Rey, Madrid

FASE PHASE

En proyecto / In project

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Residencial Grafito se compone de 160 viviendas VPPL, con opciones de 1 a 4 dormitorios.

En esta promoción se ha optado por viviendas pasantes, con amplias terrazas en plantas intermedias, jardines en las plantas bajas y solárium en los áticos, todo ello orientado a mejorar la calidad de vida de los usuarios.

Cabe destacar la ubicación de la parcela, adyacente a la estación de metro de Arganda. En el diseño se ha priorizado la iluminación natural, la eficiencia energética y la amplitud de los espacios, sin descuidar una estética contemporánea y elegante del edificio, manteniendo además los niveles de precio y calidad que caracterizan a Grupo Roca.

Residencial Grafito comprises 160 VPPL homes, with options ranging from 1 to 4 bedrooms.

In this development, through-apartments have been chosen, featuring spacious terraces on intermediate floors, private gardens on ground-floor units, and solariums in the penthouses, all designed to enhance residents' quality of life.

Particular emphasis should be placed on the plot's location, adjacent to the Arganda metro station. The design prioritizes natural light, energy efficiency, and generous living spaces, while maintaining a contemporary and elegant architectural aesthetic, as well as the price levels and quality that define Grupo Roca.



PROYECTO PROJECT

RESIDENCIAL AGUSTINA DE ARAGÓN

Valdemoro, Madrid

FASE PHASE

En venta / For sale

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Residencial Agustina de Aragón en Valdemoro cuenta con 98 viviendas en urbanización privada equipada con geotermia. Este exclusivo proyecto de Grupo Inmobiliario Roca redefine la calidad de vida, destacando sus amplias terrazas y espacios comunes, como gimnasio, parque infantil y piscinas para adultos e infantil.

Ubicado en un barrio de nueva construcción, bien comunicado y con múltiples servicios públicos, colegios, parques y zonas de ocio, con la línea C3 de Cercanías, 9 líneas de autobús y además de estar cerca del Hospital Universitario Infanta Elena.

Residencial Agustina de Aragón en Valdemoro, with a total of 98 homes in a private urbanization with a swimming pool and equipped with geothermal energy, this exclusive project by Grupo Inmobiliario Roca redefines the concept of quality of life.

It is located in a newly built neighborhood with a multitude of public services, schools, parks, leisure areas, the C3 Cercanías train line, 9 intercity bus lines, and the Hospital Universitario Infanta Elena less than a kilometer away.



LAGOOM LIVING

DIRECCIÓN ADDRESS
Plaza de la Solidaridad, 12. 29002 Málaga

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 668 590 495
comunicacion@lagoomliving.es
lagoomliving.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2023

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Javier Braza Delgado. Fundador y CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Lagoom Living es una gestora de inversión inmobiliaria especializada en el desarrollo y gestión de vivienda destinada a alquiler asequible, con un enfoque integral que combina sostenibilidad, diseño y eficiencia.

Desde su creación, ha consolidado un modelo propio que abarca todo el ciclo del proyecto: desde la identificación y desarrollo del suelo hasta la gestión del activo final, integrando innovación, responsabilidad social y una estrecha colaboración con las administraciones públicas y los agentes del entorno.

En la actualidad, Lagoom Living desarrolla una cartera de 1.676 viviendas en distintos puntos de España. En Sevilla, promueve el mayor proyecto de vivienda asequible de Andalucía, con 843 alojamientos. En Málaga, desarrolla Distrito Universidad, que con 530 viviendas se ha convertido en la primera smart city asequible de España. A esta cartera se suman otros desarrollos estratégicos como Lagunillas, Cortijo Merino y Gigantes.

Con sede en Málaga, prevemos iniciar actividad en 2026 en otras comunidades como Madrid y Valencia.

Lagoom Living is a real estate investment management company specialising in the development and management of affordable rental housing, with a comprehensive approach that combines sustainability, design and efficiency.

Since its creation, it has consolidated its own model that covers the entire project cycle: from the identification and development of the land to the management of the final asset, integrating innovation, social responsibility and close collaboration with public administrations and local stakeholders.

Lagoom Living is currently developing a portfolio of 1,676 homes in different parts of Spain. In Seville, it is promoting the largest affordable housing project in Andalusia, with 843 homes. In Malaga, it is developing Distrito Universidad, which, with 530 homes, has become Spain's first affordable smart city. Other strategic developments such as Lagunillas, Cortijo Merino and Gigantes are also part of this portfolio.



Distrito Universidad

530 viviendas de VPO
destinada a alquiler asequible

PROYECTO PROJECT

LAGOOM LIVING DISTRITO UNIVERSIDAD

Málaga

FASE PHASE

Primera fase terminada, el resto en construcción
First phase completed, the rest is under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Distrito Universidad representa un nuevo paradigma de colaboración público-privada en vivienda asequible. Cuenta con respaldo de los Fondos Next Generation de la UE y financiación del ICO mediante fondos del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia, reforzando su carácter estratégico.

Ubicado al oeste de Teatinos (Málaga), este desarrollo engloba 530 VPO en régimen de alquiler asequible con criterios de sostenibilidad, eficiencia e innovación. Es la primera smart city de VPO en alquiler en España, referente por industrialización, digitalización y compromiso social y ambiental.

Distrito Universidad represents a new paradigm of public-private collaboration in affordable housing. It is backed by the EU's Next Generation Funds and ICO financing through funds from the Recovery and Resilience Facility, reinforcing its strategic nature.

Located west of Teatinos (Málaga), this development comprises 530 affordable rental social housing units built according to criteria of sustainability, efficiency and innovation. It is the first smart city of affordable rental social housing in Spain, a benchmark for industrialisation, digitalisation and social and environmental commitment.



Sevilla Este

691 alojamientos de alquiler asequible
152 alojamientos transitorios

PROYECTO PROJECT

LAGOOM LIVING SEVILLA ESTE

Sevilla este

FASE PHASE

En proyecto / In project

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Lagoom Living Sevilla Este es el mayor proyecto destinado a alquiler asequible de Andalucía, dentro de la estrategia público-privada para impulsar la vivienda asequible. Cuenta con financiación de los fondos Next Generation EU gestionados por la Junta de Andalucía. Ubicado en Sevilla Este, incluye 843 alojamientos: 691 VPO en alquiler asequible y 152 alojamientos transitorios. El proyecto impulsa el parque de vivienda asequible, consolidando el compromiso de Lagoom Living con un modelo residencial accesible, innovador y sostenible.

Lagoom Living Sevilla East is the largest affordable rental project in Andalusia, part of a public-private strategy to promote affordable housing. It is financed by Next Generation EU funds managed by the Regional Government of Andalusia. Located in Sevilla East, it includes 843 homes: 691 affordable rental social housing units and 152 temporary accommodation units. The project promotes affordable housing, consolidating Lagoom Living's commitment to an accessible, innovative and sustainable residential model.



Valdecarros Madrid

JUNTA DE COMPENSACIÓN DE VALDECARROS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Génova, 27, 4ª Planta. 28004 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 917 025 409
comunicación@valdecarrosmadrid.com
www.valdecarros.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2009

PRESIDENTE CHAIRMAN
· Luis Roca de Togores y Barandica

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Domingo Menéndez. Gerente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Valdecarros es el desarrollo residencial más ambicioso de España y uno de los mayores de Europa. Situado estratégicamente en el sureste de Madrid, el sector aportará más de 51.000 viviendas al mercado madrileño. Una de cada tres casas construidas en la capital en los próximos años estará ubicada en este barrio. El proyecto, que se desarrolla en ocho etapas, va a movilizar una inversión en urbanización superior a los 1.500 millones de euros, consolidándose como un motor económico sin precedentes para la capital.

Con una extensión que supera los 19 millones de m², el desarrollo generará un impacto económico global de más de 8.000 millones de euros y la creación de unos 450.000 empleos entre directos e indirectos. La sostenibilidad es el eje vertebrador del diseño: 7 millones de m² se destinan a zonas verdes, se integran infraestructuras de vanguardia y se prioriza la eficiencia energética. El binomio entre magnitud y respeto medioambiental convierte a Valdecarros en el principal referente del urbanismo de la primera mitad del siglo XXI.

Valdecarros is the most ambitious residential development in Spain and one of the largest in Europe. Strategically located in the south-east of Madrid, the sector will provide more than 51,000 homes to the Madrid market. One in every three houses built in the capital in the coming years will be located in this neighbourhood. The project, which is being developed in eight stages, will mobilise an investment in urbanisation exceeding 1,500 million euros, establishing itself as an unprecedented economic engine for the capital.

With an extension exceeding 19 million m², the development will generate a global economic impact of more than 8,000 million euros and the creation of some 450,000 jobs between direct and indirect. Sustainability is the backbone of the design: of the design: 7 million m² are allocated to green areas, cutting-edge infrastructures are integrated and energy efficiency is prioritised. The binominal between magnitude and environmental respect makes Valdecarros the main benchmark for urban planning in the first half of the 21st century.



PROYECTO PROJECT

EL MAYOR IMPULSO A LA VIVIENDA ASEQUIBLE EN MADRID

Valdecarros Madrid

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Valdecarros se consolida como principal motor residencial de la capital, con sus tres primeras etapas en fase avanzada de urbanización. La edificación de las 13.371 primeras viviendas se iniciará a finales de 2026, convirtiéndose en la mayor reserva de suelo para vivienda nueva de Madrid. El diseño urbano prioriza el bienestar. Garantiza zonas verdes y dotaciones a menos de doscientos metros de cada portal. Se plantarán cerca de 9.000 árboles integrados en el Bosque Metropolitano. Este avance, unido a la finalización del primer tramo de la "vía borde", asegura un entorno conectado y accesible.

Valdecarros is establishing itself as the capital's primary residential engine, with its first three stages in an advanced phase of urbanisation. Construction of the first 13,371 homes will begin in late 2026, making it Madrid's largest land reserve for new housing. The urban design prioritises wellbeing. It guarantees green areas and facilities within two hundred metres of every front door. Nearly 9,000 trees will be integrated into the Metropolitan Forest. This progress, coupled with the completion of the first section of the "vía borde", ensures a connected and accessible environment.



PROYECTO PROJECT

UN BARRIO CONECTADO Y ACCESIBLE DESDE EL COMIENZO

Valdecarros Madrid

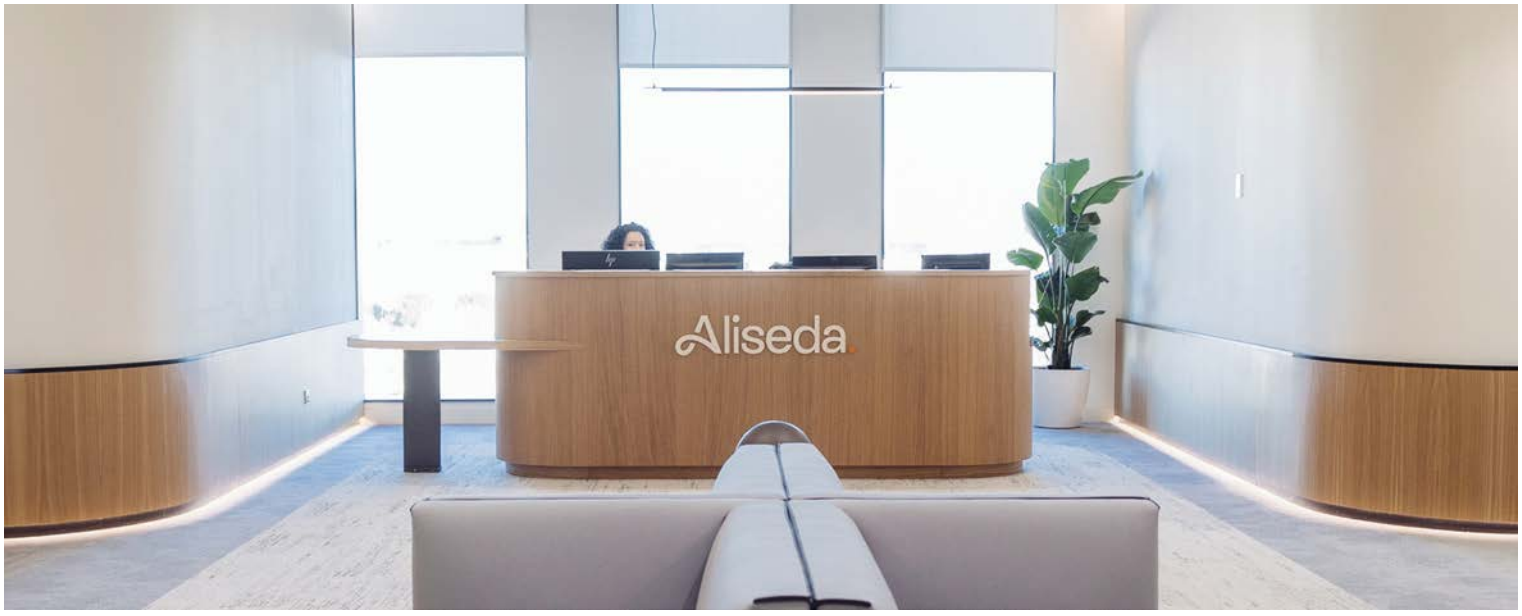
FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Valdecarros garantiza autonomía funcional con una planificación que equilibra residencia, empleo y servicios. El desarrollo integra cerca de medio millón de metros cuadrados de actividad comercial, con 175.000 metros en plantas bajas para dinamizar la vida vecinal. Sus 480.000 m² de oficinas consolidan un nuevo centro económico. Su orografía plana facilita el tránsito peatonal y un acceso ágil a los nodos de transporte. Esta conectividad se refuerza con el Bus de Tránsito Rápido (BRT) y el acceso directo a la M-45, M-50 y A-3, ofreciendo una fluidez superior a los desarrollos tradicionales.

Valdecarros guarantees functional autonomy with a planning that balances residence, employment and services. The development integrates nearly half a million square metres of commercial activity, with 175,000 metres in ground floors to revitalise community life. Its 480,000 m² of offices consolidate a new economic centre. Its flat orography facilitates pedestrian transit and agile access to transport nodes. This connectivity is reinforced by the Bus Rapid Transit (BRT) and direct access to the M-45, M-50 and A-3, offering superior fluidity to traditional developments.



Aliseda.

ALISEDA

DIRECCIÓN ADDRESS
Avenida de Manoteras, 12, 5ª Planta. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 918 353 566
comunicacion@alisedainmobiliaria.com
aliseda.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2018

CONSEJERO DELEGADO CHIEF EXECUTIVE OFFICER
- Eduard Mendiluce

DIRECTIVOS EXECUTIVES
- Carlos Montoya. Director general
- Luis Alonso. Director de Suelo
- Luis Nuño. Director de Commercial Real Estate (CRE)
- Fernando López. Director comercial

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Aliseda es el asset manager inmobiliario que lidera la generación de oportunidades off market en el mercado español. En 2025, ha captado más de 2.400 millones de euros en activos inmobiliarios exclusivos en los segmentos de terciario y residencial.

El modelo de Aliseda ofrece soluciones tanto para inversores como para promotores, con el objetivo de desarrollar proyectos de alto impacto. Para ello ofrece un modelo que cubre todas las fases del proyecto y cuenta con el respaldo de más de 200 promotores e inversores.

La compañía, además, dispone de la plataforma Excent, especializada en la comercialización de activos inmobiliarios de obra nueva. Asimismo, cuenta con EFFIC, compañía experta en rehabilitación y eficiencia energética en el ámbito empresarial y residencial.

A este ecosistema se suma Advant Center of Excellence, que proporciona servicios de back y middle office a empresas en todos los sectores, ofreciendo eficiencia y un mejor rendimiento operativo en procesos administrativos, financieros y comerciales mediante la combinación de tecnología e inteligencia artificial.

Aliseda is the real estate asset manager leading the generation of off-market opportunities in the Spanish market. In 2025, it sourced over €2.4 billion in exclusive real estate assets across the commercial and residential sectors.

Aliseda's model provides solutions for both investors and developers, with the aim of delivering high-impact projects. To do so, it offers a comprehensive service covering all phases of the project lifecycle, supported by a network of more than 200 developers and investors.

The company also operates Excent, a platform specialising in the marketing of new-build residential properties. In addition, it includes EFFIC, a company with expertise in refurbishment and energy efficiency across both corporate and residential environments.

This ecosystem is further complemented by the Advant Center of Excellence, which provides back- and middle-office services to companies across all sectors, enhancing efficiency and operational performance across administrative, financial, and commercial processes, leveragingtechnology and artificial intelligence.



SERVICIOS SERVICES

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Aliseda acompaña a los promotores en el desarrollo de sus proyectos: desde la búsqueda de suelo hasta el project monitoring, el marketing y la comercialización final de las viviendas, entre otros servicios, ofreciendo un acompañamiento integral durante todo el proceso. La compañía aporta su experiencia, conocimiento del mercado y las mejores soluciones tecnológicas para optimizar cada etapa y facilitar la ejecución. A través de Excent también realiza labores de comercialización y venta. Actualmente, Aliseda gestiona más de 7.000 viviendas de promociones de obra nueva.

Aliseda supports developers throughout the entire lifecycle of their projects, from land sourcing to project monitoring, marketing, and the final sale of residential units, providing end-to-end support throughout. The company brings its expertise, market knowledge, and leading technological solutions to optimise each stage and facilitate execution. Through Excent, it also handles marketing and sales. Currently, Aliseda manages the commercialisation of more than 7,000 new-build homes.



SERVICIOS SERVICES

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Aliseda impulsa oportunidades de inversión y creación de valor en Commercial Real Estate (CRE) mediante estrategias de optimización y reposicionamiento de activos de oficinas, hoteles, industrial y retail comercial. Gracias a su conocimiento del mercado, capacidad operativa y red de inversores, identifica activos con potencial y desarrolla planes para maximizar su valor y liquidez. En 2025 captó más de 400 millones de euros en nuevas oportunidades inmobiliarias en estas áreas de mercado.

Aliseda identifies investment opportunities and value creation in Commercial Real Estate (CRE) through asset optimisation and repositioning strategies across the office, hotel, industrial, and retail sectors. Leveraging its market knowledge, operational capabilities and investor network, it identifies assets with potential and develops plans to maximise their value and liquidity. In 2025, it sourced more than €400 million in new real estate opportunities across its portfolio.



AQ ACENTOR

DIRECCIÓN ADDRESS
Torre Emperador, Paseo de la Castellana, 259D. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 915 119 050
info@aq-acentor.com
aq-acentor.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2014

CONSEJERO DELEGADO CHIEF EXECUTIVE OFFICER
- Sergio Gálvez

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Abdías Vivo. CIO – Director General de Inversiones
- Emma Martell. CoS – Director General Corporativo
- Azucena Mora. CPO – Directora de Personas & Talento
- Álvaro Marcos. Director Comercial y Marketing
- Juan Vilaseca. Director de ATC, Calidad y Posventa

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

AQ Acentor es una promotora inmobiliaria española especializada en desarrollar proyectos residenciales de obra nueva. Presente en Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga, Sevilla y Murcia, acumula más de 3.100 millones de euros desde 2014.

Con el respaldo de sus accionistas e inversores, que le garantizan una solvencia y financiación privilegiadas, la compañía se ha consolidado como referente del mercado inmobiliario español y ofrece viviendas de calidad comprometidas con el medio ambiente y las comunidades donde opera. Está compuesta por un equipo de más de 120 profesionales distribuidos en sus direcciones territoriales de Centro, Cataluña, Levante y Andalucía. Actualmente, tiene proyectos en marcha para el desarrollo de unas 3.000 viviendas. Todas sus promociones se caracterizan por su enfoque en ESG, con certificaciones BREEAM y consumos mínimos de categoría A/B o B/A, así como por la vocación de contribuir al desarrollo social a través de acciones sociales y patrocinios.

AQ Acentor is a Spanish developer specialising in new-build residential projects. With a presence in Madrid, Barcelona, Valencia, Malaga, Seville and Murcia, it has accumulated more than €3.1 billion since 2014.

Backed by its shareholders and investors, ensuring its solvency and privileged financing, the company has established itself as a key player in the Spanish property market, offering quality homes committed with the environment and the communities where it operates. The company is comprised of a team of more than 120 professionals distributed across its regional offices in the centre, Catalonia, the east coast and Andalusia. It currently has projects underway for the development of some 3,000 homes. All its developments are ESG-focused, with BREEAM certifications and minimum consumption ratings of A/B or B/A, as well as a vocation to contribute to social development through social actions and sponsorships.



PROYECTO PROJECT

AQ THE ONE

Valencia

FASE PHASE

En proyecto / In project

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

AQ The One es el primer proyecto en altura de AQ Acentor en Valencia. Ubicado en Burjassot, será la primera torre de más de 100 metros de altura que protagonizará la entrada oeste del área metropolitana de la ciudad. Dentro de sus 30 pisos se ofrecerá un concepto de viviendas de 2 a 4 dormitorios sin precedentes. El proyecto destacará por su diseño y servicios con piscina familiar y para adultos, gym, spa, golf sim, sala de cine, coworking y todo tipo de comodidades. Junto a sus vistas panorámicas a Valencia y al mar, su comodidad y funcionalidad proporcionarán una experiencia de vida única.

AQ The One is AQ Acentor's first high-rise project in Valencia. Located in Burjassot, it will be the first tower over 100 metres high to dominate the western entrance to the city's metropolitan area. Its 30 storeys will provide an unprecedented range of housing options, from 2 to 4 bedrooms. The project will stand out for its design and services such as a family and adult pool, gym, spa, golf simulator, cinema, co-working space and all kinds of amenities which, together with its panoramic views of Valencia and the sea, its comfort and functionality, will create a unique living experience.



PROYECTO PROJECT

AQ ZIVIT

Málaga

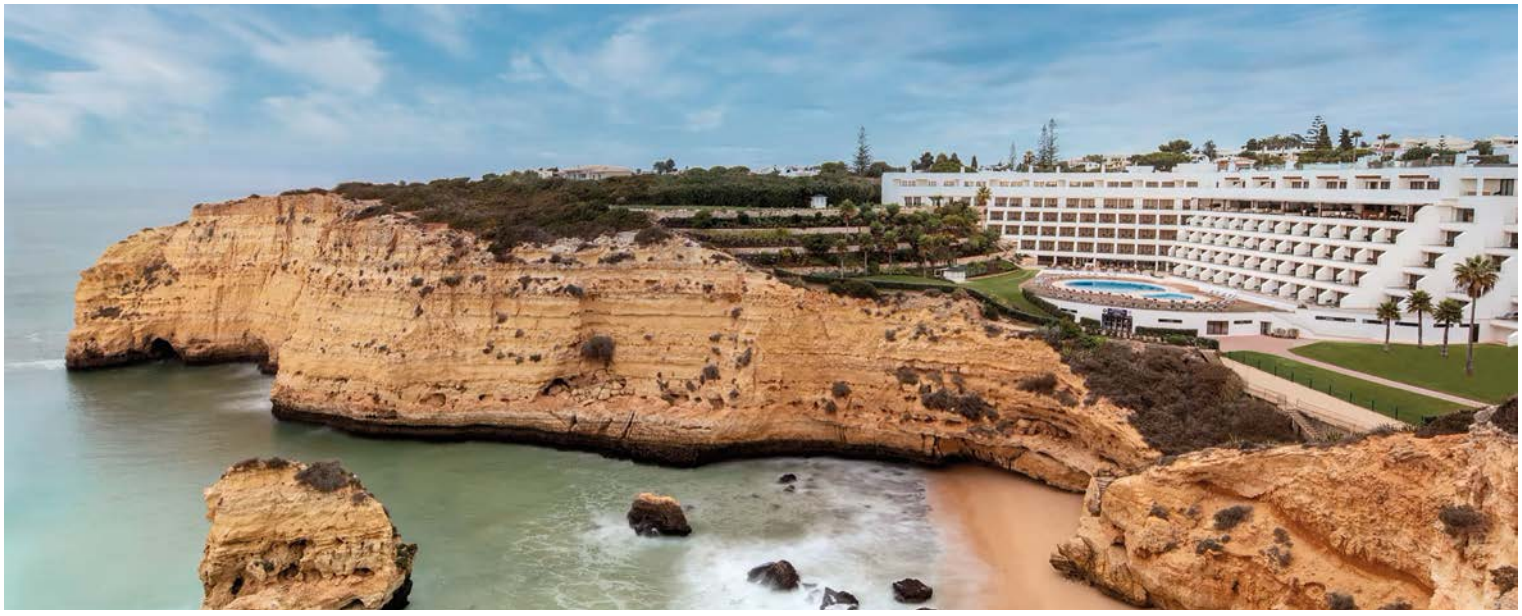
FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

AQ Zivit es una promoción residencial en la principal plaza peatonal y comercial del barrio, rodeada de zonas verdes y ocio. Consta de dos edificios con 182 viviendas (uno a cuatro dormitorios), todas con terraza, garaje y trastero. Diseñada por AMA, ofrece amplias zonas comunes: jardines, piscinas (adultos y niños), gimnasio, ludoteca, coworking y gastroteca. Destaca por sostenibilidad: aerotermia, placas fotovoltaicas, doble acristalamiento, BREEAM 'Bueno'+ y calificación energética A.

AQ Zivit is a residential development located in the neighbourhood's main pedestrian and commercial square, surrounded by green spaces and leisure facilities. It consists of two buildings with 182 homes (1-4 bedrooms), all with terraces, garages and storage rooms. Designed by AMA, it offers spacious communal areas: gardens, swimming pools (adults and children), gym, playroom, coworking space and gastroteca. It stands out for its sustainability: aerothermal energy, photovoltaic panels, double glazing, BREEAM and energy rating A.



AZORA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Villanueva, 2B. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 913 106 370
info@azora.es
www.azora.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED 2003

INVESTMENT COMMITTEE MEMBERS
- Concha Osácar. Founding Partner
- Fernando Gumuzio. Founding Partner
- Javier Rodríguez Heredia. Managing Partner, Head of RE
- Cristina García-Peri. Head of Strategy & Corporate Development
- Javier Arús. Head of Hospitality & Leisure
- Javier Picón. Head of Logistics & Senior Living
- Santiago Olivares. Head of Energy, Infrastructure and Data Centres
- Fernando Pérez-Hickman. Head of Advenir Azora & Azora Private
- Carlos Fernández de Araoz. Head of PB/FO Distribution
- Gonzalo García-Lago. Co-head of Hospitality & Leisure
- José Alonso. Head of Living
- Alfonso Aramendía. Strategy & Corporate Development

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Azora es una de las mayores gestoras de inversiones independientes del sur de Europa especializada en activos reales. Fundada en 2003, Azora cuenta actualmente con un equipo de 300 profesionales, con 14.600 millones de euro en activos bajo gestión. En Azora, todas las inversiones se llevan a cabo bajo los más altos criterios de rentabilidad, integridad, transparencia y sostenibilidad. Modelamos las oportunidades que encontramos, creando valor y obteniendo resultados óptimos. En Azora gestionamos el ciclo completo de inversión, desde la adquisición, reestructuración, gestión, reposicionamiento y finalmente la venta de los activos. Azora es pionera en la identificación de nuevas oportunidades de inversión en mercados sin explotar, obteniendo valor de situaciones complejas a través de un perfil de bajo riesgo con alta generación de caja y un enfoque de inversión a largo plazo. Azora está especializada en diferentes clases de activos; residenciales, hoteles, oficinas, centros de datos, residencias de mayores y energías renovables y está presente en España, Europa y EEUU.

Azora is one of the largest independent investment managers in Southern Europe specializing on real assets. Founded in 2003, Azora currently has a team of c. 300 multidisciplinary professionals, with c. €14.6Bn AUM. In Azora, all investments are carried out under the highest criteria of profitability, integrity, transparency, and sustainability. A way of doing which allows us to innovate and go beyond. We model the opportunities we find, creating value and obtaining optimal results. In Azora we manage the complete investment cycle, from acquisition, restructuring, management, repositioning and eventually the sale of the assets. Azora is pioneer in identifying new investment opportunities in untapped markets, while obtaining value from complex situations though a low risk profile with high cash generation and a long-term investment approach. Azora specialises in different asset classes; residential, hotels, offices, data centers, senior homes and renewable energy and is present in Spain, Europe and USA.



PROYECTO PROJECT

BRISA ALCALÁ

FASE PHASE

Concluido / Completed

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Este nuevo activo en operación para el vehículo de Brisa consta de 184 viviendas de 1 y 2 dormitorios en el nuevo desarrollo de Las Sedas en Alcalá. A 20 minutos de Madrid, este proyecto ha sido construido utilizando un sistema industrializado de muros de doble cara, que han agilizado el plazo de construcción y nos aporta una envolvente duradera y moderna. Además, el proyecto goza de los mayores estándares de sostenibilidad, con una eficiencia energética A, y el sello de sostenibilidad internacional Breeam.

This new asset in operation for the Brisa vehicle consists of 184 1 and 2 bedroom homes in the new Las Sedas development in Alcalá. Located 20 minutes from Madrid, this project has been built using an industrialised system of double-sided walls, which has speeded up the construction period and provides us with a durable and modern envelope. In addition, the project enjoys the highest standards of sustainability, with an A energy efficiency rating and the Breeam international sustainability stamp.



PROYECTO PROJECT

NESTAR VALDEMORO

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

El proyecto De Nestar Valdemoro consta de 250 viviendas de 2 y 3 dormitorios, situado en el nuevo desarrollo del Cerro de Castillo, en Valdemoro. A 25 minutos del centro de Madrid, este proyecto se distingue por un estilo moderno diseñado por Morph, uno de los estudios de arquitectura más reconocidos de España. Su emplazamiento rompiendo la linealidad de fachada, su industrialización en los prefabricados de hormigón y un diseño muy centrado en la sostenibilidad hacen de este proyecto uno de los estandartes del vehículo de alquiler Nestar.

The De Nestar Valdemoro project consists of 250 2 and 3 bedroom homes, located in the new development of Cerro de Castillo, in Valdemoro. Located 25 minutes from the centre of Madrid, this project is distinguished by a modern style designed by Morph, one of the most renowned architectural studios in Spain. Its location, breaking the linearity of the façade, its industrialisation in prefabricated concrete and a design focused on sustainability make this project one of the flagships of the Nestar rental vehicle.



CULMIA

CULMIA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ de Génova, 27, Planta 2. 28004 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 900 929 282
info@culmia.com
www.culmia.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2011

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Agustín Cordón

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Francisco Pérez. CEO
- Jaume Borràs. Director de negocio
- Juan Manuel Borrás. Director de operaciones
- Juan Carlos Urbano. Director financiero
- Celso Gómez. Director de inversiones y gestión de suelo
- Cristina Ontoso. Directora comercial y de marketing
- Almudena Corbella. Directora de personas
- Gema Muñiz. Directora legal
- María Ruíz. Directora de Mercado de Capitales

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Culmia es una plataforma de gestión inmobiliaria integral líder en España, especializada en el desarrollo y la gestión de proyectos residenciales. Con un modelo transversal que abarca todas las fases del proceso (desde la originación y gestión del suelo hasta la entrega de las viviendas y la posventa), la compañía articula su propuesta de valor sobre tres pilares estratégicos: innovación, sostenibilidad y excelencia en la experiencia de cliente.

Con presencia en 9 comunidades autónomas, Culmia gestiona una cartera de suelo con capacidad para desarrollar más de 11.500 viviendas y ha entregado, desde que inició su actividad en 2013, más de 10.500 viviendas en 149 promociones. La compañía cuenta con un equipo de 125 profesionales y se ha consolidado como una marca reconocida en el sector inmobiliario español por su capacidad de ejecución y su posicionamiento en el mercado residencial.

Culmia is a leading integrated real estate management platform in Spain, specialised in the development and management of residential projects. With a comprehensive, end-to-end model covering all stages of the process -from land sourcing and land management to the delivery of homes and after-sales services- the company structures its value proposition around three strategic pillars: innovation, sustainability and excellence in customer experience.

With a presence in nine autonomous communities across Spain, Culmia manages a land portfolio with capacity to develop more than 11,500 homes and has delivered over 10,500 homes across 149 developments since it began operations in 2013. The company employs 125 professionals and has established itself as a recognised brand in the Spanish real estate sector thanks to its strong execution capabilities and solid positioning in the residential market.



PROYECTO PROJECT

CULMIA RETAMAR

Villaviciosa De Odón, Madrid

FASE PHASE

En venta / For sale

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Conjunto de promociones unifamiliares y plurifamiliares con viviendas de 1 a 4 dormitorios, diseñados para responder a distintos estilos de vida. Las promociones disponen de unas fantásticas zonas comunes concebidas como una extensión de la vivienda, pensadas para disfrutar del tiempo libre, relajarse y compartir momentos en un entorno cuidado y confortable.

Retamar es un nuevo modelo de ciudad de escala humana, y una oferta diversificada de vivienda, con características distintivas marcadas por el respeto a la naturaleza y una forma de vida y construcción sostenible.

Residential development offering a mix of single-family and multi-family homes with one to four bedrooms, designed to suit a wide range of lifestyles. The development features attractive communal amenities conceived as a natural extension of the home, providing spaces to relax, enjoy leisure time and socialise in a carefully designed and comfortable setting.

Retamar represents a new model of human-scale urban living, with a diverse housing mix distinguished by its unique character and defined by a strong respect for nature and a sustainable approach to both living and construction.



PROYECTO PROJECT

CULMIA PORTONOVO SANXENXO

Sanxenxo, Galicia

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Compuesto por 76 viviendas de 1, 2 y 3 dormitorios, todas ellas con amplias terrazas y vistas al mar, el conjunto de plurifamiliares se completa con viviendas unifamiliares con jardín privado. El proyecto destaca por sus cuidadas zonas comunes, que incluyen piscina, áreas ajardinadas, zona infantil y un exclusivo espacio club social concebido para el disfrute de los residentes. Las viviendas cuentan con calificación energética A, lo que garantiza altos niveles de eficiencia y confort. Ubicado en Portonovo, en el municipio de Sanxenxo, a escasos minutos de la playa de Baltar, el conjunto se asienta en un privilegiado entorno costero, rodeado de servicios y con excelentes conexiones.

Comprising 76 hoes with 1, 2 and 3 bedrooms, all featuring spacious terraces and sea views, the development of apartment buildings is complemented by detached houses with private gardens. The project stands out for its well-designed communal areas, which include a swimming pool, landscaped gardens, a children's play area, and an exclusive residents' club space conceived for the enjoyment of its occupants. The homes have an A energy rating, ensuring high levels of efficiency and comfort. Located in Portonovo, within the municipality of Sanxenxo, just a few minutes from Baltar Beach, the development is set in a privileged coastal setting, surrounded by amenities and with excellent transport links.



FERROCARRIL
Grupo Inmobiliario

GRUPO INMOBILIARIO FERROCARRIL

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Marie Curie, 5-7, Edificio Alfa, 1ª planta. 28521 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 916 616 767
comercial@grupoferrocarril.com
www.grupoferrocarril.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1992

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Rafael González-Cobos Bautista

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Araceli Magro de los Ríos. Directora Técnica
- María López-Ulloa Ortega. Directora Comercial
- Enrique Barreira Gacio. Director de Negocio BTS

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Inmobiliario Ferrocarril inició su actividad en 1992, especializándose en la gestión y desarrollo de promociones de vivienda protegida. A partir de esta actividad inicial, el grupo ha ampliado progresivamente sus áreas de negocio hasta consolidarse como un operador residencial con amplia experiencia en el desarrollo integral de proyectos inmobiliarios.

La trayectoria acumulada durante más de tres décadas, junto con la solvencia financiera, la capacidad técnica y el conocimiento de su equipo multidisciplinar, han permitido a la compañía posicionarse como un actor reconocido en el sector inmobiliario español. Más de 9.000 viviendas entregadas avalan su capacidad de gestión y su continuidad en el desarrollo residencial.

Con Grupo Inmobiliario Ferrocarril como socio de referencia se ha impulsado Impact Homes, plataforma especializada en gestión inmobiliaria sostenible. Actualmente gestiona unas 6.000 viviendas, de las cuales 1.700 se destinan a venta y el resto corresponden a proyectos Build to Rent en Madrid, Seseña, Valencia, Málaga, Sevilla y Córdoba.

Grupo Inmobiliario Ferrocarril began operations in 1992, specializing in the management and development of affordable housing projects. Building on this initial activity, the group has progressively expanded its business areas to establish itself as a residential developer with extensive experience in the comprehensive development of real estate projects.

The track record accumulated over more than three decades, combined with the financial strength, technical expertise, and knowledge of its multidisciplinary team, have enabled the company to position itself as a recognized player in the Spanish real estate sector. More than 9,000 homes delivered attest to its management capabilities and its commitment to residential development.

With Grupo Inmobiliario Ferrocarril as its key partner, Impact Homes has been launched—a platform specializing in sustainable real estate management. It currently manages approximately 6,000 homes, of which 1,700 are for sale and the remainder are part of Build-to-Rent projects in Madrid, Seseña, Valencia, Málaga, Seville, and Córdoba.



PROYECTO PROJECT

RESIDENCIAL EL MIRADOR DE VILLALBILLA

Villabilla - Madrid

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

El Mirador de Villalbilla, es una exclusiva promoción de 20 chalets de 3 y 4 dormitorios, situada a 5 minutos a pie del casco histórico y a 10 minutos en coche de Alcalá de Henares.

Viviendas con excelentes calidades, jardín privado, suelo radiante refrescante y sistema de aerotermia. Cada vivienda cuenta con espacio para 2 vehículos y preinstalación para punto de recarga eléctrica.

La urbanización dispone de zonas comunes y piscina, perfectas para disfrutar durante los días de verano.

Todo ello con la comodidad de tener los principales servicios a pocos pasos de casa.

El Mirador de Villalbilla is an exclusive development of 20 three- and four-bedroom homes, located a 5-minute walk from the historic district and a 10-minute drive from Alcalá de Henares.

Homes featuring high-quality finishes, a private garden, cooling underfloor heating, and an aerothermal heating system. Each home includes parking for two vehicles and pre-wiring for an electric vehicle charging station.

The development features common areas and a swimming pool, perfect for enjoying on summer days.

All this with the convenience of having essential services just a short walk from home.



PROYECTO PROJECT

RESIDENCIAL LIVING GARDENS

Torremolinos - Málaga

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Living Garden es un exclusivo proyecto residencial de 61 viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios, diseñadas para ofrecer el máximo confort. Cada hogar cuenta con amplias terrazas, espectaculares vistas, trastero y plaza de parking.

Concebido para mejorar la calidad de vida, ofrece espacios y servicios de primer nivel. Destacan su moderna zona de fitness, piscina infinity con solárium, sala coworking ideal para el teletrabajo y un elegante gastrobar para reuniones. Sus amplias zonas ajardinadas, con mobiliario para el descanso, invitan a disfrutar de la tranquilidad y la naturaleza.

Living Garden is an exclusive residential development featuring 61 homes with 1, 2, 3, and 4 bedrooms, designed to offer maximum comfort. Each home features spacious terraces, spectacular views, a storage room, and a parking space.

Designed to enhance quality of life, it offers first-class spaces and amenities. Highlights include a modern fitness center, an infinity pool with a sun deck, a coworking space ideal for remote work, and an elegant gastrobar for gatherings. Its spacious landscaped areas, complete with comfortable seating, invite residents to enjoy peace and nature.



INBISA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Gran Vía, 35, 4º. 48009 Bizkaia

CONTACTOS CONTACTS
+34 944 392 222
inbisa@inbisa.com
www.inbisa.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1995

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Jesús González Moro

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Manuel Balcells Caze. Director General
- Begoña Pérez Moreno. Subdirectora General Corporativa y Directora Financiera
- Benito Barbadillo de la Fuente. Director Territorial Centro
- Olatz González Mendieta. Subdirectora Territorial Centro
- Unai Gómez Peralta. Director Territorial Norte
- Carlota Lacasa Diaz. Directora Territorial Este

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

INBISA es una promotora inmobiliaria de referencia en España que, desde 1995, trabaja en la promoción inmobiliaria enfocándose, actualmente, en el sector residencial, aunque con una amplia trayectoria también en industrial-logístico, retail y terciario.

Con más de 4.500 viviendas entregadas y más de 1.400 en cartera, la compañía consolida su presencia en Madrid, Cataluña, País Vasco, Castilla y León, Andalucía, Cantabria y Navarra.

Desde sus territoriales con sede en Bilbao, Madrid y Barcelona, ***INBISA*** opera de manera ágil y eficiente en todo el territorio nacional, combinando innovación, excelencia y compromiso en cada proyecto. Su propuesta de valor se fundamenta en los más altos estándares de calidad, la sostenibilidad y eficiencia energética, la fiabilidad en el cumplimiento de compromisos y una clara orientación al servicio al cliente. Estos principios guían cada proyecto, reforzando su posición como promotora de confianza y referencia en el mercado español.

INBISA is a leading property developer in Spain that has been active since 1995, currently focusing on the residential sector, while also having extensive experience in industrial and logistics, retail and commercial property.

With over 4,500 homes delivered and more than 1,400 currently in its portfolio, the company has established a strong presence in Madrid, Catalonia, the Basque Country, Castile and León, Andalusia, Cantabria and Navarre.

From its regional offices based in Bilbao, Madrid and Barcelona, ***INBISA*** operates in an agile and efficient manner throughout the country, combining innovation, excellence and commitment in every project. Its value proposition is based on the highest standards of quality, sustainability and energy efficiency, reliability in meeting commitments, and a clear focus on customer service. These principles guide every project, reinforcing its position as a trusted developer and a reference in the Spanish market.



PROYECTO PROJECT

RESIDENCIAL *INBISA* ARCO DE LADRILLO

Valladolid

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Con un diseño elegante y contemporáneo, **Residencial *INBISA* Arco de Ladrillo** es un exclusivo proyecto de 79 viviendas ubicado en un entorno residencial privado que invita a disfrutar del tiempo libre en sus amplias zonas comunes.

La promoción, que dispondrá de calificación energética 'A', ofrece tipologías de 2, 3 y 4 dormitorios, además de bajos con jardín privado y áticos con grandes terrazas para disfrutar del exterior. Su arquitectura escalonada, moderna y singular aporta una nueva imagen al entorno urbano y propone una forma de vivir más luminosa, abierta y conectada con la ciudad de Valladolid.

With an elegant and contemporary design, **Residencial *INBISA* Arco de Ladrillo** is an exclusive project comprising 79 homes, set within a private residential complex designed for residents to enjoy its spacious communal areas.

The development will feature an 'A' energy rating and offers 2-, 3- and 4-bedroom homes, as well as ground-floor units with private gardens and penthouses with large terraces for outdoor living. Its stepped, modern and distinctive architecture brings a fresh perspective to the urban landscape, creating a brighter, more open way of living connected to the city of Valladolid.



PROYECTO PROJECT

RESIDENCIAL TORRE *INBISA*

Barakaldo (Bizkaia)

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Residencial TORRE *INBISA* se presenta como uno de los desarrollos residenciales más representativos y ambiciosos de la compañía. Está formado por 106 viviendas de 1 a 4 dormitorios, distribuidas en dos volúmenes arquitectónicos: una torre de 20 plantas y un zócalo escalonado de 6 alturas.

La promoción contará con calificación energética 'A', amplias zonas comunes y espectaculares vistas a la Ría del Nervión. Además, se ubicará en una posición privilegiada, junto al nuevo Parque Zamalanda, con más de 90.000 m² de zonas verdes, y próximo al futuro nuevo puente que conectará ambas márgenes de la ría.

Residencial TORRE *INBISA* is one of the company's most prestigious and ambitious projects. It comprises 106 homes with 1 to 4 bedrooms, distributed across two buildings: a 20-storey tower and a 6-storey stepped podium.

The development will feature an 'A' energy rating, spacious communal areas, and spectacular views of the Nervión Estuary. It is located in a prime setting next to the new Zamalanda Park, which will offer over 90,000 m² of green space, and close to a future bridge connecting both sides of the estuary.



JARQUIL

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Arte, 21, 2° B. 28033 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 911 108 610
madrid@jarquil.com
jarquil.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1985

PRESIDENTE CHAIRMAN
· José Luis Sebastián Fernández

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Diego Chacón Martínez. Director General de Negocio
· José Padua de Amo. Director General Corporativo
· José Antonio Martín García. Director General Técnico
· José María Carretero Trejo. Delegado Zona Centro-Madrid
· Ana Leontina Potchter Montero. Delegada Comercial

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Con más de cuatro décadas de trayectoria, JARQUIL se consolida como una constructora referente cuya filosofía se basa en el cumplimiento estricto de sus compromisos. A través de un servicio innovador y sostenible, la compañía prioriza la satisfacción de sus clientes, empleados y colaboradores en cada proyecto.

Desde sus sedes en Madrid, Sevilla, Málaga, Granada, Almería y Melilla, JARQUIL coordina su actividad en toda España, ejecutando obras de construcción y rehabilitación para una amplia cartera de clientes públicos y privados. Su capacidad abarca desde edificación residencial, hotelera y sanitaria, hasta infraestructuras industriales, logísticas, agroalimentarias y de obra civil (hidráulicas, de transporte y urbanas).

Esta versatilidad, unida a rigurosos controles de calidad, plazos y sostenibilidad, la convierte en la solución idónea para cualquier tipología y volumen de obra, garantizando excelencia en edificaciones singulares y proyectos de gran envergadura.

With over 40 years of experience, JARQUIL is a leading construction firm committed to reliability and excellence. Its approach, centered on innovation and sustainability, prioritizes the satisfaction of clients, employees, and partners in every project.

Operating from offices in Madrid, Seville, Málaga, Granada, Almería, and Melilla, the company coordinates nationwide activities for both public and private sectors.

JARQUIL specializes in new-build and refurbishment projects, ranging from residential, hospitality, and healthcare to industrial, logistics, and agri-food facilities. It also delivers complex civil engineering works, including urban, transport, and water infrastructure.

Through rigorous quality, schedule, and sustainability controls, JARQUIL is a trusted partner for diverse projects, consistently delivering high standards across both unique complex assets and large-scale developments.



PROYECTO PROJECT

JARQUIL IRRUMPE EN EL MERCADO DEL FLEX LIVING EN MADRID

Madrid

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Jarquil Construcción ejecuta para Twin Peaks Capital un proyecto de 120 apartamentos de FlexLiving en Valdemarín (Madrid), consolidando su posicionamiento en el desarrollo de esta nueva modalidad habitacional.

La compañía asume la construcción de este complejo, diseñado por Argesplan sobre una parcela de 5.000 m2, con un plazo de ejecución de 18 meses y bajo estándares de alta eficiencia, confirmando una certificación BREEAM Very Good. El proyecto incorpora servicios integrales y espacios comunes orientados a un modelo de alojamiento flexible de nueva generación.

Jarquil Construcción is delivering, on behalf of Twin Peaks Capital, a 120-unit Flex Living scheme in Valdemarín (Madrid), strengthening its position in the development of this emerging residential typology.

The company is responsible for the construction of the complex, designed by Argesplan on a 5,000 sqm site, with an 18-month delivery programme and built to high efficiency standards, targeting BREEAM Very Good certification. The project incorporates fully serviced amenities and shared spaces aligned with a new-generation flexible living model.



PROYECTO PROJECT

CENTRO FINANCIERO CAJAMAR: HITO DE INGENIERÍA Y SOSTENIBILIDAD

Almería. Andalucía

FASE PHASE

Concluido / Completed

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Jarquil firma el proyecto más emblemático de la arquitectura corporativa andaluza: la sede central del Grupo Cajamar. Con 56.300 m2, este complejo destaca por su diseño en "peine", que maximiza la luz natural y las vistas al mar. Alberga 800 puestos de trabajo, auditorio, guardería y 20.000 m2 de zonas verdes. Su construcción, basada en la racionalidad y el confort térmico, incorpora fachadas de alto rendimiento y sistemas avanzados de protección solar, logrando la máxima distinción en eficiencia energética: la certificación LEED Platino.

Jarquil delivers the iconic 56,300 sqm Grupo Cajamar headquarters. The comb-shaped design maximizes natural light and sea views for 800 workstations, including an auditorium, nursery, and 20,000 sqm of landscapes. Built for efficiency and thermal comfort, it features high- performance glass facades and solar protection. This landmark project holds the LEED Platinum certification, the highest global honor for green building.



LOS AHIJONES
A UN METRO DE MADRID

JUNTA DE COMPENSACION DEL UZP 2.03 DESARROLLO DEL ESTE LOS AHIJONES

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Guzmán El Bueno, 133. 28003 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 915 771 445
info@ahijones.es
www.ahijones.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2007

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Marta María Gento Peña

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Ana María Martín Izquierdo. Vicepresidente
- Raúl Baz Terrón. Gerente
- Beatriz Iglesias Arnaiz. Secretario

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Los Ahijones: nuevo modelo urbano en el sureste de Madrid

El ámbito U.Z.P. 2.03 "Los Ahijones", con 5.762.672 m² de superficie y 2.333.591 m² edificables, se consolida como una de las principales operaciones de crecimiento urbano de Madrid. Ubicado en Vicálvaro e integrado en los Desarrollos del Este y el Bosque Metropolitano, este nuevo barrio se encuentra actualmente en urbanización.

El planeamiento destina el 66% de la edificabilidad a uso residencial, con cerca de 18.850 viviendas el 58% protegidas, garantizando acceso a vivienda asequible. El resto se reparte entre usos terciarios (13,5%), industriales (19%) y dotacionales privados (1,5%), configurando un entorno funcionalmente autónomo.

Con una extensión equivalente a 890 campos de fútbol, el desarrollo se articula en seis etapas bajo un modelo equilibrado que combina vivienda, actividad económica y equipamientos.

Destacan sus amplias zonas verdes, su integración paisajística y una apuesta clara por la sostenibilidad, con conexión al transporte público y más de 60 km de carriles bici.

Los Ahijones: a new urban model in south-east Madrid

The U.Z.P. 2.03 "Los Ahijones" area, with a total surface of 5,762,672 m² and 2,333,591 m² of buildable space, is emerging as one of Madrid's main urban growth developments. Located in Vicálvaro and integrated within the Eastern Developments and the Metropolitan Forest, this new neighbourhood is currently under development.

The plan allocates 66% of buildable space to residential use, with around 18,850 homes, 58% of which are affordable, ensuring access to reasonably priced housing. The remainder is distributed across tertiary (13.5%), industrial (19%) and private facilities (1.5%), creating a functionally self-sufficient environment.

Covering an area equivalent to 890 football pitches, the development is structured in six phases under a balanced model combining housing, economic activity and amenities. It features extensive green spaces, strong landscape integration and a clear commitment to sustainability, with public transport links and over 60 km of cycle lanes.



PROYECTO PROJECT

LOS AHIJONES AVANZA: 1.800 VIVIENDAS EN MARCHA EN 2026

Vicálvaro

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

El desarrollo de Los Ahijones avanzará en seis etapas. La primera, ya urbanizada y que conectará con el centro de Madrid mediante la línea 9 de metro, cuenta con las primeras edificaciones en marcha: en 2026 habrá 16 promociones y unas 1.800 viviendas en construcción. Por su parte, las etapas 3 y 4, destinadas a uso industrial, se encuentran en su fase final de urbanización y prevén iniciar sus primeras edificaciones en el segundo semestre de 2026.

The development of Los Ahijones will be carried out in six phases. The first phase, already urbanised and set to be connected to central Madrid via Metro Line 9, has its initial buildings under way. In 2026, there will be 16 developments and around 1,800 homes under construction. Meanwhile, phases 3 and 4, designated for industrial use, are in the final stages of urbanisation and are expected to begin construction in the second half of 2026.



PROYECTO PROJECT

INFRAESTRUCTURA VERDE Y SOSTENIBILIDAD URBANA

Vicálvaro

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Los Ahijones desarrolla un modelo de infraestructura verde basado en criterios de sostenibilidad y eficiencia en el uso de recursos, aplicando la regla 3-30-300. El ámbito se integra en el Bosque Metropolitano, aportando más de 1.000.000 de m2 de zonas verdes, e incluye la recuperación de un arroyo y la creación de un parque lineal de 1,7 km. Asimismo, incorpora soluciones de drenaje sostenible y gestión hídrica en el marco del proyecto LIFE.

Los Ahijones develops a green infrastructure model based on sustainability and efficient resource use, applying the 3-30-300 rule. The scheme is integrated into the Metropolitan Forest, contributing more than 1,000,000 m2 of green areas, and includes the restoration of a stream and the creation of a 1.7 km linear park. It also incorporates sustainable drainage and water management solutions within the LIFE project framework.



METROVACESA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Puerto de Somport. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 900 552 525
info@metrovacesa.com
metrovacesa.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED 1918

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Ignacio Moreno Martínez

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Jorge Pérez de Leza Eguiguren. Consejero Delegado
- Borja Tejada Rendón-Luna. CFO
- Eduardo Carreño Orgaz. COO
- Miguel Díaz Batanero. Director de Suelo
- Pilar Martín Bolea. Directora de Asesoría Jurídica
- Miguel Ángel Melero Puerta. Director de Personas, Procesos y Tecnología
- Enrique Gracia Colldeforns. Director de Terciario
- Carmen Chicharro Sanz. Directora de Comercial, Marketing e Innovación
- Juan Carlos Calvo Mateos. Director de Desarrollo Corporativo y Relación con Inversores
- Raquel Bueno Montávez. Directora de ESG

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Metrovacesa es una de las promotoras inmobiliarias líderes en España. Con más de 100 años de historia, su actividad principal se centra en la promoción y venta de viviendas y se complementa con el desarrollo de proyectos comerciales y la gestión activa de suelos. En la actualidad, cuenta con una de las mayores carteras de suelo del mercado español, con capacidad para desarrollar aproximadamente 25.200 viviendas en todo el país. El valor de mercado de sus activos (GAV) alcanza los 2.230 millones de euros a diciembre de 2025, con un 81% del GAV en suelo finalista. La promotora tiene en marcha actualmente más de 100 promociones activas en España. Metrovacesa destaca por ofrecer las calidades, garantías y seguridad propias de una empresa que lleva más de un siglo creando hogares. La compañía, que comenzó a cotizar en el Mercado Continuo en el año 2018, tiene un equipo con larga experiencia en el sector, una plantilla de alrededor de 220 empleados y ha sido reconocida en varias ocasiones como una de las mejores empresas para trabajar en España.

Metrovacesa is one of Spain's leading real estate developers. With over 100 years of history, its main activity focuses on the development and sale of homes, complemented by the development of commercial projects and active land management. It currently has one of the largest land portfolios in the Spanish market, with the capacity to develop approximately 25,200 homes throughout the country. The market value of its assets (GAV) reached €2.23 billion in December 2025, with 81% of the GAV in finalised land. The developer currently has more than 100 active developments underway in Spain. Metrovacesa stands out for offering the quality, guarantees and security of a company that has been creating homes for over a century. The company, which began trading on the Continuous Market in 2018, has a team with extensive experience in the sector, a workforce of around 220 employees and has been recognised on several occasions as one of the best companies to work for in Spain.



PROYECTO PROJECT

TIARA

Benahavís, Málaga

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Tiara, asentada sobre las colinas de Benhavís, se asoma al Mediterráneo como un espectacular balcón al mar. La promoción está dotada de impresionantes vistas de todo el litoral y la Bahía de Marbella, con el peñón de Gibraltar y África al fondo.

Este proyecto se caracteriza por el bienestar y confort que aportan un diseño cuidado y una ubicación privilegiada por encima del Valle del Golf, lugar destacado en la Costa del Sol a tan solo 10 minutos de Marbella y la marina de Puerto Banús. Cuenta con diversas zonas comunes que incluyen: gimnasio, spa, 3 piscinas, coworking y jardines escalonados.

Tiara, nestled in the hills of Benhavís, overlooks the Mediterranean like a spectacular balcony overlooking the sea. The development boasts stunning views of the entire coastline and Marbella Bay, with the Rock Gibraltar and Africa in the background.

This project is characterised by the well-being and comfort provided by its careful design and privileged location above the Golf Valley, a prominent spot on Costa del Sol just 10 minutes from Marbella and the marina of Puerto Banús. It has various communal areas including: a gym, spa, 3 swimming pools, co-working space and terraced gardens.



PROYECTO PROJECT

RESIDENCIAL ABORA

Adeje, Tenerife

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Residencial Abora se encuentra en la zona turística de Costa Adeje, en la urbanización Playa Paraíso, a escasos 200 metros del mar. En una zona consolidada al suroeste de la isla, donde conviven hoteles, zonas residenciales y comerciales y una magnífica oferta de restauración.

Por su configuración, casi todas las viviendas tendrán vistas, tanto al este como al oeste. El proyecto destaca por sus amplias terrazas y zonas comunes; servicio de consejería, piscina, ascensores, gimnasio y zona ajardinada. La promoción se completa con el bajo rasante, destinado a garajes y trasteros.

Residencial Abora is located in the tourist area of Costa Adeje, in Playa Paraíso residential development, just 200 metres from the sea. It is in a well-established area in the south-west of the island, where hotels, residential and commercial areas and a magnificent range of restaurants coexist.

Due to its layout, almost all of the homes will have views to both the east and west. The project stands out for its spacious terraces and communal areas, concierge service, swimming pool, lifts, gym and garden area. The development is completed with a basement for garages and storage rooms.



NAIZ HOMES

NAIZ HOMES

DIRECCIÓN ADDRESS
C. San Bernardo 126. 28015 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 910 772 773
info@naizhomes.com
www.naizhomes.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2024

SOCIOS FUNDADORES FOUNDING PARTNERS
- Domingo Arotzarena
- Salvador Urbistondo
- Enaut Saiz

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Enaut Saiz. Director General
- Carlos Luengo. Director Técnico
- Pablo Román. Director de Desarrollo de Negocio
- Salvador Arotzarena. Director de Desarrollo de Negocio
- Borja Gutierrez. Director Financiero
- Carlos Martínez. Director Comercial y de Marketing

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Naiz Homes es una promotora inmobiliaria especializada en desarrollos residenciales de arquitectura contemporánea en ubicaciones estratégicas.

Fundada en 2024 por tres socios con amplia trayectoria inmobiliaria, nace con la ambición de ser un referente del desarrollo residencial en España, combinando arquitectura de vanguardia, sostenibilidad y excelencia en la gestión.

Su actividad se centra en viviendas de diseño y alta calidad, con experiencias residenciales únicas. Su modelo integra la identificación de emplazamientos consolidados o con alto potencial, el desarrollo de productos diferenciados y una gestión innovadora y eficiente en todas las fases. Actualmente, lidera promociones en excelentes ubicaciones de Madrid, la Costa del Sol y el País Vasco.

La compañía, que tiene el respaldo de inversores privados y está dirigida por un equipo con una experiencia acumulada de más de 40.000 viviendas desarrolladas y operaciones superiores a 5.000 millones de euros.

Naiz Homes is a real estate developer specializing in residential projects with contemporary architecture in strategic locations.

Founded in 2024 by three partners with extensive experience in the real estate sector, the company was established with the ambition to become a benchmark in residential development in Spain, combining cutting-edge architecture, sustainability, and excellence in project management.

Its focus is on high-quality, design-driven homes that deliver unique residential experiences. The business model integrates the identification of established or high-potential locations, the development of differentiated products, and innovative, efficient management at every stage of the project. Currently, Naiz Homes leads developments in prime locations across Madrid, the Costa del Sol, and the Basque Country.

Backed by private investors and led by a team with a combined track record of over 40,000 homes developed and transactions exceeding €5 billion.



PROYECTO PROJECT

PINEA DE POZUELO

Pozuelo de Alarcón

FASE PHASE

En venta / For sale

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

PINEA es un exclusivo desarrollo residencial ubicado en Pozuelo de Alarcón, una de las zonas residenciales más prestigiosas y con mayor nivel de renta de Madrid.

El proyecto está compuesto por 11 viviendas unifamiliares independientes de arquitectura contemporánea, concebidas para ofrecer máxima privacidad, amplios espacios interiores y una fluida relación entre el interior de la vivienda y el jardín. Situado a pocos minutos del centro de Madrid, el conjunto combina arquitectura moderna, altas calidades constructivas y elevados estándares de eficiencia energética.

PINEA is an exclusive residential development located in Pozuelo de Alarcón, one of Madrid's most prestigious and highest-income residential areas.

The project comprises 11 detached single-family homes with contemporary architecture, designed to offer maximum privacy, spacious interiors, and a seamless connection between the indoor living spaces and the garden. Located just minutes from central Madrid, the development combines modern architecture, high-quality construction standards, and advanced energy efficiency, within a residential market characterized by very limited supply.



PROYECTO PROJECT

QUERCUS DE LAS ROZAS

Las Rozas

FASE PHASE

En venta / For sale

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

QUERCUS es un desarrollo residencial en Las Rozas compuesto por 73 viviendas distribuidas en bloques que se articulan en torno a una gran piscina con solárium y cuidados espacios ajardinados, creando un entorno residencial equilibrado y de alta calidad. Cuenta además con magníficas zonas comunes como gimnasio y áreas sociales para el bienestar de los residentes.

El proyecto, con calificación energética A, integra soluciones arquitectónicas orientadas al confort, la eficiencia y la calidad de vida en una ubicación suburbana privilegiada con una sólida demanda residencial.

QUERCUS is an exclusive residential development in Las Rozas comprising 73 homes distributed across several buildings arranged around a swimming pool with solarium and carefully landscaped gardens, creating a balanced and high-quality residential environment. The development also features excellent communal amenities, including a gym and social areas designed for the wellbeing of residents.

The project, with an A energy rating, integrates architectural solutions focused on comfort, efficiency, and quality of life, in a privileged suburban location with strong residential demand fundamentals.



ONCISA PROMOCIONES SERVICIOS INMOBILIARIOS, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Albacete, 3, Planta 8ª. Torre Ilunion. 28027 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 914 312 131
info.oncisa@ilunion.com
www.oncisa.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1996

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Alejandro Oñoro Medrano

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Eduardo García-Arévalo Aguirrezábal. CEO-Director General
- Verónica Maganto Suárez. Directora de Estrategia y Desarrollo

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ONCISA es desde mediados de los años 90 una referencia en el sector inmobiliario español representando un sello de garantía, calidad y responsabilidad social en el mercado residencial.

Hoy, su principal objetivo estratégico es la puesta en valor de la cartera de suelo mediante la promoción inmobiliaria de calidad, asumiendo como valores esenciales el compromiso y responsabilidad con una sociedad diversa, la búsqueda constante de la excelencia desde la experiencia, la adaptación al cliente y un especial compromiso con el medio ambiente.

Forma parte de ILUNION, y por tanto del Grupo Social ONCE, que se caracteriza por promover negocios sostenibles con finalidad social, principalmente el empleo a personas con discapacidad con el propósito compartido de alcanzar “un mundo mejor con tod@s incluid@s”.

Since the mid-1990s, ONCISA has been a benchmark in the Spanish real estate sector, representing a seal of guarantee, quality and social responsibility in the residential market.

Today, its main strategic objective is to enhance the value of its land portfolio through quality real estate development, assuming as essential values the commitment and responsibility to a diverse society, the constant search for excellence based on experience, adaptation to the client and a special commitment to the environment.

It forms part of ILUNION, and therefore of the ONCE Social Group, which is characterised by promoting sustainable businesses with a social purpose, principally the employment of people with disabilities with the shared aim of achieving "a better world with everyone included".



PROYECTO PROJECT

FINCA LA PLATA. COLINA III

Benajarafe (Vélez-Málaga)

FASE PHASE

En proyecto / In project

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Colina III nuevo proyecto dentro de Finca La Plata situado en un entorno privilegiado en la localidad costera de Benajarafe. Rodeada de más de 3 km de amplias playas, a 20 minutos de Málaga. Consta de 26 viviendas, diseñadas para quienes buscan combinar calidad y bienestar. Cada vivienda incluye plaza de garaje y trastero, además de amplias terrazas con vistas al mar, creando espacios luminosos y únicos. Las cocinas equipadas, climatización con aerotermia y suelos cerámicos de primera calidad. Dispone de zonas ajardinadas y piscina en recinto cerrado que garantiza tranquilidad y privacidad.

Colina III is a new project within Finca La Plata, located in a privileged setting in the coastal town of Benajarafe. Surrounded by more than 3km of wide beaches, within 20 minutes from Málaga. It consists of 26 homes, designed for those who seek to combine quality and well-being. Each home includes a parking space and storage room, as well as large terraces with sea views, creating bright and unique spaces. Equipped kitchens, air conditioning with aerothermal technology, and high-quality ceramic floors. It has landscaped areas and a pool in a gated complex that ensures tranquility and privacy.



PROYECTO PROJECT

FINCA LA PLATA. COLINA IV

Benajarafe (Vélez-Málaga)

FASE PHASE

En proyecto / In project

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Colina IV se presenta como una nueva fase dentro de Finca La Plata compuesta por 50 viviendas diseñadas para ofrecer confort, calidad y una conexión privilegiada con el paisaje.

Cada vivienda incluye plaza de garaje y trastero, amplias terrazas con vistas al mar que convierten cada amanecer en una experiencia. Las cocinas equipadas, climatización con aerotermia y suelos cerámicos de primera calidad. El conjunto se completa con zonas comunes ajardinadas con piscina y una original área social exterior tipo “Fire Pit”, un espacio pensado para relajarse, compartir y disfrutar al aire libre.

Colina IV is presented as a phase within Finca la Plata composed of 50 homes designed to offer comfort, quality, and a privileged connection with the landscape.

Each home includes a parking space and storage room, spacious terraces with sea views that make every sunrise an experience. Equipped Kitchens, aerothermal air conditioning and high-quality ceramic floors. The development is completed with landscaped communal areas with a swimming pool and an original outdoor social "Fire Pit"area, a space designed to relax, share, and enjoy the outdoors.



PREMIER

PREMIER ESPAÑA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Martínez Villergas, 49. 28027 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 914 560 997
msilvavirhuez@premier-esp.com
premierinmobiliaria.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1972

PRESIDENTE CHAIRMAN
· Vicenç Topas

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Premier España es una promotora inmobiliaria que cuenta con más de 35 años de presencia en España, desarrollando promociones de obra nueva en Madrid y Barcelona.

Somos parte del grupo empresarial Bassac, que cotiza en el Euronext Paris desde 2006 y que cuenta con presencia en Francia, Alemania y desde el 2022, también en Bélgica.

Nos especializamos en viviendas residenciales con un diseño moderno y confortable, trabajando continuamente para ofrecer a nuestros clientes, hogares con la más alta Calificación Energética A.

En Premier España llevamos desde 1989, creando espacios de vida.

Premier España is a real estate developer with over 35 years of presence in Spain, specializing in the development of new-build residential projects in Madrid and Barcelona.

We are part of the Bassac corporate group, listed on Euronext Paris since 2006, with operations in France, Germany, and, since 2022, Belgium.

Our expertise lies in residential housing with a modern and comfortable design, consistently striving to provide our clients with homes that achieve the highest Energy Rating of A.

At Premier España, we have been creating living spaces since 1989.



PROYECTO PROJECT

RESIDENCIAL ILIÓN

Alcalá de Henares

FASE PHASE

En venta / For sale

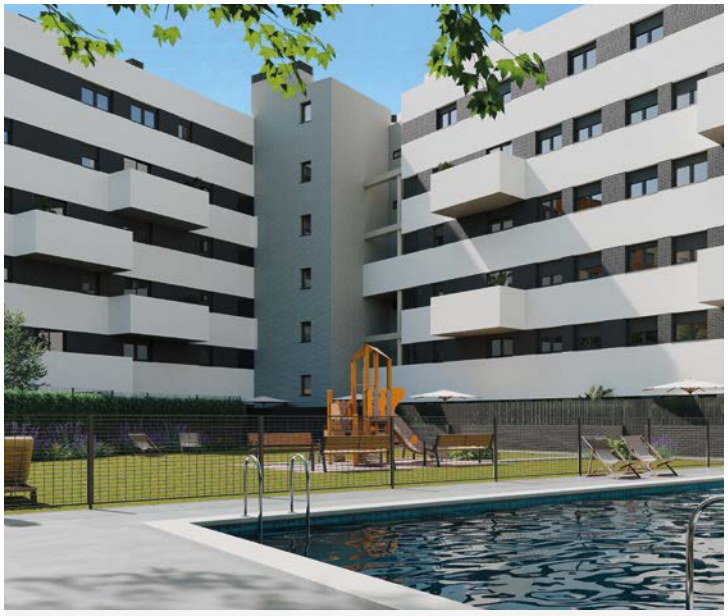
DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Residencial Ilión es una promoción de 198 viviendas, en Alcalá de Henares.

Este proyecto cuenta con pisos de 2 a 4 dormitorios. Además, la urbanización posee una piscina, gimnasio, zona infantil y espacios verdes.

Residencial Ilión is a residential development comprising 198 homes, located in Alcalá de Henares.

This project offers apartments with two to four bedrooms. Additionally, the residential complex features a swimming pool, gym, children's play area, and green spaces.



PROYECTO PROJECT

RESIDENCIAL IPANEMA

Los Berrocales

FASE PHASE

En venta / For sale

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Residencial Ipanema es una promoción de 58 viviendas, en Los Berrocales, Madrid.

Este proyecto cuenta con pisos de 2 a 4 dormitorios. Además, la urbanización posee una piscina, gimnasio, zona infantil y espacios verdes.

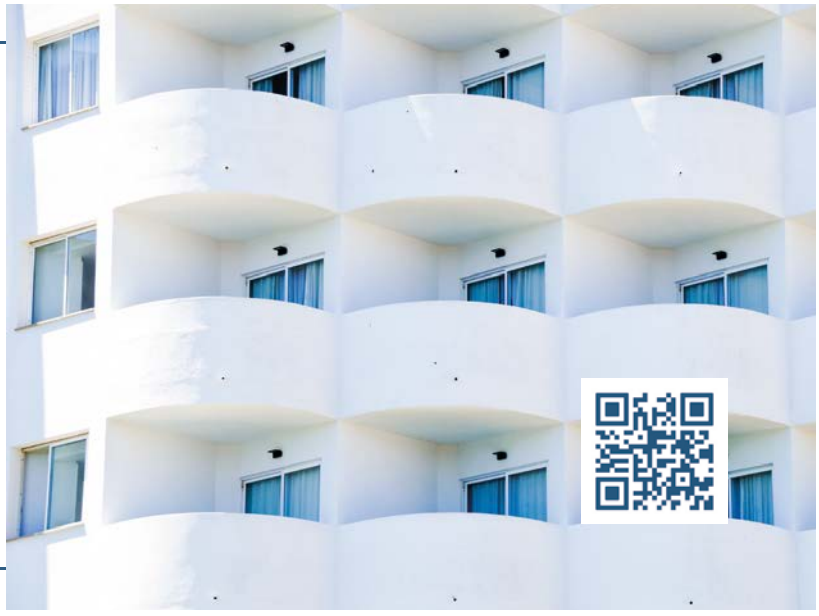
Residencial Ipanema is a residential development comprising 58 homes, located in Los Berrocales, Madrid.

This project offers apartments with two to four bedrooms. Additionally, the residential complex features a swimming pool, gym, children's play area, and green spaces.

SABSEG

¿Está cubierta tu Promoción Inmobiliaria?

sabseg.com



SABSEG

ORES & BRYAN

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Jaén, 9, Oficina 312. 29004 Málaga

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 951 772 777
Info.oresybryan@sabseg.com
www.oresybryan.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1990

PRESIDENTE CHAIRMAN
· José María Esteban Carretero

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Gustavo Jiménez y Maquedano. Delegado Territorial

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Ores & Bryan, correduría del grupo empresarial Sabseg, es un bróker de seguros especializado en promoción y construcción desde 1990. Con más de 35 años de experiencia, nos hemos convertido en un referente en el sector de seguros para promotores y constructores. Ofrecemos un servicio integral, entrando desde el desarrollo del suelo hasta la constitución de la Comunidad, con un programa propio de gestión de riesgos para el promotor.

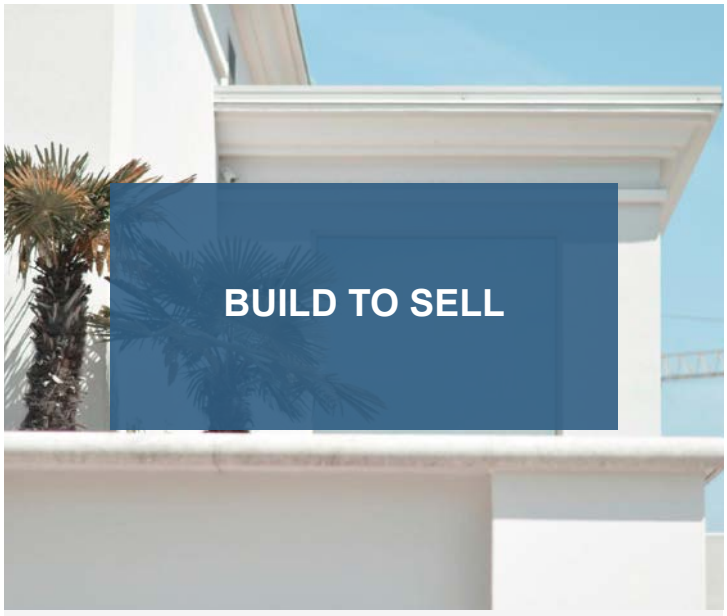
Avales & Fianzas es nuestra división especializada en avales y garantías. Trabajamos con compañías nacionales e internacionales siempre autorizadas por la Dirección General de Seguros, ofreciendo una amplia gama de productos, desde garantías técnicas frente a las AAPP, hasta seguros privados de reservas, afianzamientos e incluso permutas en la compra de suelo.

Además, somos líderes en los seguros adheridos a la promoción y construcción, ya que acompañamos a nuestros clientes desde el inicio de las promociones hasta su finalización, mapeando sus riesgos.

Ores & Bryan, a brokerage firm within the Sabseg, has specialized in insurance for real estate development and construction since 1990. With more than 35 years of experience, we have become a benchmark in the insurance sector for developers and builders. We offer a comprehensive service from land development to the constitution of the Community, with our own risk management programme for developers.

Avales & Fianzas is our specialized division for tailored surety bond solutions. We work with national and international companies, always authorized by the General Directorate of Insurance, offering a wide range of products, from technical guarantees for the Public Administration to private reservation insurance, guarantees and even land-swap transactions.

In addition, we are leaders in insurance for property development and construction, as we assist our clients from the very beginning of each development to completion, mapping their risks.



PROYECTO PROJECT

BUILD TO SELL

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Protegemos cada fase del modelo Build to Sell. Desde la compra del suelo hasta la entrega final, ofrecemos seguros de responsabilidad civil, caución, protección de pagos, D&O, construcción, cantidades a cuenta y seguros decenales, entre otros. Acompañamos a promotores y constructoras con soluciones aseguradoras específicas para cada etapa del proyecto, protegiendo su patrimonio y garantizando la viabilidad y solidez de la promoción inmobiliaria.

We protect every stage of the Build to Sell model. From land acquisition to final delivery, we offer liability insurance, surety, payment protection, D&O, construction insurance, advance payment and decennial insurance, among others. We support developers and construction companies with tailored insurance solutions for each stage of the project, protecting their assets and ensuring the viability and solidity of the real estate development.



PROYECTO PROJECT

BUILD TO RENT

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Protegemos cada etapa del modelo Build to Rent, ofreciendo coberturas adaptadas a promotores e inversores: desde la adquisición del suelo, licencias y construcción, hasta la puesta en alquiler del activo. Nuestros seguros garantizan la viabilidad del proyecto y la rentabilidad del alquiler: responsabilidad civil, caución, construcción, impago, hogar, D&O o decenal. Una solución integral para un modelo inmobiliario en auge.

We protect every stage of the Build to Rent model, offering coverage tailored to developers and investors: from land acquisition, permits and construction, to the rental launch of the asset. Our insurance solutions help secure the viability of the project and the profitability of the rental model: liability insurance, surety, construction insurance, rent default, home insurance, D&O and decennial insurance. A comprehensive solution for a growing real estate model.



TEN BRINKE.

TEN BRINKE

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Castello, 128, 6° Dcha. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 915 414 946
oficina@tenbrinke.com
www.tenbrinke.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1902

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Arjen ten Brinke

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Jörg Tiggemann. CEO
- Daniel Ludwig. HR and Finance Director
- Jose Carlos Alepuz Espadas. Tecnical Director
- Patricia Primo de Rivera. Head of Transactions
- Ana Sacristán Salvador. Head of Legal Department
- Mario Escanciano Rojo. Head of Investments
- Pedro Brehm. Project Development Manager of Portugal

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Ten Brinke España & Portugal es parte del grupo Ten Brinke, una empresa internacional con sede central en los Países Bajos y más de 120 años de experiencia en el desarrollo de proyectos inmobiliarios, construcción y gestión de activos. Con presencia en los Países Bajos, Alemania, España, Portugal, Grecia y Suecia, conocemos todas las facetas del mercado inmobiliario y nos hemos consolidado como líderes en el sector, con unos 1.400 empleados y una cifra de negocio anual de 2.000 millones de euros.

Como auténtica empresa familiar, nuestra cultura se basa en valores sólidos y una estructura organizativa plana que promueve la comunicación abierta y la eficiencia. Nuestra máxima prioridad es satisfacer los deseos y requisitos de nuestros clientes y socios. Nos esforzamos para que todos los procesos de construcción se desarrollen de la forma óptima, garantizando calidad, innovación y sostenibilidad en cada proyecto.

Ten Brinke Spain & Portugal is part of the Ten Brinke Group, an international company headquartered in the Netherlands with more than 120 years of experience in real estate development, construction, and asset management. With a presence in the Netherlands, Germany, Spain, Portugal, Greece and Sweden, we cover all aspects of the real estate market and have established ourselves as leaders in the sector, with approximately 1,400 employees and an annual turnover of €2 billion.

As a true family-owned company, our culture is based on strong values and a flat organizational structure that promotes open communication and efficiency. Our top priority is to meet the needs and expectations of our clients and partners. We strive to ensure that all construction processes are carried out optimally, guaranteeing quality, innovation, and sustainability in every project.



PROYECTO PROJECT

PROYECTO RESIDENCIAL

Alcala de Henares, Madrid

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Ten Brinke desarrollará y construirá en Alcalá de Henares uno de los edificios residenciales más altos de la Comunidad de Madrid. El proyecto consiste en una gran torre de 28 plantas que albergará más de 300 viviendas con un variado mix de productos en régimen de alquiler.

La ejecución cumplirá con los parámetros ESG, apostando por la construcción sostenible, la eficiencia energética y materiales de bajo impacto. Este desarrollo impulsará la economía local, generará empleo y ampliará la oferta de vivienda de alquiler en la región.

Ten Brinke will develop and construct in Alcalá de Henares one of the tallest residential buildings in the Community of Madrid. The project consists of a large 28-storey tower that will house more than 300 residential units with a varied product mix under a rental scheme.

The development will comply with ESG parameters, focusing on sustainable construction, energy efficiency, and low-impact materials. This project will boost the local economy, create jobs, and expand the rental housing supply in the region.



PROYECTO PROJECT

PARQUE COMERCIAL JANER

San Fernando, Cadiz

FASE PHASE

Concluido / Completed

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

El parque comercial Janer, inaugurado en mayo de 2025, cuenta con 60.000 metros cuadrados de superficie, de los cuales 15.000 metros cuadrados son de superficie bruta alquilable (GLA).

Cuenta con una mezcla diversificada de inquilinos con contratos a largo plazo, entre los que se incluyen operadores internacionales como McDonald's y Bricodepot, así como reconocidas cadenas europeas como JYSK, KiK y TEDi, además de marcas nacionales como Mercadona, VivaGym, Plenergy y Mascotas Ávila.

The Janer Retail Park, inaugurated in May 2025, has a total area of 60,000 square meters, of which 15,000 square meters correspond to gross leasable area (GLA).

It features a diversified tenant mix with long-term contracts, including international operators such as McDonald's and Bricodepot, as well as well-known European chains such as JYSK, KiK, and TEDi, in addition to national brands such as Mercadona, VivaGym, Plenergy, and Mascotas Ávila.



•urbanitae

URBANITAE REAL ESTATE PLATFORM

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Castelló, 23, Planta 1. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 911 232 522
contacto@urbanitae.com
urbanitae.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2017

PRESIDENTE CHAIRMAN
· Eduardo Navarro

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Diego Bestard Navarro-Rubio. CEO y fundador
· Jorge Gutiérrez Pulido. CTO y cofundador
· Javier Vidal Alonso. CFO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Urbanitae es una plataforma de financiación inmobiliaria regulada y supervisada por la CNMV, especializada en aportar capital a promotores de trayectoria acreditada mediante soluciones de equity, deuda e híbridas, adaptadas a cada operación. Su propuesta combina tecnología, agilidad y capacidad de distribución para ofrecer financiación alternativa y complementaria a la banca, con una base de capital diversificada que integra inversores retail, patrimoniales, institucionales y vehículos de inversión.

Presente en España, Portugal, Italia y Francia, Urbanitae financia proyectos residenciales y de otras tipologías, y acompaña al promotor durante todo el proceso. Además, a través de Direct Investments, contribuye a acelerar la comercialización de viviendas y reforzar la tracción de los proyectos desde sus primeras fases. Desde 2019, ha financiado más de 280 operaciones por un volumen superior a 630 millones de euros, a través de más de 270.000 inversiones.

Urbanitae is a real estate financing platform regulated and supervised by the CNMV, specialising in providing capital to experienced developers through equity, debt and hybrid solutions tailored to each transaction. Its model combines technology, agility and strong distribution capacity to offer an alternative and complementary source of funding to bank financing, backed by a diversified capital base that includes retail, high-net-worth, institutional and fund investors.

Active in Spain, Portugal, Italy and France, Urbanitae finances residential and other types of real estate projects, supporting developers throughout the entire process. In addition, through Direct Investments, it helps accelerate the sale of homes and strengthen project traction from the early stages. Since 2019, it has financed more than 280 transactions with a total volume of over €630 million, through more than 270,000 investments.



PROYECTO PROJECT

RIBERA DEL PINAR

Navalcarnero, Madrid (España)

FASE PHASE

Finalizado / Completed

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

El proyecto Ribera del Pinar consistió en la concesión de un préstamo de 5 M€ para financiar parcialmente la compra de un suelo en Navalcarnero, Madrid, destinado al desarrollo en régimen de cooperativa de 248 viviendas con protección pública de precio limitado (VPPL). El proyecto, gestionado por Urbanismo y Gestión, promotor con más de 4.000 viviendas entregadas, contemplaba viviendas familiares de tres dormitorios, dos baños, terrazas y amplias zonas comunes. En enero de 2026, la operación se devolvió según lo previsto, con una rentabilidad final del 11,36% TIR.

The Ribera del Pinar project involved granting a €5 million loan to partially finance the acquisition of a plot in Navalcarnero, Madrid, for the cooperative development of 248 price-limited public housing units (VPPL). Managed by Urbanismo y Gestión, a developer with more than 4,000 homes delivered, the scheme included family homes with three bedrooms, two bathrooms, terraces and extensive communal areas designed for everyday family living. In January 2026, the transaction was successfully repaid as planned, delivering a final IRR of 11.36% to participating Urbanitae investors.



PROYECTO PROJECT

RESIDENCIA MARTE

Móstoles, Madrid (España)

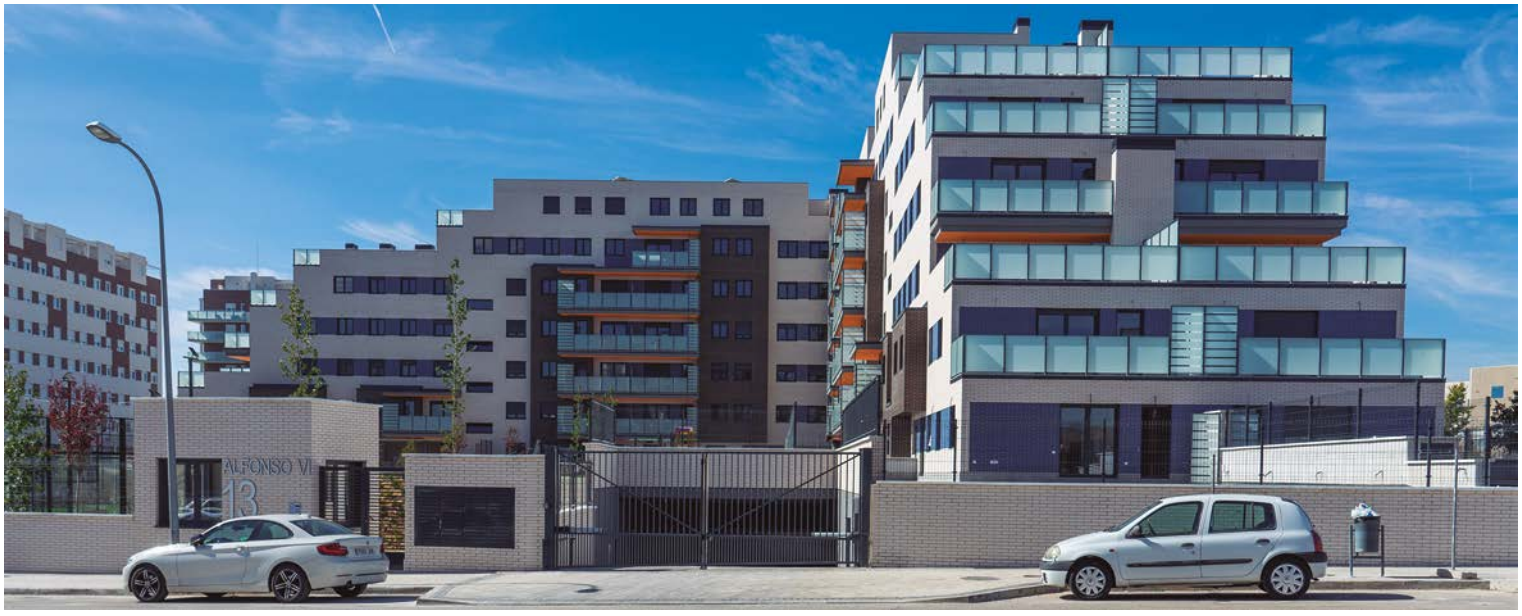
FASE PHASE

En desarrollo / In development

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

El proyecto Residencia Marte consiste en el desarrollo de una residencia de estudiantes en Móstoles, junto a la Universidad Rey Juan Carlos, con 339 camas. El activo contará con servicios como piscina exterior, pista de pádel, gimnasio, coworking, zonas de estudio y salas multiusos. En enero de 2026, Hines adquirió el proyecto llave en mano para incorporarlo a su plataforma living en la península ibérica, lo que refuerza el atractivo institucional del PBSA en Madrid y pone en valor la capacidad de Urbanitae para participar en operaciones inmobiliarias de perfil terciario e institucional.

The Residencia Marte project involves the development of a student residence in Móstoles, next to Universidad Rey Juan Carlos, with 339 beds. The asset will feature amenities such as an outdoor swimming pool, paddle court, gym, coworking areas, study spaces and multipurpose rooms. In January 2026, Hines acquired the project on a turnkey basis to incorporate it into its living platform in the Iberian Peninsula, reinforcing the institutional appeal of the PBSA segment in Madrid and highlighting Urbanitae's ability to participate in tertiary and institutional real estate transactions.



ACTÍVITAS
INVERSIÓN INMOBILIARIA

ACTÍVITAS INVERSIÓN INMOBILIARIA, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Condesa de Venadito, 5. 28027 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 914 058 537
info@activitas.es
activitasinversioninmobiliaria.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2007

PRESIDENTE CHAIRMAN
· Fernando Ángel Moliner Robredo

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Oscar Bailly-Bailliere Gutiérrez. Director General
· Eugenio Barroso Olazabal. Director Financiero
· Jacobo Marañón Vaquerizo.Director Comercial
· Alfredo Dueñas Martín. Director de Promociones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Actívitas es una promotora inmobiliaria que, con casi 20 años de trayectoria, ha entregado más de 1.500 viviendas y hogares. Nuestro equipo ha gestionado más de 10.000 viviendas, siempre con un diseño cuidado y adaptado a cada cliente. Nos mueve la excelencia, el compromiso y, sobre todo, la pasión por construir el futuro de nuestros clientes. Hacemos viviendas pensadas para satisfacer las demandas de la vida actual, sostenibles energéticamente y con espacios para disfrutar del ocio, siempre tratando de ofrecer viviendas asequibles y de calidad.

Actívitas is a real estate developer with nearly 20 years of experience, having delivered over 1,500 homes. Our team has managed more than 10,000 properties, always with meticulous design tailored to each client. We are driven by excellence, commitment, and above all, a passion for building our clients' future. We create homes designed to meet the demands of modern life, energy-efficient and with spaces for leisure, always striving to offer affordable, high-quality housing.



Addient

ADDIENT EMPRESA CERTIFICADORA, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Velázquez, 30, 1ºDerecha. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 911 400 940
addient@addient.com
www.addient.com

CEO Y FUNDADORA CEO & FOUNDER
· Rosa Roca Moratò

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En Addient somos un referente nacional como Entidad Colaboradora Urbanística en el sector residencial, especializada en licencias urbanísticas, primera ocupación y declaraciones responsables, especialmente en nuevos desarrollos. Estamos presentes en comunidades donde la normativa permite la colaboración público-privada en la gestión de licencias. Este año hemos iniciado tramitaciones en municipios de la Comunidad de Madrid como Pozuelo, Alcobendas y Leganés, y nuestra acreditación abarca todos los municipios.

Un Proyecto Básico revisado por ADDIENT aporta seguridad técnica y agilidad en la obtención de licencias. En Baleares y Galicia emitimos el Certificado de Conformidad Técnico y Jurídico, agilizando el proceso al elevarlo al Órgano de Gobierno para decretar la Licencia. En la Comunidad Valenciana y Andalucía certificamos el cumplimiento de la calificación provisional y definitiva para viviendas públicas asequibles (VPP).

At Addient, we are a leading national Urban Planning Collaboration Entity in the residential sector, specializing in urban planning permits, first occupancy licenses, and responsible declarations, particularly in new developments. We are present in regions where regulations allow public-private collaboration in permit management. This year, we have started processing applications in municipalities within the Madrid region such as Pozuelo, Alcobendas, and Leganés, and our accreditation covers all municipalities.

A Basic Project reviewed by ADDIENT provides technical reliability and speeds up permit approval. In the Balearic Islands and Galicia, we issue the Technical and Legal Compliance Certificate, further accelerating the process by submitting it to the governing body for license approval. In the Valencian Community and Andalusia, we certify compliance with provisional and final qualifications for affordable public housing (VPP).



AECLU, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de La Habana, 22, 1º. 28036 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 911 391 919
contacto@aeclu.com
www.aeclu.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2009

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- María Barreiro Morán. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

AECLU, S.L. es una Entidad Urbanística Colaboradora especializada en la tramitación de licencias urbanísticas y declaraciones responsables ante los Ayuntamientos para todo tipo de obras, reformas y actividades en edificios y establecimientos. Nuestro objetivo es simplificar los procesos administrativos para que particulares, empresas y técnicos puedan iniciar sus proyectos con rapidez, seguridad y garantías.

Ofrecemos un servicio ágil, transparente y adaptado a cada proyecto, acompañando al cliente durante todo el proceso y optimizando los plazos de tramitación. AECLU desarrolla su actividad en el Municipio y la Comunidad de Madrid, así como en las CC.AA. de Galicia, Comunidad Valenciana y Baleares.

Como ECU emitimos un certificado de conformidad que sustituye al informe técnico municipal y, en el caso de Baleares, también al informe jurídico. La entidad trabaja bajo un exigente sistema de calidad auditado por la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC), conforme a la norma UNE-EN ISO/IEC 17020, garantizando independencia, competencia técnica y un servicio profesional de máxima calidad.

AECLU, S.L is a Collaborative Urban Planning Entity that processes urban planning licenses and responsible declarations prior to the City Councils for all types of construction works, renovations, and activities in buildings and commercial premises. We simplify administrative procedures so that individuals, companies, and technical professionals can start their projects quickly, safely, and with full guarantees.

We offer an agile, transparent and tailored service, supporting clients throughout the entire process and optimizing processing times. AECLU operates in the Municipality and the Community of Madrid, the Autonomous Communities of Galicia, the Valencian Community, and the Balearic Islands.

As an ECU, we issue a compliance certificate that replaces the municipal technical report and, in the case of the Balearic Islands, also the legal report. The entity operates under a strict quality system audited by the National Accreditation Body (ENAC), under the UNE-EN ISO/IEC 17020 standard, guaranteeing independence, technical competence, and a professional service of the highest quality



AMENABAR

AMENABAR

DIRECCIÓN ADDRESS
P.º de Miramón, 185, Bajo, Donostia / San Sebastián, Gipuzkoa.
20014 Gipuzkoa

CONTACTOS CONTACTS
+34 943 831 100
comunicaciones@amenabar.es
www.amenabar.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1981

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Luis Amenabar

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Ana Amenabar, CEO de Amenabar
- Eduardo Pereira. Director Desarrollo de Negocio
- José Luis González. Gerente de Amenabar Construcciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Fundada en 1981 en Gipuzkoa, Amenabar ha construido una identidad empresarial sólida y reconocible, basada en valores que han permanecido inalterables en el tiempo: calidad, responsabilidad, respeto por el entorno y una vocación de servicio a la sociedad.

La compañía ha evolucionado, consolidándose como una de las empresas líderes en el sector de la promoción y de la construcción en España, a través de una sólida implantación geográfica, articulada en 3 delegaciones: el norte (País Vasco y Cantabria), el centro (Comunidad de Madrid) y el sur, consolidado como un eje estratégico de su expansión.

Este posicionamiento se apoya en un modelo de gestión integral, denominado 360º, que permite a Amenabar integrar todas las fases de sus proyectos con recursos propios. La compañía cuenta con promotora, constructora y un área de recursos formada por canteras, plantas de hormigón, fábrica de mobiliario y decoración, lo que garantiza elevados estándares de calidad, solvencia y cumplimiento de plazos, anticipando incidencias y ofreciendo soluciones adaptadas a cada proyecto.

Founded in 1981 in Gipuzkoa, Amenabar has built a solid and recognizable corporate identity based on values that have remained unchanged over time: quality, responsibility, respect for the environment, and a commitment to serving society.

The company has evolved, establishing itself as one of the leading firms in the real estate development and construction sector in Spain, through a strong geographic presence organized into three regional offices: the north (Basque Country and Cantabria), the center (Community of Madrid), and the south, which has become a strategic hub for its expansion.

This positioning is supported by our 360º management model, which lets us integrate all phases of our projects using our own resources. The company operates as a developer and a construction firm, maintaining a resources division comprising quarries, concrete plants, and a furniture and decoration factory. This division ensures high-quality work, financial stability, and on-time delivery, and it anticipates issues and offers solutions tailored to each project.

ARCANO

ARCANO PARTNERS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Ortega y Gasset, 29. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 913 532 140
efcuesta@arcanopartners.com
www.arcanopartners.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2003

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Álvaro de Remedios

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Eduardo Fernández-Cuesta. Socio Head of Real Estate
- Alejandro Adan Manes. Socio Real Estate
- Cristina Reina. Md Fondos Públicos y Real Estate
- Diego Vizcaíno. Director de Desarrollo Real Estate

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Arcano Partners es una firma global independiente con más de 20 años de experiencia en el asesoramiento financiero y la gestión de activos a nivel internacional, con cuatro áreas de negocio:

- Gestión de activos, con más de €14.000 millones gestionados y asesorados desde el inicio de su actividad en 2006, y con seis clases de activos: Private Equity, Credit Strategies, Real Estate, Infraestructuras Sostenibles, Venture Capital y Aviation Finance.
- Banca de Inversión, proporciona servicios de asesoramiento en operaciones de M&A, refinanciación, reestructuración y mercados de capitales a compañías de diversos sectores.
- Análisis y Asesoramiento Estrategico, proporciona análisis económico, inmobiliario y de mercado diferencial.
- Financiación de Activos, área que permite a los inversores participar en la creación de soluciones para la financiación de activos reales o intangibles en España.

Arcano tiene un equipo de más 260 profesionales de 20 nacionalidades, 7 oficinas en Europa y USA. Es una de las firmas independientes de referencia en Europa en mercados privados.

Arcano Partners is an independent global firm with over 20 years of experience in financial advisory and international asset management. Arcano currently operates across four business areas:

- Asset Management, with more than €14 billion managed and advised since the start of its activity in 2006, across six asset classes: Private Equity, Credit Strategies, Real Estate, Sustainable Infrastructure, Venture Capital and Aviation Finance.
- Investment Banking, providing advisory services on M&A transactions, refinancing, restructuring and capital markets to companies across a wide range of sectors.
- Research&Strategic Advisory, delivering differentiated economic, real estate, market analysis and geopolitical and technology trend analysis at both local and global level.
- Asset Financing, business area that enables investors to participate in the development of financing solutions for real or intangible assets in Spain.

Arcano has a team of over 260 professionals from 20 nationalities, seven offices across Europe and the USA. It is one of the leading independent firms in private markets in Europe.



ASENTIS

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de Europa, 26, Edificio Ática 5. 28224 Pozuelo de Alarcón. Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 917 140 435
info@asentis.es
www.asentis.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2008

CONSEJERO DELEGADO CHIEF EXECUTIVE OFFICER
- Jesús Pleite Santiago
- Antonio Duarte Cachinero
- Raúl Pleite Santiago

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Carlos Noguera Lorente. Director de Negocio Inmobiliario
- Lorenzo Peña Martín: Director General Técnico y de Construcción
- Gabriel Font de Villanueva: Director Jurídico
- Raúl Novalbos Higuera: Director Financiero
- José Guerrero Calatayud: Director Comercial y Marketing
- Alejandro Caballero Prada: Director de Suelo

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Asentis es un grupo empresarial promotor y constructor referente en el sector inmobiliario, gracias a su compromiso con la excelencia, la innovación y la sostenibilidad.

En los últimos veinte años Asentis ha desarrollado más de 90 proyectos residenciales. Actualmente, tiene más de 2000 viviendas en desarrollo, apostando de manera decidida por la mejora constante, y la búsqueda de la satisfacción de las necesidades de cada cliente.

El grupo se distingue por integrar toda la cadena de valor del sector. Esto se refleja en su capacidad para gestionar cada fase del proceso promotor: captación del suelo, definición del producto, desarrollo del proyecto arquitectónico, gestión promotora y comercialización. Además, la empresa constructora propia, Asentis Plus, permite ajustar los costes, optimizar los proyectos y personalizar las viviendas con un servicio único en el mercado.

La adaptación a las nuevas tendencias tecnológicas y medioambientales permite que Asentis se mantenga a la vanguardia del sector, habiendo obtenido diversos certificados como el Breeam Very Good en sus promociones.

Asentis is a leading real estate development and construction group, recognised for its commitment to excellence, innovation and sustainability.

Over the past twenty years, Asentis has delivered more than 90 residential projects. The company currently has over 2,000 homes under development, with a strong focus on continuous improvement and on meeting the needs of each individual client.

The group stands out for its ability to integrate the entire real estate value chain. This is reflected in its capacity to manage every stage of the development process, from land acquisition and product definition to architectural design, project management and sales. In addition, its in-house construction company, Asentis Plus, enables the group to control costs, optimise projects and offer a level of home customisation that is unique in the market.

By adapting to emerging technological and environmental trends, Asentis remains at the forefront of the sector, having obtained a number of certifications for its developments, including BREEAM Very Good.



aurora

AURORA HOMES

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Antonio González Echarte, 1. 28029 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 915 968 029
aurora@aurora-homes.es
www.aurora-homes.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2022

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Ignacio Moreno Carnero. Fundador y CEO
- Eloísa Moreno Pérez. Directora Corporativa y Jurídica
- Miguel Ángel Herranz García. Director Financiero
- Jorge Tinas Ruiz. Director de Operaciones
- Carmelo Pérez Lozano. Director Comercial y de Inversiones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Con sede en Madrid, Aurora Homes es una promotora inmobiliaria focalizada en obra nueva residencial para venta (BtS) y para alquiler (BtR) en el segmento de vivienda asequible, así como en la gestión de cooperativas.

Fundada a comienzos de 2022 por Ignacio Moreno, reconocido profesional en el sector con más de 25 años de experiencia liderando proyectos inmobiliarios en España, la compañía ha desarrollado un modelo de negocio sólido y diferencial, centrado en diseñar y construir viviendas funcionales, de calidad y asequibles, guiada por el firme compromiso de facilitar el acceso a la vivienda y contribuir a reducir la brecha en el mercado. Su propósito final es desarrollar un proyecto de crecimiento económico sostenible y escalable en las regiones donde ubica sus proyectos.

Actualmente, la compañía cuenta con suelo para desarrollar más de 1.800 viviendas en todo el territorio nacional, de las cuales más de 1.300 se ubican en la Comunidad de Madrid, con una clara apuesta por los nuevos desarrollos urbanísticos.

Headquartered in Madrid, Aurora Homes is a real estate developer specialising in Build-to-Sell (BtS) and Build-to-Rent (BtR) properties in the affordable housing segment, as well as in cooperative management.

Founded in early 2022 by Ignacio Moreno, a respected Spanish real estate professional with over 25 years' experience heading up projects in Spain, the company has built a robust, unrivalled business model focused on designing and building quality, functional, affordable homes, guided by its unwavering commitment to facilitating access to housing and helping bridge the gap in the market. Its overarching purpose is to deliver a sustainable, scalable economic growth project in the areas where its projects are located.

The company currently has land to develop more than 1,800 properties in Spain, of which 1,300 are located in the Region of Madrid.



BIALTO
HOGAR

BIALTO

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Lagasca 88, 6°B. 28001 Madrid (España)
Passeig de Gràcia 77 · 1°. 08008 Barcelona (España)

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 911 593 518
rb@bialto.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2019

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Raul Blasco. Director
- Howard Pierce. Partner
- Mario Chisholm. Partner
- Marc Cabarrocas. Partner

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

BIALTO es una plataforma dedicada a la adquisición, desarrollo y gestión de propiedades residenciales de alquiler. Actualmente, es una de las principales plataformas residenciales para alquiler en España, gestionando un porfolio de 3.945 viviendas de obra nueva, tanto de precio libre como de precio regulado, ubicadas en Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla, así como sus respectivas zonas metropolitanas.

BIALTO se creó en 2019 para desarrollar proyectos que integren a la comunidad, priorizando el bienestar de los inquilinos y anticipando un cambio estructural a largo plazo en la forma en que las personas quieren vivir, con un modelo basado en la calidad, integridad y sostenibilidad.

El equipo de BIALTO está compuesto por profesionales que aglutinan diferentes tipos de conocimiento, desde aquellos relacionados con la inversión, a los de aspecto técnico y de gestión, integrando verticalmente todo el proceso y aportando soluciones 360° al mercado español de alquiler residencial, y forma parte de Urban Input.

BIALTO is a platform dedicated to the acquisition, development, and management of residential rental properties. Currently, it is one of the main residential rental platforms in Spain, managing a portfolio of 3,945 new-build homes, both free-market and regulated-price, located in Madrid, Barcelona, Valencia and Sevilla, as well as their respective metropolitan areas.

BIALTO was created in 2019 to develop projects that integrate the community, prioritizing the well-being of tenants and anticipating a long-term structural change in the way people want to live, with a model based on quality, integrity, and sustainability.

The BIALTO team is composed of professionals who bring together different types of knowledge, from investment-related to technical and management aspects, vertically integrating the entire process and providing 360° solutions to the Spanish residential rental market, and is part of Urban Input.



CASA DE LAS TORRES
REAL ESTATE

CASA DE LAS TORRES

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ del Príncipe de Vergara, 63, Bajo B. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 915 645 490
delegacioncentro@casadelastorres.com
www.casadelastorres.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1997

PRESIDENTE CHAIRMAN
· Luis Mª Arredondo

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Alberto Pineda. CEO
· José Pineda. CEO
· Ricardo Ugarte. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Constituida por un equipo de profesionales multidisciplinares, Casa de las Torres impulsa y desarrolla un concepto innovador de servicios inmobiliarios en el que el valor añadido no se limita a la comercialización, sino que se fundamenta en un profundo conocimiento del mercado, del entorno y de cada proyecto local. Acompañamos cada iniciativa desde su origen, integrando asesoramiento estratégico, análisis detallado y gestión integral, apoyándonos en procesos rigurosos, transparentes y eficientes, así como en el uso de tecnologías avanzadas que optimizan cada fase.

Destacamos por nuestra solidez financiera y nuestro firme compromiso con valores éticos, manteniendo un alto nivel de recursos propios que garantiza el cumplimiento de todas nuestras obligaciones. Reinvertimos los beneficios como reservas, lo que nos permite desarrollar proyectos sin recurrir a endeudamiento, aportando estabilidad, seguridad y confianza a nuestros clientes e inversores en cada operación.

Constituted by a multidisciplinary team, Casa de las Torres promotes and develops an innovative real estate service model in which added value is not limited to commercialization, but is grounded in a deep understanding of the market, the environment, and each local project. We support every initiative from its origin, integrating strategic advisory, detailed analysis, and comprehensive management, relying on rigorous, transparent, and efficient processes, as well as the use of advanced technologies that optimize each phase.

We stand out for our financial strength and strong commitment to ethical values, maintaining a high level of own resources that ensures the fulfillment of all our obligations. We reinvest profits as reserves, allowing us to develop projects without relying on debt, providing stability, security, and confidence to our clients and investors in every operation.



CREA MADRID NUEVO NORTE

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 216, 15ª Planta, 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 913 449 021
info@creamnn.com
www.creamadridnuevonorte.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1993

PRESIDENTE CHAIRMAN
· Álvaro Aresti Aldasoro

CONSEJERO DELEGADO CEO
· José Ignacio Morales Plaza

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Crea Madrid Nuevo Norte es la compañía que lidera Madrid Nuevo Norte, el gran proyecto de regeneración urbana de la capital y uno de los más relevantes de Europa. Como propietarios mayoritarios del suelo sobre el que se lleva a cabo la actuación, trabajamos junto al resto de propietarios y las Administraciones Públicas para desarrollar un innovador distrito de usos mixtos con 1,6 millones de m2 de edificabilidad terciaria y más de 1 millón de m2 de edificabilidad residencial.

Partiendo de la completa renovación de la estación de Chamartín y la integración de antiguos terrenos ferroviarios en la ciudad, se ha diseñado un modelo urbano centrado en las personas, con protagonismo del transporte público y las zonas verdes. Se trata de una actuación estratégica, que generará 350.000 empleos, aportará a la ciudad infraestructuras clave, 10.500 nuevas viviendas (el 38% de titularidad municipal) y la dotará con un Distrito de Negocios de última generación, que contribuirá a mejorar su posicionamiento y su competitividad a nivel global.

Crea Madrid Nuevo Norte is the company driving Madrid Nuevo Norte, the capital's major urban regeneration project and one of the most significant in Europe. As the majority landowner within the development area, we work alongside the remaining landowners and the public authorities to deliver an innovative mixed-use district, comprising 1.6 million sqm of tertiary gross floor area and more than 1 million sqm of residential gross floor area.

Building on the comprehensive redevelopment of Chamartín Station and the integration of former railway land into the city, an urban model has been designed that is people-centred, with public transport and green spaces playing a leading role. This strategic development will generate up to 350,000 jobs, provide the city with key infrastructure, deliver 10,500 new homes (38% of which will be publicly owned), and create a state-of-the-art Central Business District, helping to enhance Madrid's global competitiveness.



DaziaCapital
Darya Darya
HOMES LIVING

DAZIA CAPITAL - DARYA HOMES

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Alfonso XII, 32, 1º Izq. 28014 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 686 605 730
aarmas@dazia.com
www.daziacapital.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2013

PRESIDENTE CHAIRMAN
· Daniel Mazin

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Daniel Mazin. CEO
· Leticia Pérez. Directora General
· Juan Carlos Castiella. CFO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Dazia Capital es una firma de inversión y gestión de activos inmobiliarios centrada en el sector residencial español. Desde 2013, ha desarrollado más de 36 proyectos con más de 3.000 viviendas bajo la marca Darya Homes, destacando por su enfoque en viviendas de calidad y sostenibilidad.

Sus proyectos más emblemáticos incluyen Alcalá 141, Almagro Residences, Hermosilla 67, y otros en Madrid, Barcelona y la Costa del Sol. La compañía trabaja en promoción inmobiliaria para la venta (Build to Sell) y alquiler (Build to Rent), así como en proyectos innovadores de flex living y co-living.

También invierte y opera apartamentos en alquiler con servicios premium bajo su marca Darya Living, abordando las nuevas tendencias del mercado y la demanda de alquiler asequible.

Dazia Capital is a real estate investment and asset management firm focused on the Spanish residential sector. Since 2013, it has developed more than 36 projects with over 3,000 homes under the Darya Homes brand, standing out for its focus on high- quality and sustainable housing.

Its most emblematic projects include Alcalá 141, Almagro Residences, Hermosilla 67, and others in Madrid, Barcelona, and the Costa del Sol. The company operates in property development both for sale (Build to Sell) and for rental (Build to Rent), as well as in innovative flex living and co-living projects.

It also invests in and operates serviced rental apartments with premium services under its Darya Living brand, addressing new market trends and the growing demand for affordable rental housing.



Deklara
obras y actividades

DEKLARA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Sor Ángela de la Cruz, 10. 28020 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 642 352
info@deklara.es
www.deklara.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2013

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Narciso Ladegui Alfonso. Director

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

DEKLARA es una **Entidad Colaboradora Urbanística (ECU)** autorizada en todos los municipios de la Comunidad de Madrid para certificar la conformidad de las licencias urbanísticas.

Hemos gestionado con éxito más de 6.000 expedientes, abarcando en el uso residencial tanto ámbitos consolidados como los nuevos desarrollos del sureste.

Nuestra amplia experiencia y especialización nos permite simplificar y agilizar los trámites urbanísticos para ti.

En DEKLARA nos comprometemos a hacer que el proceso de obtención de licencias sea ágil, sencillo y libre de complicaciones.

Somos **tu socio en licencias urbanísticas**, trabajando de manera colaborativa y cercana para garantizar el cumplimiento normativo y el éxito en tus proyectos. Ofrecemos un servicio personalizado, adaptado a las necesidades específicas de cada promoción inmobiliaria.

¿En qué podemos ayudarte?

DEKLARA is an **Urban Planning Collaborating Entity (ECU)** authorized in all the municipalities of the Community of Madrid to certify compliance with urban planning licenses.

We have successfully managed over 6,000 projects, covering both established residential areas and new developments in the southeast region.

Our extensive experience and specialization enable us to simplify and streamline urban planning procedures for you.

At DEKLARA, we are committed to ensuring a smooth, straightforward, and efficient licensing process.

We are your partner in urban planning licenses, working collaboratively and closely to ensure regulatory compliance and the success of your projects. We offer personalized service tailored to the specific needs of each real estate development.

How can we help you?



EIC

DIRECCIÓN ADDRESS
Pasaje la Bisbal, 6. 28028 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 891 169
info@eici.es
www.eici.es

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Ivan Fernández de Retana López

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Mónica Chercoles Martínez. Directora Técnica

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

EIC CONTROL es una Entidad Colaboradora con las distintas Administraciones en el ámbito urbanístico, ambiental y de incendios.

Acompañamos a nuestros clientes en el éxito de su inversión, brindando un servicio de calidad transparente y enfocado en sus objetivos.

Nos comprometemos a facilitar y agilizar el proceso de obtención de Licencias y Autorizaciones, aportando todo nuestro conocimiento y experiencia.

El valor de nuestra empresa lo genera nuestro equipo humano. Contamos con un personal altamente cualificado y con dilatada experiencia puesta a su servicio.

EIC CONTROL is a Collaborating Entity with the different Administrations in the urban planning, environmental and fire areas.

We accompany our clients in the success of their investment, providing a quality service that is transparent and focused on their objectives.

We are committed to facilitating and speeding up the process of obtaining Licences and Authorisations, providing all our knowledge and experience.

The value of our company is generated by our team. We have a highly qualified staff with extensive experience at your service.





ENTRERIVER

ENTRERIVER

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Habana, 169. 28036 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 913 533 393
info@entreriver.com
www.entreriver.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2001

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Entreriver es un Single Family Office con una sólida base patrimonial y una definida vocación promotora. La compañía orienta su actividad hacia la gestión activa y estratégica de activos, combinando una visión de largo plazo con la identificación selectiva de oportunidades en localizaciones consolidadas y de alto potencial. Nuestro modelo integra la conservación y optimización del patrimonio, fomentando un impacto social positivo a través de la filantropía, principios ESG e inversiones responsables, aportando valor en todas las fases del ciclo inmobiliario.

Por esto, Entreriver se posiciona como un actor versátil dentro del sector, capaz de adaptarse a distintos contextos de mercado manteniendo siempre el foco en la creación de valor y la preservación del capital.

Entreriver is a Single Family Office with a solid capital base and a clearly defined development-oriented focus. The company directs its activity toward the active and strategic management of assets, combining a long-term perspective with the selective identification of opportunities in well-established, high-potential locations. Our model integrates the preservation and optimization of wealth, promoting a positive social impact through philanthropy, ESG principles, and responsible investments, generating value across all phases of the real estate cycle.

As a result, Entreriver positions itself as a versatile player within the sector, capable of adapting to different market contexts while consistently maintaining a focus on value creation and capital preservation.



EUROADINOR CORREDURIA DE SEGUROS, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Bravo Murillo, 8, 1° B. 28015 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 915 530 404
adinor@euroadinor.es
www.adinor.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1998

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Javier Muro de Zaro Gil-Vargas. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

EUROADINOR es una correduría especializada en cubrir las necesidades de seguros de promoción de viviendas con una experiencia de más de 25 años. Contamos con un equipo técnico propio que nos permite hacer una labor de estudio exhaustivo de los riesgos garantizando un éxito del 95% en nuestras operaciones. Colaboramos estrechamente con la mayoría de las aseguradoras del mercado, lo que nos ha permitido desarrollar un amplio abanico de productos complementarios que cubren las necesidades de nuestros clientes como son:

- Garantías de urbanización, especialmente para las Juntas de Compensación.
- Afianzamiento de cantidades a cuenta: seguro obligatorio desde la obtención de la licencia de edificación.
- Seguro anterior a la licencia de edificación: producto que garantiza a los compradores las cantidades anticipadas, antes de la obtención de la licencia de edificación.
- Fianzas en garantía de permutas.
- Garantías a favor de las administraciones
- Seguro Decenal/Trienal/Habitabilidad
- Responsabilidad Civil General/Responsabilidad Civil Profesional

EUROADINOR is a brokerage firm specialized in covering the insurance needs of residential development projects, with more than 25 years of experience. We have our own technical team, which allows us to carry out a thorough risk assessment, guaranteeing a 95% success rate in our operations.

We work closely with most of the insurance companies in the market, which has enabled us to develop a wide range of complementary products that meet our clients' needs, such as:

- Urban development guarantees, especially for Compensation Boards (Juntas de Compensación).
- Guarantee of advance payments: mandatory insurance from the moment the building permit is obtained.
- Insurance prior to the building permit: a product that guarantees buyers the amounts paid in advance before the building permit is obtained.
- Guarantee bonds for property swap agreements.
- Guarantees in favor of public administrations.
- Ten-Year / Three-Year / Habitability Insurance.
- General Liability / Professional Liability Insurance.



GEA ARCHITECTS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Luis Gonzaga Llorente, 4, bajo. 03202 Elche. Alicante

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 966 674 318
info@geaarchitects.es
www.geaarchitects.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2003

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Gerardo Sánchez Quesada. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Con más de 20 años de trayectoria, GEA Architects es una firma de arquitectura e ingeniería especializada en proyectos residenciales, donde la solvencia técnica, la precisión y la calidad definen nuestra manera de entender cada encargo. Desarrollamos nuestra actividad en todo el territorio español, con delegaciones en Elche y Madrid, y contamos además con una presencia consolidada en Argelia desde hace más de 15 años. La fortaleza de GEA Architects reside en su capacidad técnica y en un equipo multidisciplinar integrado por arquitectos e ingenieros, lo que nos permite abordar cada proyecto desde una perspectiva integral, con una coordinación precisa entre disciplinas y una respuesta rigurosa en todas sus fases, desde el diseño hasta su desarrollo y ejecución. Una arquitectura concebida para aportar valor, eficiencia y confianza a cada cliente.

With more than 20 years of experience, GEA Architects is an architecture and engineering firm specialising in residential projects, where technical expertise, precision and quality define our approach to every commission. We operate across Spain, with offices in Elche and Madrid, and have also maintained an established presence in Algeria for over 15 years. One of GEA Architects' key strengths lies in its technical capability and in a multidisciplinary team of architects and engineers, enabling us to approach each project from a comprehensive perspective, with precise coordination across disciplines and a rigorous response at every stage, from concept design through to development and delivery. Architecture conceived to bring value, efficiency and confidence to every client.



GESTILAR

GESTILAR

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ José Antonio Fernández Ordóñez, 40 , Edificio 5, Oficinas 10-13. 28055 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 913 697 450
comunicacion@gestilar.com
www.gestilar.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2009

PRESIDENTE CHAIRMAN
· Javier García-Valcárcel

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Marta Fernández-Tapias. Copresidenta

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Desde su fundación en 2009, Gestilar se ha consolidado como uno de los grupos de referencia del inmobiliario español, sustentando su crecimiento en un profundo conocimiento del negocio promotor y en una gestión integral de toda la cadena de valor residencial.

Con la obra nueva como eje estratégico, la compañía ha evolucionado hacia un modelo de negocio diversificado. A la promoción tradicional se suma una sólida apuesta por el Build to Rent, como uno de los operadores más dinámicos; el modelo cooperativo a través de Cooper by Gestilar; y el house flipping mediante Homes by Gestilar, transformando activos residenciales.

Sus proyectos se distinguen por su carácter diferencial y exclusivo, con ubicaciones estratégicas en los principales mercados urbanos, altos estándares constructivos y arquitectónicos y exigentes criterios de sostenibilidad y eficiencia energética.

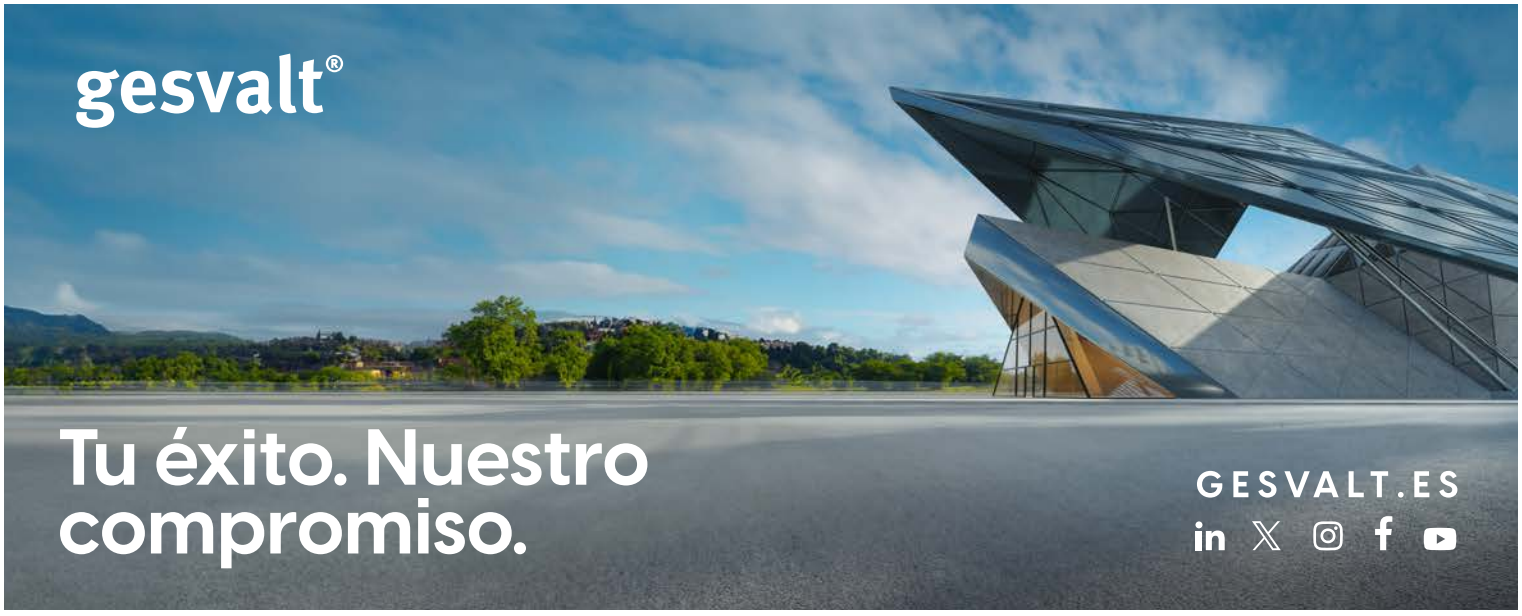
Con 41 promociones entregadas y más de 2.000 viviendas en desarrollo, refuerza su posición como actor clave del residencial español, apoyada en su solvencia financiera, capacidad de ejecución y visión estratégica.

Since its foundation in 2009, Gestilar has established itself as one of the leading groups in the Spanish real estate, supported by extensive expertise in property development and comprehensive management of the entire residential value chain.

With new-build as its strategic focus, the company has evolved towards a diversified business model. In addition to traditional development, Gestilar has made a strong commitment to Build to Rent projects, positioning itself among the most dynamic operators, the cooperative housing model through Cooper by Gestilar, and house flipping through Homes by Gestilar.

Gestilar's projects are distinguished by their unique and exclusive character, strategic locations, high standards of construction quality and architectural design, and rigorous sustainability and energy efficiency criteria.

With 41 developments delivered and more than 2,000 homes currently under development, Gestilar continues to strengthen its position as a major player in the Spanish residential, backed by financial strength, operational excellence, and a clear strategic vision.



gesvalt®

GRUPO GESVALT

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 164. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 576 057
gesvalt@gesvalt.es
www.gesvalt.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1994

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Sandra Daza

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Ricardo Martí-Fluxá. Director de Negocio y Desarrollo Corporativo
- Silvia Díez. Directora de Tasaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Gesvalt es una firma líder en consultoría, valoración y servicios técnicos, respaldada por más de tres décadas de experiencia en el mercado. Su equipo de profesionales y su estructura articulada en torno a tres áreas principales: Gesvalt Advisory (consultoría especializada en servicios de valoración de empresas, intangibles, activos industriales e inmobiliarios, y sostenibilidad), Gesvalt Tasaciones y Gesvalt Data, permiten a la compañía ofrecer un enfoque integral basado en la combinación de conocimiento técnico, innovación y orientación a resultados.

Grupo Gesvalt cuenta con una amplia presencia de oficinas en España, Portugal y Colombia. Además, forma parte del grupo internacional Valuation Research Group (VRG), lo que le permite operar en más de 60 países, así como de PRAXI Valuations, una red especializada en la valoración de activos inmobiliarios, industriales y empresariales, con una sólida cobertura en toda Europa.

Grupo Gesvalt is a leading consulting, valuation and technical services firm, with more than three decades of market experience. Its team of professionals and its structure are organised around three main areas: Gesvalt Advisory (a consultancy specialising in valuation services for companies, intangibles, industrial and real estate assets, and sustainability), together with Gesvalt Appraisals and Gesvalt Data, which allow the company to offer a comprehensive approach based on a combination of technical knowledge, innovation and a results-oriented focus.

Grupo Gesvalt has an extensive network of offices in Spain, Portugal, and Colombia. It is also part of the international Valuation Research Group (VRG), which enables it to operate in more than 60 countries, and of PRAXI Valuations, a network specialising in the valuation of real estate, industrial and business assets with strong coverage across Europe.



GILMAR
CONSULTING INMOBILIARIO

GILMAR CONSULTING INMOBILIARIO

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Goya, 47, 6ª Planta. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 914 329 191
gilmar@gilmar.es
www.gilmar.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1983

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Jesús Gil Marín y Manuel Marrón Fuertes

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Héctor Tramullas. Director general
- Esteban Caso. Director de calidad
- Óscar Ochoa. Director de promociones de obra nueva
- Álvaro Martínez. Director Capital Markets
- José Manuel Zafra. Director locales e inversiones
- Manuel Garzón. Director del departamento de grandes clientes
- Ignacio Mallagray. Director de marketing
- Laura Pérez Maestro. Directora de comunicación
- Judith Ramos. Directora de publicidad
- Cristina Luna. Directora de marca

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

GILMAR Consulting Inmobiliario es una empresa de intermediación inmobiliaria, de capital español, fundada en 1983 por Jesús Gil Marín y Manuel Marrón Fuertes, propietarios y consejeros delegados.

En la actualidad, opera los mercados de alquiler, compraventa de viviendas de obra nueva y segunda mano, fincas rústicas, Capital Markets y retail. Su red comercial se compone de 38 equipos comerciales, ubicados en Madrid, Costa del Sol (Málaga, Marbella, Benalmádena, Estepona y Puerto Banús), Sevilla, costa de Cádiz y en Las Palmas de Gran Canaria y Tenerife. Además, GILMAR mantiene alianzas comerciales con las mejores inmobiliarias más de 35 países.

El grupo de empresas GILMAR incorpora, además de la sociedad inmobiliaria (GILMAR Consulting Inmobiliario), otras compañías que refuerzan su propuesta de valor, dedicadas a la gestión hipotecaria (Hipogesban); construcción, reformas e interiorismo (Soluciones Constructivas); y tasación y valoración de activos (Thirsa).

GILMAR Real Estate Consulting is a Spanish-owned real estate brokerage company founded in 1983 by Jesús Gil Marín and Manuel Marrón Fuertes, who are the owners and managing directors.

Today, the company operates in the residential rental and sales markets, covering both new developments and resale properties, as well as rural estates, Capital Markets, and retail. Its commercial network consists of 38 sales teams located in Madrid; the Costa del Sol (Málaga, Marbella, Benalmádena, Estepona, and Puerto Banús); Seville; the Cádiz coast; and Las Palmas de Gran Canaria and Tenerife. In addition, GILMAR maintains commercial partnerships with leading real estate agencies in more than 35 countries.

Beyond its real estate company (GILMAR Real Estate Consulting), the GILMAR group also includes other businesses that strengthen its value proposition, specializing in mortgage management (Hipogesban), construction, renovations, and interior design (Soluciones Constructivas), as well as asset appraisal and valuation (Thirsa).



GrupoEGIDO

GRUPO EGIDO

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Buenavista, 4 y 6. 28320 Pinto. Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 916 911 262
info@egido.es
www.grupoegido.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1969

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Francisco Castro Sainero

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Patricia Barbas García. Directora General
- José Manuel Sánchez Herranz. Director de Administración
- Pilar Castro Caballero. Directora Jurídica
- José Manuel Castro Hervás. Director de Proyectos
- David Castro Díaz. Director Comercial
- José Ángel Castro Caballero. Director de Patrimonio
- José Enrique Castro Sainero. Consejero Delegado
- Manuel Castro Sainero. Consejero Delegado

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Egido es un grupo inmobiliario familiar con 57 años de historia y más de 26.000 viviendas entregadas. Su actividad se apoya en una estructura propia e integrada que abarca arquitectura, fabricación, construcción y comercialización, garantizando control y coherencia en cada fase del proceso.

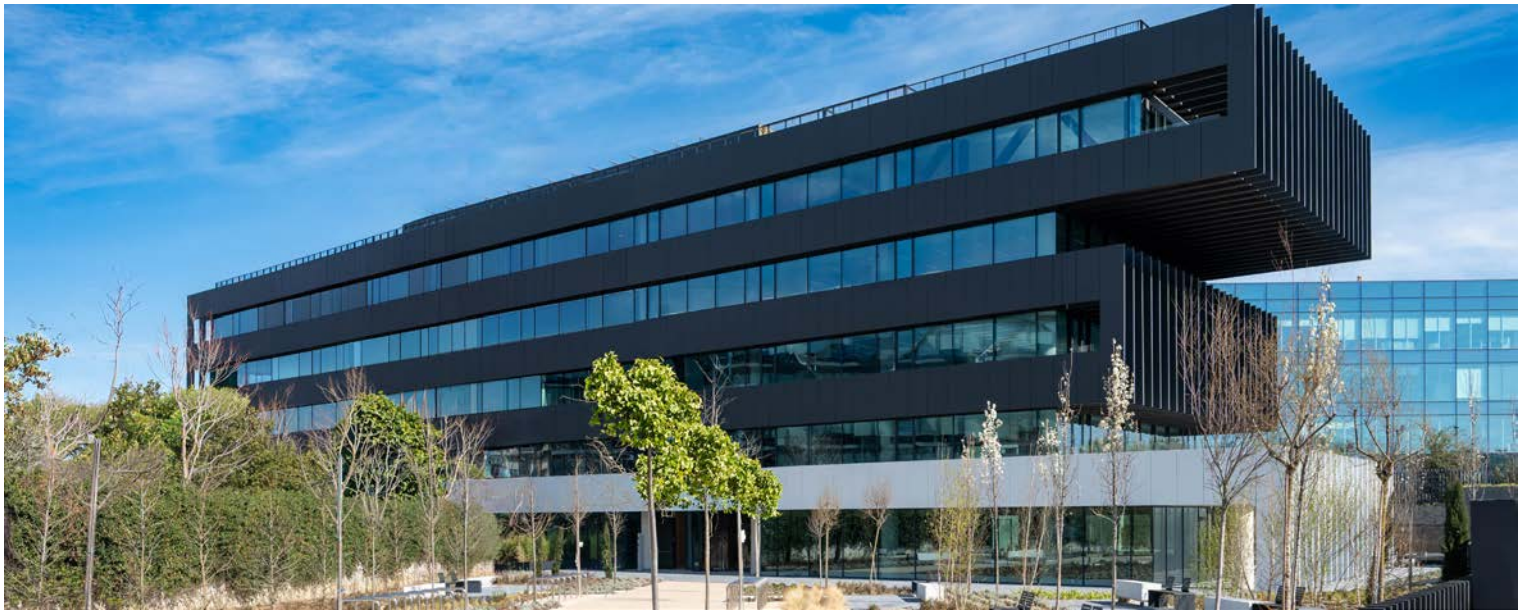
Su experiencia y conocimiento del mercado le han permitido desarrollar una comprensión profunda del consumidor, de los municipios donde está presente y de la evolución de las necesidades residenciales. Este know how se traduce hoy en una oferta de promociones de obra nueva con variedad de tipologías, opciones de personalización y urbanizaciones con zonas comunes cuidadas. Todo ello acompañado de un servicio cercano al cliente, respaldado por una oficina de ventas propia que ofrece atención durante todo el proceso de compra.

Grupo Egido es, además, pionero en la implantación de la construcción industrializada en el desarrollo residencial. Esta visión refuerza su compromiso con la sostenibilidad y la eficiencia, contribuyendo a optimizar procesos y avanzar hacia soluciones más responsables.

Grupo Egido is a family-owned real estate group with 57 years of history and more than 26,000 homes delivered. Its activity is supported by an integrated in-house structure covering architecture, manufacturing, construction and sales, ensuring control and consistency throughout the entire development process.

Over the years, its experience and market knowledge have enabled the company to develop a deep understanding of buyers, the municipalities where it operates and the evolving needs of residential living. This know-how is reflected in a portfolio of new-build developments offering a variety of housing typologies, customization options and residential communities with carefully designed shared spaces, supported by a close and personalized customer service through the company's own sales office.

Grupo Egido is also a pioneer in the implementation of industrialized construction within residential development, reinforcing its commitment to sustainability, efficiency and more responsible housing solutions.



GRUPO INSUR

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Ángel Gelán ,2. 41013 Sevilla

CONTACTOS CONTACTS
+34 954 278 446
info@grupoinsur.com
www.grupoinsur.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1945

PRESIDENTE EJECUTIVO EXECUTIVE CHAIRMAN
- Francisco Pumar López

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Fátima Sáez del Cano. Directora General
- Zacarías Zulategui Represa. Director de promoción residencial
- Enrique Ayala Martínez. Director de promoción terciaria
- Lola Cánovas Sánchez. Directora de Patrimonio
- Juan Antonio Pizarro Hierro. Director de operaciones
- Raquel Bravo Sánchez. Directora de cliente, comunicación e innovación
- Domingo González Gómez. Director financiero
- Samuel Roldán López. Director de personas y talento

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Insur es un grupo inmobiliario patrimonialista y promotor cotizado con 80 años de experiencia, comprometido con las personas, la integridad, la innovación y el medioambiente, creando valor para todos sus grupos de interés.

Es líder en gestión de inmuebles en Andalucía con una cartera patrimonial de 124.000 metros cuadrados entre oficinas, hoteles y locales comerciales y 3.200 plazas de aparcamiento. En su actividad de promoción, cuenta con una cartera de 5.218 viviendas en las zonas prime de Andalucía, Madrid y Valencia y 104.849 metros cuadrados de proyectos de promoción terciaria, de los que 38.699 metros cuadrados están en desarrollo.

Cuenta con un modelo de negocio diferencial con el que contribuye a la creación de proyectos de vida, inspirando y mejorando el bienestar de las personas.

Grupo Insur is a listed real estate group specializing in both property investment and development, with 80 years of experience. The company is committed to people, integrity, innovation, and environmental sustainability, creating value for all its stakeholders.

It is a leading property manager in Andalusia, with a portfolio of 124,000 square meters comprising offices, hotels, and retail premises, as well as 3,200 parking spaces. In its development activity, the company holds a portfolio of 5,218 residential units located in prime areas of Andalusia, Madrid, and Valencia, along with 104,849 square meters of tertiary development projects, of which 38,699 square meters are currently under development.

The company operates under a distinctive business model through which it contributes to the creation of life projects, inspiring and enhancing people's well-being.



IMPULSA PROYECTOS INMOBILIARIOS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Batalla del Salado, 25. 28045 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 417 840
informacion@impulsainmo.com
www.impulsaproyectos.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1984

PRESIDENTE CHAIRMAN
- José Antonio Ramos

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Miguel Ángel Ramos Sánchez. Administrador Mancomunado
- Lorenzo Humanes Lledó. Administrador Mancomunado
- Ramón Triguero González. Director Técnico de Madrid
- Virginia Molinero Serna. Directora Comercial y Departamento
- de Gestión de Madrid
- Xavier Prat Castella. Gerente de Barcelona
- Óscar Martínez Villar. Director de Estudios de Barcelona
- Francisco de Paula Casademunt. Director Técnico de Barcelona
- Alfonso Sánchez Laguna. Gerente de Sevilla
- Juan Carlos Andrade Ramírez. Gerente de Colombia

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Impulsa Proyectos Inmobiliarios es una empresa con una trayectoria sólida y reconocida, construida sobre la profesionalidad, el conocimiento profundo del sector y una manera de trabajar basada en el rigor, la confianza y la excelencia. Con más de 42 años de historia, ha desarrollado más de 20.000 viviendas, consolidando un legado empresarial que ha sabido evolucionar sin perder su esencia: crear valor, impulsar proyectos con visión de futuro y responder con solvencia a los retos de cada momento. Esa ambición permanece intacta desde sus orígenes y hoy sigue marcando el rumbo, que ha llevado su actividad hasta América y mantiene una firme vocación de crecimiento, explorando nuevas oportunidades. Impulsa afronta el futuro con la misma determinación con la que ha construido su historia: cercanía, solidez, innovación y compromiso. Su capacidad para adaptarse al mercado y generar confianza refuerza su posición de referencia y liderazgo.

Impulsa Proyectos Inmobiliarios is a company with a solid and recognized track record, built on professionalism, deep knowledge of the sector, and a way of working based on rigor, trust, and excellence. With more than 42 years of history, it has developed over 20,000 homes, consolidating a business legacy that has evolved without losing its essence: creating value, driving projects with a forward-looking vision, and responding effectively to the challenges of each moment. This ambition has remained intact since its origins and continues to guide the company today, expanding its activity to the Americas and maintaining a strong commitment to growth by exploring new opportunities. Impulsa faces the future with the same determination with which it has built its history: closeness, solidity, innovation, and commitment. Its ability to adapt to the market and build trust reinforces its position as a benchmark and a strong leader.







LOS BERROCALES
Junta de Compensación
UZP 2.04

JUNTA DE COMPENSACIÓN UZP 2.04 LOS BERROCALES

DIRECCIÓN ADDRESS
Km 11,250 A3 Valencia-Madrid. 28051 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 913 052 868
juntadecompensacion@losberrocales.es
www.losberrocales.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2006

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Pablo A. Santos Tejedor

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Luis Cesteros de la Peña. Gerente
- Cristóbal Gámiz Matilla. Secretario

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Entidad urbanística colaboradora del Ayuntamiento de Madrid, cuyo fin es llevar a cabo la reparcelación y la ejecución de la urbanización del Sector.

Ubicado en el Sureste de Madrid, km 10 de Autovía de Valencia, es el proyecto más avanzado de los sectores que conforman la Estrategia del Sureste. Con una extensión superior a los 8MM de m², 2 MM se destinarán a zonas verdes. Convivirán usos residenciales con otros usos comerciales e industriales y tendrá una amplia dotación de equipamientos públicos y privados. En la actualidad se están construyendo en su 1ª Etapa 2044 viviendas estando prevista la llegada de los primeros vecinos en la primavera de 2026 y pronto comenzarán las 1as promociones de su 3ª etapa. De las más de 22.285 viviendas del proyecto, la mitad serán de régimen de protección pública.

Considerando las tres fases del proyecto (urbanización, edificación y explotación), se contempla una inversión acumulada de 7.410 MM €, que generará 161.387 empleos acumulados y un impacto total en el PIB de la ciudad de Madrid y de la Comunidad de Madrid de 12.170 MM € (*) según el estudio de impacto económico realizado por PwC.

Urban development entity collaborating with Madrid City Council whose purpose is to carry out the subdivision and execution of urban development in Sector.

Located in southeast Madrid at kilometre 10 of the Valencia motorway and is the most advanced project in the sectors that make up the Southeast Strategy. It covers an area of more than 8million sqm, of which 2million sqm are green areas. In Berrocales, residential uses will coexist with commercial, industrial and business uses, and a wide range of public and private facilities will be available. At present, almost 2,000 homes are being built in the 1st stage and, in spring 2026, the 1st residents are expected to move in.

Considering the 3 project stages (urban development, construction and operation), Berrocales involves a total investment of €7.41 billion. It will generate 161,387 jobs and have a total impact on the GDP of the city and Community of Madrid of more than €12.17 billion (*), according to the economic impact study by PwC. Half of the more than 22,285 residences planned for the project will be subsidized housing.



monthisa

MONTHISA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Antonio Maura, 18. 28014 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 915 328 620
comercial@monthisa.com
www.monthisa.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1968

PRESIDENTE CHAIRMAN
· Santos Montoro Muñoz

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Monthisa es la sociedad matriz de un grupo empresarial familiar cuya actividad inmobiliaria se centra fundamentalmente en dos líneas de negocio: promoción de producto residencial y terciario (oficinas y comercial); ya sea nueva construcción o reforma integral y puesta en valor para su posterior comercialización en venta o alquiler.

Monthisa es una promotora con una fuerte vocación patrimonialista, con edificios en su portfolio ubicados en zonas consolidadas de Madrid y que proporcionan una estabilidad y solidez a su estructura empresarial que ayudan a soportar la naturaleza cíclica del sector.

Su visión empresarial combina el espiritu emprendedor, la creacion de valor a medio y largo plazo, la reinversión de beneficios y la agilidad en la toma de decisiones que define a las empresas de caracter familiar.

Monthisa cuenta con una gran reputación en el sector inmobiliario, basando su desempeño sobre los siguientes valores: Profesionalidad, Transparencia, Solidez, Sostenibilidad, Buenas Prácticas y Responsabilidad Social.

Monthisa is the parent company of a family business group whose real estate activity is mainly focused on two lines of business: residential and tertiary product development (offices and commercial); whether new construction or comprehensive refurbishment and development for subsequent sale or rental.

Monthisa is a developer with a strong heritage vocation, with buildings in its portfolio located in consolidated areas of Madrid, which provide stability and solidity to its business structure and help to withstand the cyclical nature of the sector.

Its business vision combines the entrepreneurial spirit, the creation of value in the medium and long term, the reinvestment of profits and the agility in decision-making that defines family businesses.

Monthisa has a strong reputation in the real estate sector, basing its performance on the following values: Professionalism, Transparency, Solidity, Sustainability, Good Practices and Social Responsibility.



SOCIEDAD TÉCNICA DE TRAMITACIÓN

TRAMITAMOS TUS
LICENCIAS URBANÍSTICAS
EN MADRID CON AGILIDAD
Y GARANTÍA

SÍGUENOS
EN LINKEDIN:

VISITA
NUESTRA
WEB:

SOCIEDAD TÉCNICA DE TRAMITACIÓN

m agencia de actividades

SOCIEDAD TÉCNICA DE TRAMITACIÓN

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Maestro Victoria, 3. 28013 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 917 414 682
buzoninfo@sttmadrid.es
www.sttmadrid.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2010

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Belén Velasco Sardón. Director Técnico

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

STT-Sociedad Técnica de Tramitación, s.l. es una ECU-Entidad Colaboradora Urbanística, al servicio de empresas promotoras y estudios de arquitectura, para tramitar sus Licencias y Declaraciones Responsables para todo tipo de obras, tanto de uso residencial como de actividades económicas.

STT es propiedad del COAATM, trabajando con total independencia operativa de su matriz.

STT se creó en 2010, cuando se aprobó la Ordenanza que establece el Régimen de Gestión y Control de las Licencias Urbanísticas de Actividades-OGLUA, como norma para el control de la implantación y desarrollo de actividades económicas y en la que se regulaba el sistema de colaboración público-privada.

STT está acreditada por ENAC, cuenta con las certificaciones de AENOR y de Madrid Excelente y está autorizada por la CAM para actuar como ECU en todos los municipios de la Comunidad.

STT está formada por un equipo humano compuesto por abogados, arquitectos, ingenieros industriales y aparejadores, comprometidos en un proceso de formación continua, que te acompañará en todo el proceso de tramitación de tu licencia.

Sociedad Técnica de Tramitación (STT), S.L., is an urban planning collaborating entity (ECU) from the Madrid City Council that helps companies and architecture firms to process their permits and declarations of liability for all sorts of construction work, including new builds for residential use or economic activities.

STT was created in 2010, when the bylaw establishing the regime for managing and controlling urban planning activity licenses (OGLUA) was approved as the standard for controlling the implementation and development of economic activities and regulating the public-private partnership system.

STT has been authorised to operate by the Madrid City Council, has been accredited by ENAC, has the AENOR and Madrid Excelente certifications, and has been qualified by the Community of Madrid to work with collaborative urban planning entities.

STT is made up of a team who is committed to undergoing a process of ongoing training to update their technical knowledge per the new bylaw on licenses and declarations of liability of the Madrid City Council (OLDRUAM).



TQ EUROCREDIT

TQ EUROCREDIT

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Lagasca, 26, 1-D. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 915 661 540
madrid@tqeurocredit.com
tqeurocredit.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2006

PRESIDENTE CHAIRMAN
· Antoni Quintana

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Bernat Martínez. Managing Director
· Raimon Serra. Chief Commercial Officer
· David Santos. Madrid Area Manager

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

TQ Eurocredit es un fondo de deuda especializado en financiación e inversión alternativa para empresas. Diseña soluciones a medida y complementarias a la financiación tradicional.

Con 20 años de experiencia, ha financiado más de 873 millones en préstamos hipotecarios. Con una amplia estructura y oficinas en Girona, Barcelona, Madrid, Palma, Málaga y Valencia, garantiza proximidad, soluciones ágiles, personalizadas y flexibles con garantía hipotecaria.

Ofrece préstamos puente, préstamos promotor y financiación para situaciones especiales.

El préstamo promotor financia proyectos inmobiliarios en distintas fases con condiciones adaptadas al ciclo de la promoción y, además, agilidad en la estructuración, análisis y desembolso.

El préstamo puente cubre necesidades puntuales de liquidez en empresas, permitiendo afrontar operaciones estratégicas mientras se activa otra fuente de financiación.

Pertenece al grupo TQ Alternative Investments, fondo de deuda especializado en inversión alternativa, con las divisiones de TQ Eurocredit, TQ Investpro, TQ Adquisitions y TQ Venture Capital.

TQ Eurocredit is a debt fund specialized in alternative financing and investment for companies. They design tailor-made solutions that complement traditional financing.

With 20 years of experience, TQ Eurocredit has financed over 873 million in mortgage loans. Supported by a strong structure and offices in Girona, Barcelona, Madrid, Palma, Málaga, and Valencia, it guarantees proximity, fast, agile, personalized, and flexible solutions with mortgage guarantees for companies.

Offers bridge loans, development loans, and financing for complex special situations.

The developer loan funds real estate projects at various stages, with conditions tailored to the development cycle and agility in structuring, analysis, and disbursement.

The bridge loan is covers specific liquidity needs in companies, allowing them to face strategic operations or cash flow tensions while activating long-term financing.

TQ Eurocredit is part of TQ Alternative Investments, a debt fund specialized in alternative investment, with divisions including TQ Investpro, TQ Acquisitions, and TQ Venture Capital.



UNIQ RESIDENTIAL

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Lagasca, 88, 6°B. 28001 Madrid (España)
Passeig de Gràcia, 77, 1°. 08008 Barcelona (España)

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 931 258 617
+34 911 593 518
info@uniqresidential.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
2014

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Antonio Fernández. Director
- Mario Chisholm. Partner
- Marc Cabarrocas. Partner

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

UNIQ es una promotora inmobiliaria boutique especializada en la creación de viviendas urbanas de alta calidad. Desde 2014, UNIQ ha mantenido una trayectoria sólida e ininterrumpida en el diseño, promoción y comercialización de viviendas en las principales ciudades de España.

La empresa cuenta con un equipo de expertos que cubren todas las etapas del ciclo inmobiliario, desde la adquisición del suelo hasta el diseño, desarrollo y comercialización de los activos, asegurando la viabilidad del proyecto de principio a fin.

Comprometidos con la elección de ubicaciones privilegiadas y la construcción de viviendas únicas, basadas en el diseño atemporal y materiales sostenibles, UNIQ entiende la arquitectura como la mejor utilización posible de la luz natural, la creación y uso de espacios abiertos, y todos los detalles que contribuyen a nuestro bienestar.

UNIQ Residential forma parte de Urban Input.

UNIQ is a boutique residential developer creating unique living solutions in privileged locations for modern city dwellers. Since 2014, UNIQ has maintained a solid and uninterrupted track record in the design, development, and sales of residential units in Spain's major cities.

The company has a team of experts covering the entire real estate cycle, from land acquisition to design, development and asset management, ensuring the project's viability from start to finish.

Committed to timeless design and sustainable materials, the best possible utilization of natural light, the creation and use of open spaces and all the details that contribute to our well-being.

Uniq is an Urban Input company.

011H SUSTAINABLE CONSTRICTION

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Pujades, 77, 4-2. 08005 Barcelona

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

011h es una empresa tecnológica dedicada a la construcción, fundada en 2020 por Lucas Carné y José Manuel Villanueva, junto con otros socios.

El modelo de 011h se basa en tres ejes: la construcción por componentes prefabricados, una red de proveedores integrados que habilite una cadena de suministro fiable y escalable, y su "superpoder": la digitalización de todo el proceso.

La propuesta de 011h ya ha sido probada con éxito en Habitat Hospitalet, un edificio de 8 viviendas de la mano de Renta Corporación, reduciendo un 35% el tiempo de construcción y un 90% las emisiones de CO2. En estos momentos, se está finalizando una promoción de 51 viviendas para AEDAS Homes, y se ha iniciado una en Barcelona del IMHAB de 56 viviendas de para alquiler social.

En 011h buscamos transformar el sector de la construcción para hacerlo sostenible, eficiente y, cómo no, asequible. Porque la sostenibilidad, si no es asequible, no es sostenible.

011h is a technology company dedicated to construction, founded in 2020 by Lucas Carné and José Manuel Villanueva, along with other partners.

The 011h model is based on three pillars: construction using prefabricated components, an integrated network of suppliers that enables a reliable and scalable supply chain, and their "superpower": the digitization of the entire process.

011h's proposal has already been successfully tested at Habitat Hospitalet, a building with 8 housing units in collaboration with Renta Corporación, reducing construction time by 35% and CO2 emissions by 90%. Currently, a development of 51 housing units for AEDAS Homes is being finalized, and another one consisting of 56 social rental housing units has been initiated in Barcelona by IMHAB.

At 011h, we aim to transform the construction industry to make it sustainable, efficient, and, of course, affordable. Because sustainability, if it's not affordable, is not sustainable.

ACP LEVEL

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Basauri, 10. 28023 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 917 454 620
info@acp-leve.es
acp-level.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Rafael Muñoz Toledo. Presidente
- Ana Muñoz Rey. Directora General
- Antonio Alfonso. CEO
- Maria Antonia Pascual. Director Jurídico
- Angel Martin. Director Financiero

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

La experiencia, la solidez y la innovación, han hecho de Level una empresa líder del sector inmobiliario. Llevamos más de 50 años acercando el diseño arquitectónico y la vanguardia inmobiliaria a las personas, cubriendo todas sus necesidades actuales y adelantándonos a las futuras.

Con un equipo humano inigualable, unas avanzadas técnicas propias, un gran compromiso con la eficiencia energética y más de 9000 viviendas entregadas desde el año 2000 y 500 en desarrollo actualmente, somos la única corporación que puede aportar una experiencia Level en la compra de tu vivienda.

La precisión, la pasión por el detalle y los análisis técnicos, hacen de nuestras viviendas estancias únicas e inversiones rentables. Con múltiples promociones inmobiliarias repartidas por la geografía española, Level se sitúa como el referente de promoción inmobiliaria.

Experience, solidity and innovation have made Level a leading company in the real estate sector. We have been bringing architectural design and avant-garde real estate to people for over 50 years, covering all current needs and anticipating those of the

With an unbeatable team, our own advanced techniques, a great commitment to energy efficiency and more than 9000 homes delivered since 2000 and 500 currently under development, we are the only company that can bring a Level experience in the purchase of your home. Accuracy, a passion for detail and technical analysis make our homes unique and profitable investments.

With numerous real estate developments throughout Spain, Level has become a benchmark in real estate development.

ACR

DIRECCIÓN ADDRESS
Polígono Iruregaña, 71. 31195 Navarra

CONTACTOS CONTACTS
+34 948 260 116
acr@acr.es
www.acr.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Michel Elizalde. CEO
- Guillermo Jiménez. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ACR es una innovadora constructora española de centrada en edificación. Su compromiso con la sostenibilidad se concreta en una apuesta estratégica por la industrialización y la colaboración, situándola a la vanguardia de la transformación del sector. Cuenta con sistemas industrializados propios, siendo partner del sistema híbrido de madera de CREE Buildings, y acuerdos estratégicos que le han permitido construir 2.000 unidades residenciales industrializadas. Actualmente, el 20% de su cartera son proyectos industrializados, mientras que el 50% son Procesos Colaborativos. Avalada por una trayectoria de 50 años ha desarrollado más de 34.000 viviendas y numerosos proyectos no residenciales, como oficinas, residencias, edificios industriales u hoteleros. Cuenta con cinco delegaciones en Madrid, Navarra, Castilla y León, País Vasco y Aragón y una plantilla integrada por más de 320 personas.

ACR is an innovative Spanish construction company focused on building development. Its commitment to sustainability is reflected in a strategic focus on industrialization and collaboration, positioning it at the forefront of the sector's transformation.

The company has its own industrialized systems, is a partner of the CREE Buildings hybrid timber system, and has strategic agreements that have enabled it to build 2,000 industrialized residential units. Currently, 20% of its portfolio consists of industrialized projects, while 50% involves Collaborative Processes. Backed by a 50-year track record, it has developed more than 34,000 homes and numerous non-residential projects, including offices, residential facilities, industrial buildings, and hotels. The company has five offices in Madrid, Navarra, Castilla y León, the Basque Country, and Aragón, and a workforce of more than 320 people.

ACTIVUM

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Velázquez, 47, 7º Dcha. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 680 599 699
marketing@activum.es
https://activum.es/

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Cristina Balaguer. Directora General
- Antonio Lodeiro. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

30 años de experiencia en gestión de proyectos residenciales inmobiliarios nos han convertido en un socio estratégico para promotores, fondos de inversión, family office, inversores particulares y propietarios de activos. En Activum, ofrecemos servicios personalizados, flexibles y adaptados a las nuevas tendencias. Transformamos desafíos inmobiliarios en soluciones eficientes a través de nuestras áreas clave: Comercialización, Living, Marketing Inmobiliario, Contact Center Comercial, Consultoría estratégica y Asset Management.

Datos clave:

- Portafolio de 60 proyectos residenciales y Living en gestión.

- 18 años de trayectoria media en Activum del equipo directivo.

- 135 promociones residenciales entregadas en los últimos 10 años.

- Actividad en 15 ciudades a nivel nacional.

With 30 years of experience in the management of residential real estate projects, we have become a strategic partner for developers, investment funds, family offices, private investors and asset owners. At Activum, we offer personalised, flexible services tailored to new market trends. We transform real estate challenges into efficient solutions through our key business areas: Commercialisation, Living, Real Estate Marketing, Commercial Contact Center, Strategic Consulting and Asset Management.

Key figures:

- Portfolio of 60 residential and Living projects under management.

- 18 years of average tenure at Activum among the executive team.

- 135 residential developments delivered over the last 10 years.

- Operations in 15 cities nationwide.

ADRISA SIETE

CONTACTOS CONTACTS
+34 913 817 240
administracion@adrisa.es
https://www.adrisa.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Lorenzo Manteca Fernández. Administrador

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Nuestra firme trayectoria durante los últimos cuarenta años, nos ha permitido consolidarnos en el Sector Residencial. La principal zona de actuación se localizaen el Sureste de la Comunidad de Madrid, donde hemos creado más de 4.500 hogares adaptados a las necesidades específicas de nuestros clientes y a los modelos de convivencia.

La Vivienda Protegida ha ganado firmeza en nuestra actividad constituyendo así uno de los principales objetivos; en la actualidad promovemos más de 150 viviendas protegidas en régimen de alquiler (VPPA) en Velilla de San Antonio y en régimen de venta Básicas y Limitadas en Arganda del Rey.

Our strong track record over the past forty years has led us to consolidate our activity in the residential sector. Our main area of action is in the south-east of the Community of Madrid, where we have created more than 4,500 homes adapted to the specific needs of our customers, and models of co-existence.

Protected housing has increased in our business activity and is one of our main objectives. Today, we have more than 150 VPPA (Vivienda con Protección para Arrendamiento) homes under management in Velilla de San Antonio and in RVBL (Régimen de Venta Básicas y Limitadas) in Arganda del Rey.

AELCA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Padilla, 30. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 321 354
info@aelca.es
aelca.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Javier de Oro-Pulido. Consejero Delegado
- Francisco Cordero. Director del Área de Planificación y Finanzas
- Pilar Escobar. Directora Operaciones | Expansión y Suelo
- Javier Muro. Director de Área de Servicios
- Maria Jesus Larraz. Directora de Área de Servicios Jurídicos, Mercantil y Control Interno

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Aelca, fundada en el 2012, es una firma experta en la gestión integral de activos de terceros con un diferencial ADN promotor, cuyo expertise cubre todo el ciclo: planeamiento y gestión de suelo, diseño del proyecto, comercialización, entrega y postventa. Es una compañía reconocida por su trayectoria, profesionalidad y buenos resultados.

Con diez delegaciones operativas en el territorio nacional, Aelca está integrada por un equipo multidisciplinar que acumula más de 20 años de experiencia en el sector y con el cliente en el centro de su estrategia. Su lema “pensemos tu casa”, refleja su clara vocación de servicio y una constante comunicación con el cliente, que posibilita que todos los diseños se enfoquen en la satisfacción de sus necesidades.

Dentro de su vocación de servicio destaca también el área de expansión y urbanismo por su servicio integral gracias a su equipo multidisciplinar

Aelca, founded in 2012, is a firm specializing in the comprehensive management of third-party assets with a distinctive development DNA. Its expertise covers the entire lifecycle: planning and land management, project design, marketing, delivery, and after-sales service. The company is recognized for its track record, professionalism, and excellent results.

With ten operational branches across Spain, Aelca comprises a multidisciplinary team with over 20 years of experience in the sector, placing the client at the heart of its strategy. Its motto, “Let’s design your home,” reflects its strong commitment to service and constant communication with clients, ensuring that all designs are focused on meeting their needs. Within its commitment to service, the expansion and urban planning area also stands out for its comprehensive service provided by its multidisciplinary team.

ALTA REAL ESTATE

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Alcalá, 492. 28027 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 911 023 800
info@altarealestate.es
www.altarealestate.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Juan Francisco Díaz Bermejo. Socio Director
- Ricardo Díaz Bermejo. Socio Director
- José Juan Díaz Bermejo. Socio Director

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Alta Real Estate es un promotor inmobiliario multisectorial con una experiencia de 30 años en el mercado. Actualmente su actividad se focaliza en los segmentos de Living (Residencias de Estudiantes, Flex Living y Residencias de Mayores) y Logístico en España. En los últimos años, hemos desarrollado un pipeline de más de 3.000 camas en los sectores Living. También hemos gestionado el desarrollo de dos grandes centros logísticos, de 1.000.000 de m² y 600.000 m².

Somos expertos reconocidos en la gestión integral de promociones. Desde la generación de oportunidades de suelo hasta la finalización de la construcción, incluyendo el análisis y ejecución de oportunidades de inversión, el diseño arquitectónico, y la construcción. Hemos colaborado con numerosos inversores y operadores internacionales de primer nivel, ayudándoles a entrar en el mercado español o a consolidar su presencia en él.

Alta Real Estate is a multi-sector real estate developer with 30 years' experience in the market. Its activity is currently focused on the Living (PBSA, Flex living and Senior Housing) and Logistics segments in Spain. In recent years, we have developed a pipeline of more than 3,000 purpose-built beds in the Living sectors. We have also managed the development of two large logistics centres, comprising 1,000,000 m² and 600,000 m².

We are recognised experts in end-to-end development management. From land sourcing to building completion, including deal analysis and execution, architectural design and construction. We have collaborated with numerous top-tier international investors and operators, helping them to either enter the Spanish market or consolidate their presence in it.

ANDERSEN

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Velázquez, 108-110. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 917 813 300
es.andersen.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Antonio Ñudi. Socio
- César Morales. Socio

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Andersen Iberia es un despacho de abogados multidisciplinar, enfocado a los servicios jurídicos de alto valor añadido, con capacidad de prestar asesoramiento en todas las áreas del Derecho de los negocios. En España, dispone de sedes en Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Málaga y Bilbao, y, en Portugal, en Lisboa y Oporto. En la actualidad, Andersen Iberia cuenta con una plantilla compuesta por más de 650 profesionales, de los cuales, más de 400 son abogados.

Andersen Iberia is a multidisciplinary law firm focused on high value-added legal services, with the capacity to provide advice in all areas of business law. In Spain, it has offices in Madrid, Barcelona, Valencia, Seville, Malaga and Bilbao, and in Portugal, in Lisbon and Porto. Andersen Iberia currently has a staff of more than 650 professionals, of whom more than 400 are solicitors.

ANIDA- BBVA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Sauceda, 28. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 900 102 801
consultasgenerales@bbva.com
www.bbva.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Mercedes Gil Garcia. Front Manager Real Estate
- Rafael Palacios Bejarano. Head Front de Instituciones y Real estate.

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Poner al alcance de todos las oportunidades de la nueva era.

Bring the age of opportunity to everyone.

AON

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Velázquez, 86D. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 608 732 885
begona.munoz@aon.es
www.aon.com/es-es/

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Begoña Muñoz Orgaz. Lider Real Estate

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En Aon, llevamos años conectando nuestras capacidades globales para poder abordar las principales prioridades de nuestros clientes con mayor eficacia. A través de nuestra experiencia global en dos áreas clave - Riesgos y Capital Humano - nuestros clientes están mejor asesorados en sus estrategias de riesgo y de personas.

At Aon, we have spent years connecting our global capabilities to address our clients' top priorities more effectively. Through our global expertise in two key areas – Risk and Human Capital – our clients receive better advice on their risk and people strategies.

ARGIS

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 93 Planta 11. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 911 042 220
info@argis.es
www.argis.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Carlos Zucchi. CEO
- Aurelio Rodriguez. Director General de Negocio
- Javier Romero. Director Financiero
- Cristina de Miguel. Directora de Operaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ARGIS es una Gestora de Capital Integrado (GCI) española que estructura, invierte y gestiona capital en el sector inmobiliario.

La compañía organiza su actividad a través de plataformas especializadas que actúan como vehículos de ejecución, cubriendo las distintas fases del ciclo de valor inmobiliario.

ARGIS Living constituye el eje de la actividad como plataforma de desarrollo y promotora inmobiliaria. Flipco by ARGIS se enfoca en la operación y gestión de activos de flex living, y Landmark Assets by ARGIS en la inversión y gestión estratégica de activos emblemáticos.

Este enfoque permite a ARGIS desarrollar su actividad con una visión integral del ciclo inmobiliario, alineando inversión, desarrollo y operación.

ARGIS is a Spanish Integrated Asset Management Firm (GCI) that structures, invests in, and manages capital in the real estate sector.

The company organizes its activities through specialized platforms that act as execution vehicles, covering the different stages of the real estate value cycle.

ARGIS Living represents the core of the business as a development platform and real estate developer. Flipco by ARGIS focuses on the operation and management of flex living assets, while Landmark Assets by ARGIS is dedicated to the investment and strategic management of landmark assets.

This approach enables ARGIS to operate with a comprehensive view of the real estate cycle, aligning investment, development, and operations.

ARNAIZ

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Méndez Álvaro, 56. 28045 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 342 280
info@a-arnaiz.es
www.a-arnaiz.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Leopoldo Arnaiz Eguren. Presidente
- Luis Arnaiz Rebollo. CEO
- Carlos San Gregorio Larriba. Socio Director
- Roberto Marqués Carrasco. Socio Director
- Gonzalo Feltrer Fernández de Piérola. Director de Negocio

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Arnaiz es una firma líder en urbanismo y desarrollo inmobiliario global con más de 50 años de experiencia, que ofrece un enfoque integral a lo largo de todas las fases de transformación y gestión del suelo y su gestión, incluyendo la arquitectura y la promoción inmobiliaria.

Con una trayectoria consolidada en el mercado desde 1974 y una experiencia internacional en más de 35 países, la firma cuenta con más de 120 profesionales con un profundo conocimiento de los distintos segmentos del mercado, lo que le permite abordar cada proyecto desde una visión holística y estratégica.

La firma adopta la forma de Agrupación de Interés Económico para dar estructura y visibilidad a las diferentes líneas de negocio de sus empresas integrantes, las cuáles aportan su experiencia y especialización con un objetivo común: ofrecer al mercado soluciones diferenciales.

Arnaiz is a leading firm in urban planning and global real estate development with over 50 years of experience, offering a comprehensive approach across all phases of land transformation and management, including architecture and real estate development.

With a well-established track record in the market since 1974 and international experience in more than 35 countries, the firm employs more than 120 professionals with extensive knowledge of all market segments, enabling it to approach each project from a holistic and strategic perspective.

The firm operates as an Economic Interest Group to provide structure and visibility to the different business lines of its member companies. Each of these companies contributes its experience and specialisation with a common goal: to offer the market distinctive solutions.

ARRENTA
SABSEG

ARRENTA SABSEG CORREDURÍA DE SEGUROS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Hermosilla, 28. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 319 796
colaboradores@arrenta.es
www.arrenta.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Javier Íscar de Hoyos. Presidente
- Mercedes Robles García. Directora General
- Carlos Ruíz Pérez. Gerente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ARRENTA SABSEG es una correduría líder en Seguros de Impago de Alquiler y especialista en seguros para el sector inmobiliario: multirriesgo, hipotecas, comercios y oficinas, comunidades, responsabilidad civil, caución, ciberseguridad y defensa jurídica, entre otros.

Asesoramos en la contratación y cotización de todo tipo de seguros, negociando condiciones y coberturas con las principales aseguradoras.

Entre nuestras áreas de especialización destaca la Protección de Alquiler, junto con un departamento propio de gestión de siniestros que garantiza seguimiento ágil y especializado.

Gestionamos toda la relación con la aseguradora —reclamaciones, siniestros y renovaciones— sin coste adicional y con asesoramiento especializado.

La experiencia y especialización de ARRENTA SABSEG la convierten en el socio ideal para promotores, SOCIMIs, fondos y grandes tenedores.

ARRENTA SABSEG is a leading insurance brokerage specialising in Rent Default Insurance and insurance solutions for the real estate sector, including multi-risk insurance, mortgage insurance, retail and office insurance, homeowners' associations, liability, surety, cybersecurity and legal protection, among others.

We advise clients on the placement and quotation of all types of insurance, negotiating terms and coverage with leading insurers.

Among our areas of specialisation is Rental Protection, supported by a dedicated claims management department that ensures agile and specialised follow-up.

We manage the entire relationship with the insurer —claims, incidents and renewals— at no additional cost and with specialised advisory services.

The experience and expertise of ARRENTA SABSEG make it the ideal partner for developers, SOCIMIs, investment funds and large property owners.

ASG HOMES

ASG HOMES PROPCORP, S.L.U.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Zurbano, 34. 28010 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 917 378 735
info@asg-homes.com
www.asg-homes.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ASG Homes es uno de los mayores operadores con fondos de terceros del mercado residencial español.

Cuenta con 3.200 viviendas en su haber, repartidas en 17 promociones entre otras localizaciones en Madrid, Málaga, Sevilla, Salamanca, Valencia y Alicante.

Su gran solvencia y excelente equipo humano de preofesionales han sido las claves de su expansión y consolidación en el mercado nacional.

ASG Homes está comprometida con el desarrollo de promociones únicas que combinan los más altos estándares de calidad con un cuidado y singular diseño. Sus proyectos van dirigidos a un público que demanda diferentes soluciones habitacionales incluyendo viviendas convencionales, espacios multifuncionales como lofts, viviendas en régimen de alquiler o senior living.

ASG Homes is one of the largest operators in the Spanish residential real estate market, operating with third-party funds, it displays a portfolio of 3,200 homes in 17 developments in Madrid, Malaga, Seville, Salamanca, Valencia and Alicante, among other locations.

Its great solvency, together with a highly qualified and specialized team, have been the keys to its expansion and consolidation in the Spanish market.

ASG Homes is committed to the development of unique promotions that combine the

highest quality standards with a careful and singular design. Its projects are aimed at a public demanding different living solutions, ranging from conventional housing to such multi-purpose spaces as lofts, build-yo-rent projects or senior living projects.

AVANTESPACIA

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. Linares Rivas, 4, Bajo. 15005 A Coruña

CONTACTOS CONTACTS
+34 981 257 481
info@avantespacia.com
www.avantespacia.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Rocío Díaz. Directora de Promoción Inmobiliaria
- Bernardino Hernández. Director de Desarrollo de Suelo

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

AVANTESPACIA es una promotora inmobiliaria con presencia en las principales ciudades de Andalucía, Madrid, Canarias, Comunidad Valenciana, Galicia, Asturias, Cantabria y Navarra.

Prevé superar en 2026 las más de 2.000 viviendas en comercialización, consolidando un modelo basado en la excelencia. Su sello diferencial está en la integración de bienestar, innovación, sostenibilidad, respeto medioambiental y eficiencia energética.

Cuenta con un equipo profesional con una dilatada experiencia. Especializada en el segmento medio y medio-alto, tanto en primera como en segunda residencia, AVANTESPACIA apuesta por ubicaciones estratégicas y una arquitectura contemporánea que combina diseño, funcionalidad y calidad constructiva. Cada promoción se aborda desde una visión integral para ofrecer hogares alineados con las nuevas formas de habitar y capaces de generar valor sostenible a largo plazo.

AVANTESPACIA is a real estate developer with a presence in Andalusia, Madrid, the Canary Islands, the Valencian Community, Galicia, Asturias, Cantabria and Navarre.

By 2026, the company expects to surpass 2,000 homes on the market, consolidating a business model built on excellence. Its distinctive hallmark lies in the integration of well-being, innovation, sustainability, environmental responsibility and energy efficiency.

AVANTESPACIA is backed by a team of professionals with extensive experience. Specializing in the mid-range and upper mid-range segments, both primary and second homes, the company focuses on strategic locations and contemporary architecture that combines design, functionality and construction quality. Each development is approached from a comprehensive perspective to deliver homes aligned with new ways of living and capable of generating sustainable long-term value.

BÁSICO REAL ESTATE

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de Manoteras, 46 Bis, Planta 3ª. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 910 307 168
info@basico.es
www.basico.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Rafael Valderrabano González. Fundador. CEO Básico RE
- Luis Martel López de Carrizosa. CEO Básico Homes
- Alejandro Sancho Hidalgo. CEO Básico Living
- João Pedro Nunes. Head of Portugal Básico RE
- Juan Luis Puerta Sopeña. Director Básico Promotora

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

GESTIÓN INTEGRAL Y ESFÉRICA DE ACTIVOS INMOBILIARIOS TANTO EN VENTA COMO EN ALQUILER

Básico Real Estate como gestor y asesor especializado en el mercado inmobiliario, ofrece soluciones a medida a promotores de vivienda, fondos de inversión e instituciones financieras para la comercialización y gestión de sus promociones y activos en venta y alquiler, sus decisiones de inversión, la maximización de sus inversiones y solventar situaciones complicadas.

Servicios prestados:

Comercial

Residencial Management

Consultoría y valoraciones

Gestión integral de activos y proyectos

Special Servicer

Corporate

COMPREHENSIVE AND HOLISTIC MANAGEMENT OF REAL ESTATE ASSETS FOR BOTH SALE AND RENT

Básico Real Estate, as a manager and advisor specializing in the real estate market, offers tailored solutions to housing developers, investment funds, and financial institutions for the marketing and management of their developments and assets for sale and rent, their investment decisions, the maximization of their investments, and the resolution of complex situations.

Services provided:

Commercial / Residential Management / Consulting and Valuations / Comprehensive Asset and Project Management / Special Servicer / Corporate

BDO

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 364 195
real.estate@bdo.es
www.bdo.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Francisco Giménez. Socio de Auditoria
- Sergio Martín. Socio de Advisory
- Juan Gómez-Acebo. Of Counsel Área Legal

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

BDO es una de las firmas líderes de servicios profesionales en España y en el mundo, presente en 169 países y con una red de más de 870 oficinas.

En BDO contamos con un amplio equipo de profesionales especialistas en asesoramiento multidisciplinar en las áreas financieras y de gestión de las empresas, como auditoría, assurance, asesoramiento financiero y experto independiente, asesoramiento en gestión de riesgos y cumplimiento normativo, consultoría, outsourcing, asesoramiento fiscal y legal. Un equipo que cuenta con profesionales especializados en los servicios específicos del sector inmobiliario:

gestión inmobiliaria, asesoramiento en transacciones, due diligence, valoración, operaciones de inversión, análisis de carteras, gestión de riesgos y cumplimiento regulatorio.

BDO is one of the leading professional services firms in Spain and worldwide, present in 169 countries with a network of over 870 offices. At BDO, we have a large team of professionals specializing in multidisciplinary advisory services in financial and business management areas, including audit, assurance, financial and independent advisory, risk management and regulatory compliance, consulting, outsourcing, and tax and legal advisory. Our team also includes specialists in services specific to the real estate sector: property management, transaction advisory, due diligence, valuation, investment operations, portfolio analysis, risk management, and regulatory compliance.

BILBA CONSTRUCTORA

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. De los Vegas, 50. 29006 Málaga

CONTACTOS CONTACTS
+34 952 356 252
info@bilba.es
www.bilba.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Enrique Sanz. Director General SINERBA
- Juan Francisco Rodriguez. CEO BILBA
- Iván Borrego. Director de Producción
- Jordi Royo. Director de Contratación

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Bilba es una constructora nacional que concibe cada proyecto como único. Fundada en 2002, desarrolla su actividad en todo el territorio nacional con un modelo basado en la contratación de personal propio, lo que garantiza un alto grado de control, eficiencia y calidad en la ejecución.

Con una plantilla de más de 450 profesionales, la compañía cuenta con una sólida capacidad productiva para abordar proyectos de distinta escala y tipología, integrando diferentes líneas de actividad como obra privada, obra pública y energía.

A lo largo de su trayectoria, Bilba se ha consolidado como una constructora de referencia en el sector, sustentada en valores de cercanía, implicación y responsabilidad, asumiendo retos exigentes y cumpliendo rigurosamente los plazos y estándares de calidad.

Bilba is a national construction company that approaches every project as unique. Founded in 2002, it operates across Spain with a model based on directly employed staff, ensuring a high level of control, efficiency and quality in project delivery.

With a workforce of more than 450 professionals, the company has strong production capacity to undertake projects of different scales and typologies, integrating several lines of activity including private works, public works and energy.

Throughout its trajectory, Bilba has established itself as a leading construction company in the sector, built on values of closeness, commitment and responsibility, taking on demanding challenges while consistently meeting deadlines and maintaining high quality standards.

BIMARÁN INMOBILIARIA

DIRECCIÓN ADDRESS

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 357 548
bimaran@bimaran.es
www.bimaran.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Luis Mendoza Solano. CEO
- Oscar Gómez Rojo. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

El Grupo inmobiliario Bimaran fundado hace más de 25 años está constituido por diversas sociedades dedicadas exclusivamente a la promoción de viviendas. Desde su creación las sociedades que integran el grupo han entregado cerca de 1.000 viviendas, todas en la Comunidad de Madrid, en los municipios de Madrid, Pozuelo, Arroyomolinos, Móstoles, San Sebastian de los Reyes, Parla, Mejorada del Campo, Arganda, y Coslada. Nuestra prioridad ha sido siempre el cumplimiento estricto de los compromisos con nuestros clientes tanto en las calidades como en los plazos y condiciones acordados.

En los últimos años, hemos puesto especial énfasis en el desarrollo de viviendas sostenibles así como en la personalización y adecuación de cada vivienda a las necesidades de cada cliente.

The Bimaran real estate group founded more than 25 years ago is comprised of various companies dedicated exclusively to the development of housing. Since its creation, the companies that make up the group have delivered about 1,000 homes, all in the Community of Madrid, in the municipalities of Madrid, Pozuelo, Arroyomolinos, Móstoles, San Sebastian de los Reyes, Parla, Mejorada del Campo, Arganda, and Coslada. Our priority has always been the strict fulfilment of the commitments with our customers both in the quality of materials used and in the agreed timeframes and conditions.

In recent years, we have placed special emphasis on the development of sustainable housing, as well as on the customisation and adaptation of each home to the needs of the client.

BNP PARIBAS REAL ESTATE

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Emilio Vargas, 4. 28043 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 549 600
noticias.realestate@realestate.bnpparibas
www.realestate.bnpparibas.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Ignacio Martínez-Avial. CEO
- Bárbara Recio. National Director Business Development
- Rafael Paredes. Head of Living
- Cristina Mendicoa. Head of Consulting

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

BNP Paribas Real Estate, una de las principales consultoras de servicios inmobiliarios a nivel internacional, ofrece a sus clientes servicios que abarcan todas las etapas del ciclo inmobiliario: promoción, transacción, consultoría, valoración, gestión de la propiedad y gestión de la inversión. BNP Paribas Real Estate apoya a propietarios, arrendatarios, inversores y comunidades gracias a su experiencia local en 23 países, incluyendo Europa (a través de oficinas propias y su red de alianzas), Asia (plataformas), y América del Norte (red de alianzas). BNP Paribas Real Estate forma parte del grupo BNP Paribas, líder mundial en servicios financieros.

Como agente comprometido con la sostenibilidad de las ciudades, BNP Paribas Real Estate pretende encabezar la transición hacia un sector inmobiliario más sostenible: bajo en emisiones de carbono, resiliente, inclusivo y propicio al bienestar.

BNP Paribas Real Estate, one of the leading international real estate providers, offers its clients a comprehensive range of services that span the entire real estate lifecycle: Property Development, Transaction, Consulting, Valuation and Property Management. BNP Paribas Real Estate as a one stop shop company, supports owners, leaseholders, investors and communities thanks to its local expertise across 23 countries, spanning Europe (direct presence and Alliance network), Asia (platforms) and North America (Alliance network). BNP Paribas Real Estate is a part of the BNP Paribas Group, a global leader in financial services.

As a committed stakeholder in sustainable cities, BNP Paribas Real Estate intends to spearhead the transition to more sustainable real estate: low-carbon, resilient, inclusive and conducive to wellbeing.

BRAVUS IBERIAN PARTNERS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Urumea, 10. 28002 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 601 544 189
n.quintero@bravus-ip.com
www.bravus-ip.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Alexander Eriksson. CEO
- Javier López. COO
- Ignacio Altolaguirre. CIO
- Jorge Ojeda. CTO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

BRAVUS Iberian Partners es un socio de confianza en la gestión y desarrollo de proyectos inmobiliarios para terceros, ofreciendo soluciones innovadoras, eficientes y de alta calidad adaptadas a cada cliente.

Actuamos como gestores integrales de promociones inmobiliarias, acompañando a inversores y propietarios en todo el ciclo del proyecto, desde la definición estratégica hasta la ejecución, combinando visión estratégica, excelencia en el diseño y una gestión rigurosa para maximizar el valor de cada proyecto.

Con más de 10 proyectos en desarrollo y más de 150 M€ en activos gestionados, somos especialmente activos en los sectores del Living y Hotelero, aunque también desarrollamos otros asset classes.

Nuestro principal diferenciador es la calidad en la ejecución y un enfoque altamente personalizado, adaptando cada proyecto a los objetivos específicos de nuestros clientes e inversores.

BRAVUS Iberian Partners is a trusted partner in the management and development of real estate projects for third parties, offering innovative, efficient, and high-quality solutions tailored to each client.

We act as integrated managers of real estate developments, supporting investors and property owners throughout the entire project lifecycle—from strategic definition to execution—combining strategic vision, design excellence, and rigorous management to maximize the value of every project.

With more than 10 projects under development and over €150 million in managed assets, we are particularly active in the Living and Hospitality sectors, while also developing other asset classes.

Our main differentiator is the quality of execution and a highly personalized approach, adapting each project to the specific objectives of our clients and investors.

CANO Y ESCARIO ARQUITECTURA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Ramírez de Arellano, 15, 2ª. 28043 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 913 458 801
comunicacion@canoyescario.es
canoyescario.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Diego Escario Travesedo. Arquitecto Socio Director
- Benjamín Cano Domínguez. Arquitecto Socio Director
- María Escario Elosúa. Arquitecta Socia
- Benjamín Cano de las Alas Pumariño. Arquitecta Socio

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Cano y Escario Arquitectura nace en Madrid en el año 1988 de la mano de los arquitectos Benjamín Cano Domínguez y Diego Escario Travesedo. Más de 38 años de compromiso con la Arquitectura, con cada promotor, con cada cliente. 38 años de trabajo que nos han permitido convertirnos en uno de los estudios más importantes a nivel nacional y uno de los de mayor proyección de los últimos años, integrando un equipo de cerca de 75 profesionales solvente y versátil. Proyectamos Arquitectura perdurable, relevante, equilibrada y responsable. Nuestro trabajo viene avalado por más de 30 primeros premios en Concursos Nacionales de Arquitectura, especialmente en proyectos de uso dotacional como iglesias, colegios, museos, bibliotecas o auditorios y una amplia experiencia en uso residencial en todas sus tipologías. Cano y Escario es Arquitectura con mayúsculas, Arquitectura que subraya el cliente.

Cano y Escario Arquitectura was founded in Madrid in 1988 by Benjamín Cano Domínguez and Diego Escario Travesedo. With over 38 years of commitment to architecture, developers, and clients, we have become a leading national practice and one of the most prominent firms in recent years, supported by a versatile team of nearly 75 professionals.

We design architecture that is enduring, relevant, balanced, and responsible. Our work is backed by over 30 first prizes in National Architecture Competitions, specializing in institutional and civic projects—such as churches, schools, museums, and auditoriums—alongside extensive expertise in all residential typologies. Cano y Escario represents Architecture with a capital “A”—Architecture that underscores the client.

CASES LACAMBRA

CASES LACAMBRA

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de Recoletos, 33. 28004 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 910 612 450
info@caseslacambra.com
www.caseslacambra.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Cases Lacambra es un despacho de abogados independiente especializado en derecho de los negocios, fundado en 2013.

Con más de 90 profesionales y oficinas en España, Andorra y Estados Unidos, la firma asesora a empresas, entidades financieras y clientes institucionales en asuntos jurídicos de alta complejidad. Su práctica abarca áreas clave como mercantil y M&A, bancario y financiero, litigación y arbitraje, reestructuraciones, fiscal e inmobiliario.

Cases Lacambra combina rigor técnico, pensamiento estratégico y una visión orientada al futuro para acompañar a sus clientes en sectores como servicios financieros, private equity, inmobiliario y corporativo.

En la última década, la firma ha experimentado un crecimiento sostenido, reforzando su estructura organizativa y su proyección internacional.

Cases Lacambra is an independent law firm specialising in business law, founded in 2013.

With more than 90 professionals and offices in Spain, Andorra and the United States, the firm advises companies, financial institutions and institutional clients on complex legal matters. Its capabilities cover key practice areas including corporate and M&A, banking and finance, litigation and arbitration, restructuring, tax and real estate.

Cases Lacambra combines technical rigour, strategic thinking and a forward-looking approach to support clients across sectors such as financial services, private equity, real estate and corporate industries.

Over the past decade, the firm has experienced sustained growth, strengthening its organisational structure and expanding its international presence.

CHAMARTIN S.A.

CHAMARTIN, S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS
C Caleruega, 74, 1ºA. 28033 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 913 830 546
kese@kese.es
www.kese.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· José Antonio García-Luengo Calafell. Presidente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

CHAMARTIN, S.A. es la cabecera de un grupo de empresas dedicadas desde el inicio de la actividad, en la década de los ochenta, a la gestión urbanística de suelo y a la promoción inmobiliaria. A lo largo de estos años ha centrado su actividad principalmente en la Comunidad de Madrid y en la costa Mediterránea, Levante, Murcia y Cataluña.

Su actividad se centra en el área residencial en forma de promoción directa y en la rentabilización del patrimonio del grupo, viviendas, apartamentos, oficinas, locales comerciales y naves industriales, mediante su explotación en arrendamiento.

Asimismo presta servicios de gestión, administración, dirección, asesoramiento y comercialización del patrimonio de las empresas asociadas, para la construcción de viviendas, libres o sometidas a algún régimen de protección pública, a través de las distintas modalidades legales de autopromoción.

CHAMARTIN, S.A. It is the head of a group of companies dedicated since the beginning of its activity, in the 1980s, to urban land management and real estate development. Throughout these years, it has focused its activity mainly on the Community of Madrid, and on the Mediterranean Coast, the Levante, Murcia and Catalonia.

Its activity focuses on the residential area in the form of direct real estate development, and on the profitability of the group's assets, homes, apartments, offices, commercial premises and industrial warehouses, by means of leasing operations.

It also provides management, services, administration, consulting and marketing for the assets of the group's companies and their associates, for the construction of private homes, with or without any public protection, through the different legal forms of developing one's own home, until its full completion and delivery.

COARSA

CONTACTOS CONTACTS

+34 915 559 186
secretaria@coarsa.com
coarsa.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

La actividad de COARSA desde 1977 abarca los siguientes sectores:-Sector inmobiliario: con especial incidencia en la transformación de suelos calificados como urbanizables en solares finalistas, incluyendo la gestión urbanística y posterior urbanización.- Construcción

-Edificación: Edificios residenciales, industriales, equipamientos deportivos, etc.- Obra Civil: Urbanización de Polígonos Residenciales o Industriales, zonas verdes, pavimentación, áreas deportivas.- Rehabilitación y reforma de edificios residenciales.

-Servicios Urbanos: conservación y reparación de edificios públicos y ejecución subsidiaria en edificaciones privadas para servicios municipales.

La diversificación de actividades, la variedad de clientes, la experiencia y alta cualificación del personal, así como la solvencia financiera colocan a Coarsa en una sólida posición para afrontar los nuevos retos del sector.

Since 1977, COARSA's activity encompasses the following sectors:- Real estate sector: with special emphasis on the transformation of land classed as developable into land sites for urban development, including urban management and the subsequent urbanisation.- Building

- Building: residential, industrial buildings, sports facilities, etc.- Civil work: the urbanisation of residential or industrial estates, green areas, paving, sports areas.- Rehabilitation and renovation of residential buildings.

- Urban Services: the conservation and repair of public buildings and subsidiary execution in private buildings for municipal services.

The diversification of activities, the variety of clients, the experience and highly qualified team, as well as its financial solvency, place Coarsa in a solid position to face the new challenges of the sector.

COLLIERS

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo Castellana, 141, Planta 14. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 915 798 400
Colliers.Spain@colliers.com
www.Colliers.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Laura Hernando. CEO de Colliers Spain & Portugal
- Mikel Echavarren. Presidente de Colliers Spain & Portugal
- Antonio de la Fuente. Managing Director de Living en Colliers
- Alberto Díaz. Managing Director de Capital Markets en Colliers
- Miguel Martínez. Managing Director de Debt Advisory en Colliers

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Colliers (NASDAQ, TSX: CIGI) es una firma global de servicios profesionales y gestión de inversiones con tres líneas líderes: Inmobiliario Comercial, Ingeniería y Gestión de Inversiones. Con más de 30 años de crecimiento sostenido y sólidos flujos de caja recurrentes, desarrolla y escala negocios complementarios que aportan valor a lo largo del ciclo de vida de los activos. Su modelo de partnership impulsa líderes, mantiene una cultura emprendedora y promueve una alta participación accionarial directiva, alineando intereses y creando valor sostenible. Genera 5.600 M$ en ingresos, cuenta con 24.000 profesionales y gestiona 108.000 M$ en activos a nivel global. Más información en corporate.colliers.com.

Colliers (NASDAQ, TSX: CIGI) is a global diversified professional services and investment management company operating through three leading platforms: Commercial Real Estate, Engineering, and Investment Management. With over 30 years of consistent growth and strong recurring cash flows, it scales high-value complementary businesses delivering essential services across the asset lifecycle. Its partnership model fosters entrepreneurial leadership, meaningful insider ownership, and strong alignment to drive sustained shareholder value. Colliers generates $5.6B in annual revenues, employs 24,000 professionals, and manages $108B in assets worldwide. Learn more at corporate.colliers.com.

Madrid Nuevo Norte
CENTRO DE NEGOCIOS

COMISIÓN GESTORA DEL APE 05.31 CENTRO DE NEGOCIOS

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 216, Planta 15. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 650 408 632
amoreno@mnncentronegocios.com
www.creamadridnuevonorte.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Miguel Hernández López. Presidente
- Ana Moreno Pérez. Gerente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

La Comisión Gestora del APE 05.31 Centro de Negocios representa a la mayoría de la propiedad del ámbito donde se construirá el Distrito de Negocios de Madrid Nuevo Norte. Constituida para impulsar la iniciativa de ejecución del planeamiento, trabaja en los estatutos de la futura Junta de Compensación y en la redacción de los proyectos de urbanización e infraestructuras.

Con una superficie de 793.878 m², y una edificabilidad de 987.000 m²e oficinas, 53.000 m²e comercios y 260.000 m²e viviendas, de las que el 62% se destinará a vivienda asequible.

Las infraestructuras tendrán gran relevancia al incluir la ejecución de actuaciones singulares como el cubrimiento de vías (sobre el que se ejecutará el Parque Central, futuro icono de Madrid), un nuevo intercambiador de transportes, la primera parada de la línea de metro de Madrid Nuevo Norte y el nivel subterráneo de Agustín de Foxá.

The Management Committee of the Chamartín CBD (APE 05.31) currently represents most of the land ownership in the domain where the Madrid Nuevo Norte Business District will be built. Established to promote the planning execution initiative, it Works on preparing the statutes and rules of the future Owners' Association and drafting the construction projects for urbanization and infrastructures.

With an area of 793,878 m², 987,000 m² of office GFA, 53,000 m² of retail GFA and 260,000 m² of housing GFA, 62% of the homes will be allocated to affordable housing.

In addition, its infrastructures will be of great relevance by including unique projects such as the covering of the railyard (on which the Central Park, the future icon of Madrid, will be built), a new transport interchange, the first station on the new Madrid Nuevo Norte metro line and the underground level of Agustín de Foxá.

Madrid Nuevo Norte
MALMEA · SAN ROQUE · TRES OLIVOS

COMISIÓN GESTORA DEL APE 08.20 MALMEA-SAN ROQUE-TRES OLIVOS

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 216, Planta 15. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 679 195 425
fotonin@mnnfuencarral.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Sergio Criado Cirujeda. Presidente
- Fernando Otonín Barrera. Gerente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

La Comisión Gestora del APE 08.20 Malmea-San Roque-Tres Olivos representa a la mayoría de la propiedad del ámbito que completará los barrios del casco urbano de Fuencarral al oeste de las vías de Chamartín y al norte de la M-30. La iniciativa urbanística se aprobó en mayo de 2025, comenzando la tramitación de los Estatutos de la Junta de Compensación y de los proyectos de urbanización. Con una superficie de 1.029.729 m² y una edificabilidad de 965.321 m², reúne oficinas, comercios y más de 7.100 viviendas, de las que el 27,5 % se destinará a vivienda asequible.

El ámbito se estructura a lo largo de un extenso corredor verde que conectará con los espacios naturales de El Pardo y por una importante red de transporte público. Los futuros barrios crearán dos centros de actividad económica que aglutinarán la vida civil y comercial en torno a las nuevas estaciones de Metro, Cercanías y BRT.

The Management Committee of APE 08.20 Malmea–San Roque–Tres Olivos represents most of the landowners in the area that will complete the neighbourhoods of Fuencarral, west of the Chamartín tracks and north of the M-30.

The legal initiative to start the physical execution of the development plan for this area was approved in May 2025, launching the procedures for the Owners' Association statutes and the Site Development Plan. With an area of 1,029,729 m² and a GFA of 965,321 m², it will include offices, retail, and more than 7,100 homes, 27.5% of which will be affordable.

The area is organised around a large green corridor connecting to El Pardo and a strong public transport network. The future neighbourhoods will create two hubs of economic activity around the new Metro, commuter rail and BRT stations.

nuevo modelo de ciudad

COMISION GESTORA NCE

DIRECCIÓN ADDRESS
C Conde de Aranda, 14, 2° Dcha. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 759 534
comisiongestora.nce@ca14.com
www.nuevacentralidaddeleste.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Alfredo Zulueta Martín-Artajo. Presidente
- Javier Munarriz de Aldaz. Director Técnico

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Desarrollo urbanístico de casi 6.000.000 m² que plantea un nuevo modelo de ciudad, con grandes zonas verdes intercomunicadas, diseñadas desde la visión del peatón y la bicicleta. Perfectamente comunicado a través de la M-40, Eje O'Donnell R-3, líneas 2 y 7 de Metro, con el aeropuerto Adolfo Suarez Madrid Barajas a tres kilómetros de distancia.

Una propuesta basada en criterios de sostenibilidad medioambiental y económica, con vivienda asequible libre y protegida para resolver el éxodo poblacional de nuestra juventud, obligada al abandono de Madrid capital, para comprar o alquilar su vivienda. Grandes y modernas dotaciones de apoyo a los distritos colindantes.

Importante área de negocio que pone en valor las inmejorables comunicaciones, ya existentes, que convierten el sector en algo "único" a nivel nacional y europeo.

Nueva Centralidad del Este is a new Urban Development with almost 6.000.000 m² that proposes a new city model, with an important web of green areas, designed from the pedestrian and cyclist point of view.

It is perfectly communicated with the city centre through the M-40 and R3 highways and through metro lines 2 and 7. Further, Madrid Barajas airport is only 3 km away from the area.

The design is based on environmental and economical criteria, with affordable housing (both private and public dwellings) directed to solve our young people exodus, who are obligated to leave the city of Madrid when they want to purchase a house. It also provides the bordering districts with big and modern urban facilities.

This, added to the important business area emphasised by the unbeatable existing roads, makes this urban development something unique in a national and international level.

COMPAÑIA GENERAL PROEL, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Alcalá, 96, 5°Dcha. 28009 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 917 811 298
smartin@proelconsultoria.com
www.proelconsultoria.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- José Luis Marcos. Presidente
- Jesús Sáenz de Tejada Méndez. Socio-Director General
- Ramón Lledó. Director Comercial
- Patricia Marcos. Directora de Desarrollo de Negocio

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Proel es una consultoría inmobiliaria con más de 15 años de experiencia. Somos expertos en diseñar estrategias funcionales y personalizadas, a través de un análisis exhaustivo del proyecto y de las tendencias del mercado. Nuestro objetivo es que los clientes obtengan la mayor rentabilidad posible.

En el año 2008, en pleno inicio de la crisis económica, José Luis Marcos Muñoz y Jesús Sáenz de Tejada crearon Proel. Con el objetivo de brindar soporte y herramientas para una óptima gestión y comercialización de propiedades.

Proel is a real estate consulting firm with over 15 years of experience. We specialize in developing practical, customized strategies based on a thorough analysis of the project and market trends. Our goal is to help our clients achieve the highest possible return on investment.

In the year 2008, in the midst of the financial crisis, José Luis Marcos Muñoz and Jesús Sáenz de Tejada created Proel. With the aim of providing support and tools for an optimal management and marketing of properties.

CONSTRUCIONES SAN MARTÍN

DIRECCIÓN ADDRESS

CONTACTOS CONTACTS
+34 948 224 846
construccionessanmartin@sanmartin.es
www.construccionessanmartin.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Más de 100 años construyendo futuro.

Construcciones San Martín ha desarrollado su actividad como empresa constructora y promotora de ámbito nacional, ejecutando toda clase de edificaciones que en muchos casos forman ya parte del Patrimonio arquitectónico español.

Su mayor logro es la identificación de su marca como garantía de calidad. Calidad contrastada y reconocida en el Sector, que genera confianza tanto en los clientes como en los autores de proyecto.

La sencillez de la estructura organizativa de la empresa es un sello de garantía para nuestros clientes, ya que disponen de contacto directo y continuo con los directivos de Construcciones San Martín. Esta relación directa garantiza que el flujo de información se transmita eficazmente de nuestros clientes a las bases de la empresa.

More than 100 years building the future.

Construcciones San Martín has developed its activity as a national construction and real estate development company, implementing all types of building that, in many cases, are already part of Spanish architectural heritage.

Its greatest achievement is the identification of its brand as a guarantee of quality. Recognition for its proven quality in the sector generates confidence amongst clients and architects.

The simplicity of the company's organisational structure is a seal of guarantee for our clients, since they are in direct, constant contact with the directors of Construcciones San Martín. This direct relationship ensures that the flow of information is efficiently transmitted from our clients back to the company's roots.

CONTROLIA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Francisco Campos, 31. 28002 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 158 080
central@octcontrolia.com
www.octcontrolia.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Miguel Rodríguez Viña. Director General
- Jesús Fernández Diaz. Director de Building Survey
- Gabriel Tourné. Director Comercial

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

CONTROLIA es una empresa de ingeniería con más de 25 años de experiencia. Especializada en el Control Técnico de la Edificación para garantía decenal (OCT), Project Monitoring, Project Management, Gestión Técnica Postventa, Asistencia Técnica y Sostenibilidad, así como otros servicios para la Gestión de Activos Inmobiliarios de Servicers y Fondos de Inversión. Opera en todo el territorio nacional. Es miembro de AECCTI, inscrita como Empresa de Control de Calidad de la Edificación (ECCE) y cuenta con sistemas de gestión de calidad y gestión medio ambiental acreditados (ISO 9001 y 14001). Reconocida por las principales entidades financieras y compañías de seguros. Cuenta con un amplio equipo de profesionales que ofrecen soluciones adaptadas a las necesidades de los clientes y los convierten partners buscando la excelencia en el trabajo y la satisfacción del cliente.

CONTROLIA is an engineering company with more than 25 years of experience. It specializes in Technical Control of Building Works (OCT) for the ten-year structural warranty, Project Monitoring, Project Management, Post-sales Technical Management, Technical Assistance and Sustainability, as well as services for real estate asset management for servicers and investment funds. The company operates throughout Spain and is a member of AECCTI. It is registered as a Building Quality Control Entity (ECCE) and holds accredited quality and environmental management systems (ISO 9001 and ISO 14001). CONTROLIA is recognized by major financial institutions and insurance companies. Its team of professionals provides solutions tailored to clients' needs, working as partners to achieve excellence and customer satisfaction.

DEA CAPITAL

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Velázquez, 18, 7 Dcha. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
josemanuel.lorite@deacapital.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

DeA Capital Real Estate Iberia forma parte de DeA Capital, un líder independiente italiano en Gestión de Activos Alternativos, con más de 25.600 millones de euros en activos bajo gestión, de los cuales 14.000 millones corresponden a Real Estate. La plataforma se compone de DeA Capital Real Estate SGR y DeA Capital Alternative Funds SGR, además de una participación mayoritaria en Quaestio Capital SGR. Su enfoque abarca la promoción, gestión y desarrollo de activos inmobiliarios, así como fondos de crédito y Private Equity, ofreciendo soluciones Multi-Asset/Multi-Manager para inversores institucionales. DeA Capital Real Estate tiene presencia en Italia, Francia, Iberia, Polonia y Alemania/Austria.

Kajima Properties Europe (KPE) es la división europea de inversión y desarrollo inmobiliario de Kajima Corporation, con sede en Londres. KPE se especializa en la adquisición y gestión de propiedades comerciales y residenciales de alta calidad, priorizando la sostenibilidad y la innovación, y contribuyendo a la regeneración urbana y la responsabilidad medioambiental.

DeA Capital Real Estate Iberia is part of DeA Capital Platform, Italy's leading independent alternative asset manager, with €25.6B AUM, including €14B in real estate. The group, through DeA Capital Real Estate, DeA Capital Alternative Funds, and a majority stake in Quaestio Capital, focuses on real estate, credit, private equity, and multi-asset solutions for institutional investors. It operates in Italy, France, Iberia, Poland, and Germany.

Kajima Properties Europe (KPE), based in London, is the real estate investment and development arm of Kajima Corporation. KPE acquires, develops, and manages high-quality commercial and residential properties across key markets, prioritizing sustainability and innovation. It creates value through strategic investments, developments, and partnerships, contributing to urban regeneration and environmental responsibility.

DESARROLLO DE PROYECTOS LANDIA GROUP. S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
Camino de la Zarzuela, 13, 3° Dcha. 28023 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 420 994
lruiz.apodaca@landiagroup.com
www.landiagroup.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Eduardo San Román. Socio
- Guillermo San Román. Socio
- Luis Ruiz de Apodaca. Director de Operaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Somos una empresa, que cuenta con profesionales del sector con más de 25 años de experiencia, cuyo principal objetivo es la gestión integral de todas las actividades necesarias para el perfecto desarrollo de un proyecto inmobiliario, tanto para empresas de nuestro propio grupo como para inversores o propietarios de suelo interesados en desarrollar un papel activo en el sector inmobiliario.

Esta gestión abarca todo el ciclo de un proceso inmobiliario, es decir, desde la gestión de suelo hasta la entrega del producto inmobiliario terminado.

We are a company with professionals in the sector boasting over 25 years of experience. Our primary objective is the comprehensive management of all activities necessary for the successful development of real estate projects, both for companies within our own group and for investors or landowners interested in playing an active role in the real estate sector.

This management encompasses the entire real estate cycle, from land acquisition to the delivery of the completed property.

DILS LUCAS FOX

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Serrano, 8. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 933 562 989
infolf@lucasfox.com
www.lucasfox.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Paloma Pérez Bravo. CEO Residencial

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Dils Lucas Fox es una plataforma europea líder de asesoramiento y brokerage inmobiliario que combina un profundo conocimiento del mercado español con la escala, innovación y alcance internacional del grupo Dils. La compañía se formó tras la adquisición de Lucas Fox por parte de Dils en 2025, marcando una nueva etapa de crecimiento y expansión internacional.

Dils Lucas Fox opera en España y Andorra a través de más de 30 oficinas en ciudades clave como Madrid, Barcelona y Valencia, así como en destinos lifestyle de primer nivel como las Islas Baleares, la Costa Brava, la Costa Blanca y la Costa del Sol. Como parte de la plataforma Dils, la compañía apoya a inversores, promotores y clientes privados con asesoramiento, estrategia de desarrollo, marketing y ventas en el sector residencial y living, ofreciendo soluciones inmobiliarias integradas a lo largo de todo el ciclo de inversión.

Dils Lucas Fox is a leading European real estate advisory and brokerage platform combining deep knowledge of the Spanish market with the scale, innovation and international reach of the Dils group. The company was formed following Dils' acquisition of Lucas Fox in 2025, marking a new phase of growth and international expansion.

Today, Dils Lucas Fox operates in Spain and Andorra through more than 30 offices across major cities such as Madrid, Barcelona and Valencia, as well as key lifestyle destinations including the Balearic Islands, Costa Brava, Costa Blanca and Costa del Sol. As part of the Dils platform, the company supports investors, developers and private clients with advisory, development strategy, marketing and sales across residential and living sectors, delivering integrated real estate solutions across the investment lifecycle.

EBROSA SA

DIRECCIÓN ADDRESS
Pº Independencia, 21, 3ª Planta. 50001 Zaragoza

CONTACTOS CONTACTS
+34 900 505 005
servicios@ebrosa.com
www.ebrosa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- José Manuel Saldaña Oliete. CEO
- Adrián Ángel Fernández Moreno. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Con una trayectoria de más de seis décadas (1963 - actualidad), Ebrosa es una de las promotoras inmobiliarias de referencia, con sede en Zaragoza, Madrid, Barcelona, Palma y Málaga. A lo largo de estos años, hemos consolidado un modelo de trabajo basado en la excelencia, la innovación y la atención personalizada, convirtiendo nuestros proyectos en un referente de calidad y diseño.

En Ebrosa, cada promoción es el resultado de una cuidada combinación entre arquitectura vanguardista, funcionalidad y materiales de primera calidad. Apostamos por firmas arquitectónicas de prestigio, que aportan identidad y valor a nuestros desarrollos.

Nuestro compromiso va más allá, acompañamos a cada cliente durante todo el proceso de compra para ofrecerle no solo una vivienda, sino una experiencia integral de confianza, cercanía y satisfacción.

With a track record spanning more than six decades (1963–present), Ebrosa is one of the leading real estate developers, with headquarters in Zaragoza, Madrid, Barcelona, Palma, and Málaga. Over the years, we have consolidated a working model based on excellence, innovation, and personalized attention, turning our projects into benchmarks of quality and design.

At Ebrosa, each development is the result of a carefully crafted combination of avant-garde architecture, functionality, and top-quality materials. We collaborate with prestigious architectural firms that bring identity and value to our projects.

Our commitment goes even further: we support each client throughout the entire purchasing process, offering not just a home, but a comprehensive experience built on trust, proximity and satisfaction.

EDIFESA OBRAS Y PROYECTOS SA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Sagunto, 182 Bajo. 46009 Valencia

CONTACTOS CONTACTS
+34 963 655 600
edifesa@edifesa.com
www.edifesa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Olegario Payá Maset. Director General
- Andrés Lozano Martínez. Director de Contratación
- Miguel Hernández Seco. Jefe de Grupo Valencia
- David Soler Nguyen. Jefe de Grupo Alicante
- Ignacio Martín Del Río. Jefe de Grupo Madrid

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

EDIFESA es una empresa dedicada a la construcción de edificación residencial y terciaria, y a la rehabilitación. EDIFESA pertenece al grupo empresarial "GRUPO PAVASAL" desde el que se ofrecen otros servicios especializados y que comprenden la construcción y conservación de obra civil, la eficiencia energética, la gestión del ciclo integral del agua, la movilidad urbana o la construcción de edificación industrial.

En los últimos 5 años ha construido más de 1500 viviendas y ha ejecutado una amplia gama de obras y proyectos como la rehabilitación de edificios (públicos, civiles y religiosos), centros educativos, sanitarios y comerciales, oficinas, polideportivos, hoteles, residencias, aparcamientos, incluso obras singulares como circuitos de velocidad y casinos.

Con capacidad para ofrecer sus servicios en toda España, cuenta con una presencia en toda la Comunidad Valenciana y Madrid.

EDIFESA is specialised in the construction of residential and tertiary buildings, and renovation. The company belongs to the PAVASAL Group, a business group from which other specialised services are offered, including the construction and maintenance of civil works, energy efficiency, management of the integral water cycle, urban mobility or the construction of industrial buildings.

Over the past 5 years, it has built over 1500 homes and implemented a wide range of construction work and projects, such as the renovation of buildings (public, civil and religious), schools, healthcare and commercial buildings, offices, sports centres, hotels, residences, car parks, as well as unique works such as racing circuits and casinos.

With the capacity to offer its services all over Spain, the company has a presence throughout the Valencian Community and Madrid.

EMERIGE ESPAÑA MANAGEMENT

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Villanueva, 31. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 464 822
contacto@emerige.com
www.emerige.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Philippe Buisson. Director de Operaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Durante los últimos 35 años, EMERIGE logró competir con los principales participantes del mercado inmobiliario en París y sus áreas vecinas. Este éxito se basa en nuestra creencia en valores fundamentales como la honestidad, la minuciosidad, el rigor y el compromiso, junto con la previsión, la experiencia y la capacidad de su fundador y su actual Director Ejecutivo para buscar oportunidades. EMERIGE se especializó y se convirtió en un experto en la renovación de edificios antes de ampliar el alcance de sus actividades a la gestión de activos, gestión de proyectos e inversiones. Nuestra actividad principal, dentro de la empresa o como parte de una empresa conjunta, consiste en desarrollar edificios de oficinas y viviendas en París y alrededores, y desde los últimos 10 años estamos desarrollando nuestra actividad en Madrid y Barcelona.

Over the past 35 years, EMERIGE has successfully competed with the main players in the real estate market in Paris and its surrounding area. This success is based on our belief in fundamental values, such as honesty, thoroughness, rigour and commitment, as well as the foresight, experience and ability of the founder, and current Executive Director, to identify opportunities. EMERIGE specialised and became an expert in the refurbishment of buildings, before extending the scope of its activities to asset management, project management and investments. Our main activity, within the company, or as a joint venture, is to develop office and housing buildings in Paris and its surrounding areas. Over the past ten years, we have also developed our activity in Madrid and Barcelona.

EQA LICENCIAS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Joaquín Bau, 2, 1ª Planta, Escalera Dcha. 28036 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 913 078 648
licenciasmadrid@eqa.es
licencia.eqa.es

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

EQA Licencias es una Entidad Colaboradora de la Administración que actúa como Entidad de Inspección y Verificación, acreditada por la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC).

Contamos con amplia experiencia en tramitación de licencias urbanísticas, como Entidad Colaboradora Urbanística (ECU) del Ayuntamiento de Madrid desde 2010, como Entidad de Certificación de Conformidad Municipal (ECCOM) en Galicia desde 2016, como Entidad Colaboradora Urbanística de la Generalitat Valenciana (ECUV) desde 2020 y como Entidad Urbanística Certificadora en Andalucía (EUCA) desde 2025.

También somos Organismo de Control Ambiental Acreditado (OCAA) en Castilla y León, Entidad Colaboradora en materia de Calidad Ambiental (ECMCA), Organismo de Certificación Administrativa (OCA) y Entidad Colaboradora de Certificación (ECC) en la Comunidad Valenciana.

EQA Licencias is a Collaborating Entity of the Public Administration that operates as an Inspection and Verification Body, accredited by the Spanish National Accreditation Body (ENAC).

We have extensive experience in the processing of urban planning licences, acting as an Urban Planning Collaborating Entity (ECU) for the Madrid City Council since 2010, as a Municipal Conformity Certification Entity (ECCOM) in Galicia since 2016, as an Urban Planning Collaborating Entity of the Generalitat Valenciana (ECUV) since 2020, and as an Urban Planning Certifying Entity in Andalusia (EUCA) since 2025.

We are also an Accredited Environmental Control Body (OCAA) in Castilla y León, a Collaborating Entity in Environmental Quality (ECMCA), an Administrative Certification Body (OCA), and a Collaborating Certification Entity (ECC) in the Valencian Community.

FERROVIAL CONSTRUCCIÓN

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Ribera del Loira, 42. 28042 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 913 008 500
www.ferrovial.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Ignacio Clopés. Managing Director Spain, WEU, Latam & Other Markets
- Ricardo Fontecha. Director Desarrollo de Negocio y Estrategia
- Juan Lozano. Director Obra Civil
- Joaquín Torres. Director Edificación
- Antonio Baratech. Director Clientes España

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Ferrovial es una de las principales compañías globales de infraestructuras, que transforma autopistas, aeropuertos y energía en todo el mundo. Su distintivo modelo de negocio integrado abarca todo el ciclo de vida de proyectos complejos, desde el diseño y la financiación hasta la construcción, la explotación y el mantenimiento. La compañía tiene presencia global y da empleo a más de 22.500 personas en todo el mundo de las cuales aproximadamente 18.500 trabajan en Ferrovial Construcción. Las acciones de Ferrovial cotizan en tres mercados bursátiles: Estados Unidos (Nasdaq-100®), España (IBEX-35) y Países Bajos. La empresa está incluida en índices de sostenibilidad reconocidos a nivel mundial, como el Dow Jones Best-in-Class Index.

Ferrovial is a leading global infrastructure company transforming highways, airports, and energy around the world. Its distinctive integrated business model supports the entire lifecycle of complex projects, from design and financing to construction, operation and maintenance. The company has a global presence and employs more than 22,500 people worldwide, approximately 18,500 of whom work in Ferrovial Construction. The company is also leading the development of the New Terminal One at JFK International Airport. Ferrovial shares trade on three stock markets: U.S. (Nasdaq100® Index), Spain (IBEX-35), and the Netherlands. The company is included in globally recognized sustainability indices such as the Dow Jones Best-in-Class Index.

FIDUCIAM

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ José Abascal, 41. 19160 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 910 626 197
contacto@fiduciam.es
www.fiduciam.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Johan Groothaert. CEO and Co-founder
- Cristina Villén. Director

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Fiduciam es una empresa líder en financiación alternativa, habiendo financiado más de mil setecientos millones de euros en toda Europa y más de quinientos millones en España desde 2018. Respalda por fondos institucionales, de pensiones y family offices, Fiduciam ofrece financiación a medida con garantía hipotecaria, destinada a cubrir diversas necesidades como capital circulante, bridge loans, financiación para promoción, compra de suelo, y reformas. Gracias a su tecnología avanzada, Fiduciam garantiza flexibilidad, eficiencia y competencia para que las empresas puedan crecer y prosperar.

Fiduciam is an institutionally funded marketplace lender which has provided 1.7 billion euros of funding across Europe since 2015. In Spain alone, over 500 million euros of finance has been provided since 2018. We provide bridging, refurbishment, development, business and trade loans secured over real estate. Our clients are active in a broad range of sectors, including real estate, financial services, manufacturing, agri-food, hospitality and healthcare. With our flexible, efficient and competitive approach to lending, we help small businesses grow and prosper. By taking advantage of new technology, we make secured credit more flexible, accessible and efficient for a wide range of businesses.

FINAER

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ de Tomás López, 3, 3º Dcha. 28009 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 517 550
mariafernandal@finaer.es
finaer.es/es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Nicolás Barilari Plana. CEO
- María Andreu Plou. Chief Commercial and Institutional Officer

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Finaer es una multinacional especializada en garantías para el alquiler. Ayudamos a los profesionales inmobiliarios a cerrar más operaciones de alquiler, con mayor tranquilidad y control, garantizando al propietario frente a impagos, daños y ocupación.

Finaer is a multinational company specialised in rental guarantees. We help real estate professionals complete more rental transactions with greater peace of mind and control, protecting the owner against non-payment, damages, and squatting.

FORO CONSULTORES INMOBILIARIOS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Infanta Mercedes, 90, 5ª. 28020 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 424 211
info@foroconsultores.com
www.foroconsultores.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Luis Corral. Consejero Delegado
- Carlos Smerdou. Consejero Delegado
- Blanca Baráibar. Directora General Corporativa
- Rubén Cózar. Director General de Negocio

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Consultora inmobiliaria con casi 30 años de experiencia, desde 1997. Nuestras áreas de negocio son Residencial, Research y Valoraciones e Inversión y Suelo. Desde el área de Residencial comercializamos promociones inmobiliarias en toda España, trabajando con las principales promotoras. Además, con la colaboración con el departamento de Research y el de Inversión y Suelo podemos gestionar todo el proceso, desde la intermediación en operaciones de suelo, asesorando tanto a propietarios como a promotores, pasando por estudios de mercado, hasta la comercialización y entrega de viviendas. Contamos con sistemas propios y personalizados en todo el desarrollo. Somos líderes en la realización de estudios de mercado y especialistas en marketing inmobiliario. Nuestra experiencia nos proporciona habilidades y conocimientos que nos permite innovar y brindar un servicio de calidad a todos los clientes

Real estate consultancy with almost 30 years of experience, since 1997. Our business areas are Residential, Research and Valuations, Investment and Land.Through our Residential area, we market real estate developments throughout Spain, working with the main developers. In addition, in collaboration with the Research and Investment and Land departments, we can manage the entire process, from intermediation in land transactions, advising both owners and developers, through market studies, to the marketing and delivery of homes. We also have our own personalised systems throughout the development process. We are leaders in market research and specialists in real estate marketing. Our experience provides us the skills and knowledge that allow us to innovate and provide a quality service to all our clients.

FRANAVA

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de Europa 5, Planta 2. 28702 San Sebastián de los Reyes. Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 916 526 905
info@franava.es
www.franava.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Gabriel Izquierdo Llanes. Consejero Delegado
- Andrés Baena Izquierdo. Consejero Delegado

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Franava es un grupo de empresas familiar dedicado a tres líneas de negocio:

i) Desarrollo urbanístico de suelo: el grupo cuenta con una cartera de suelo en diferentes grados de avance urbanístico localizados en la Comunidad de Madrid para desarrollo de suelo residencial y logístico. ii) Promoción inmobiliaria: Franava desarrolla promociones inmobiliarias residenciales de vivienda libre y protegida, tanto plurifamiliar como unifamiliar, en la zona norte de la Comunidad de Madrid. iii) Actividad patrimonial: la compañia es propietaria de un diversificado patrimonio inmobiliario en renta formado por activos residenciales, comerciales e industriales.

Actualmente, Franava es sinónimo de confianza, transparencia y rigor. Su vocación es crecer y perdurar, alimentando su cartera de suelo y promoviendo inmuebles basándose en tres pilares fundamentales: Satisfacer las necesidades y atención de sus clientes, la calidad, diseño y confort de sus productos inmobiliarios y la sostenibilidad y cuidado del medioambiente.

Franava is a family-owned group of companies dedicated to three lines of business:

i) Land management: the group of companies has a portfolio of land at different stages of urban development located mainly in the Community of Madrid for residential and industrial-logistic use. ii) Real estate development: Franava develops multi-family and single-family residential real estate developments in the northern area of the Community of Madrid. The company develops sustainable, high quality and design housing with the needs of its future owners or tenants in mind. iii) Asset management: the company owns a diversified rental real estate portfolio consisting mainly of residential, commercial and industrial assets.

Today, Franava is identified as a synonym of trust, transparency and rigor. Its vocation is to grow and endure, feeding its land portfolio and developing properties based on three fundamental principles: Satisfying the needs and attention of its clients, the quality, design and comfort of its real estate products, and sustainability and care for the environment.

GESARQUS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Castiello de Jaca, 18. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 649 002
info@gesarqus.es
gesarqus.es

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Somos un grupo de empresas con 30 años de experiencia en la Promoción y comercialización de Conjuntos Residenciales.

Desde nuestros inicios el objetivo principal que centra nuestro trabajo es la satisfacción del cliente. Para ello, estudiamos al detalle nuestros proyectos en cuanto a ubicación, diseño, necesidades de los compradores, acabados, sostenibilidad y ahorro energético.

Nuestra área de actuación abarca: País Vasco, Madrid, Galicia y Comunidad Valenciana, donde más de 3.200 familias están disfrutando de sus viviendas. Actualmente tenemos en marcha 6 promociones en Madrid, Valencia, Vitoria, Alicante y Coruña, con un total de 1.200 viviendas en ejecución.

La clave de nuestro éxito empresarial está en el equipo de profesionales: técnicos, arquitectos, equipos de ventas, administración, servicios jurídicos, marketing y comunicación que constituyen el corazón de nuestra empresa.

We are a group of companies with 30 years of experience in the development and marketing of residential complexes.

Since our inception, our primary focus has been customer satisfaction. To achieve this, we meticulously analyze our projects in terms of location, design, buyer needs, finishes, sustainability, and energy efficiency.

Our area of operation covers the Basque Country, Madrid, Galicia, and the Valencian Community, where more than 3,200 families are enjoying their homes. We currently have six developments underway in Madrid, Valencia, Vitoria, Alicante, and A Coruña, with a total of 1,200 homes under construction.

The key to our business success lies in our team of professionals: technicians, architects, sales teams, administration, legal services, marketing, and communications—the very heart of our company.

GESTIONO

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Aloe Vera, 26. 28052 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 910 052 277
info@gestiono.es
www.gestiono.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Mª Águeda Uña Segura. CEO
- Luis Miguel Esteban Lara. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Gestiono es una promotora inmobiliaria fundada en 2009 y dirigida por profesionales con más de 25 años de experiencia en el sector. La compañía desarrolla promociones en las provincias de Madrid y Málaga, tanto en régimen de promoción directa como en cooperativa, con un total de 16 promociones entre proyectos en curso y finalizados.

Se ha consolidado como gestora de Vivienda de Protección Pública (VPP) y vivienda asequible, ampliando además su actividad a la gestión de activos turísticos y al desarrollo de suelo. Un equipo multidisciplinar especializado en las áreas urbanística, financiera y comercial garantiza una gestión integral de los proyectos, desde la definición inicial hasta la entrega.

Apuesta por una arquitectura contemporánea, espacios funcionales y la máxima eficiencia energética, con una visión orientada a la creación de valor sostenible para clientes e inversores.

Gestiono is a real estate development company founded in 2009 and led by professionals with more than 25 years of experience in the sector. The company develops residential projects in the provinces of Madrid and Málaga, both under direct development schemes and cooperative housing models, with a total of 16 projects either completed or currently underway.

It has established itself as a manager of Publicly Protected Housing (VPP) and affordable housing, while also expanding its activity into the management of tourism assets and land development.

A multidisciplinary team specialized in urban planning, finance, and commercial management ensures comprehensive project management, from the initial concept through to delivery.

It is committed to contemporary architecture, functional spaces, and maximum energy efficiency, with a focus on creating sustainable value for clients and investors.

GIBOBS ALLBANKS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ de las Norias, 92. 28221 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 911 344 359
info@gibobs.com
www.gibobs.com/inmobiliarias-y-promotoras/

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Jorge González-Iglesias Baeza. CEO and Co-founder
- Israel Tena Portillo. Comercial Director
- Rodrigo Alonso Ayuso. Head of Alternative Investments

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Gibobs Allbanks es una plataforma tecnológica de desarrollo propio que agiliza las transacciones inmobiliarias conectando a todos los actores del sector en un ecosistema único.

Brokeraje hipotecario para particulares, combinando la mejor tecnología con un amplio equipo de expertos para acceder de forma gratuita a las mejores condiciones del mercado para su hipoteca.

Para inmobiliarias, permite ofrecer a sus clientes opciones hipotecarias sin coste.

Para promotoras, facilita acceso a las mejores condiciones de financiadores bancarios y no bancarios para proyectos de construcción, rehabilitación o suelo.

Además, ofrece soluciones SaaS que digitalizan y automatizan el canal de financiación. Gibobs.com ha sido reconocida por LinkedIn como Top Startup en España (2023?2024) y Madrid (2025).

Gibobs Allbanks is an advanced, proprietary technological platform that streamlines Real Estate transactions by connecting all sector players in a unique ecosystem.

Mortgage brokerage for individuals combining the best technology with a large team of experts to access the best market conditions for their mortgage free of charge.

Solutions for Real Estate agencies, enabling them to offer their customer the best mortgage at no cost.

Financing for developers, providing access to the best conditions from both bank and non-bank lenders for construction, renovation, or land acquisition projects.

SaaS technology for the industry, developing innovative digital solutions that automate and optimize their financial processes.

Gibobs.com has been recognized by LinkedIn as a Top Startup in Spain (2023-2024) and Madrid (2025).

GREYSTAR SPAIN, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 95, 3º Modulo A,. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 637 339 341
generalgspain@greystar.com
greystar.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Rafael Fernández-Villaverde. Managing Director, Investment Management

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Greystar es una plataforma inmobiliaria global líder e integrada, especializada en gestión de activos, inversiones, desarrollo y construcción de viviendas en alquiler de calidad institucional. Con sede en Charleston, Greystar gestiona y opera activos por valor de más de 300.000 millones de dólares en más de 260 mercados de todo el mundo, con oficinas en Norteamérica, Europa, Sudamérica y la región Asia-Pacífico. Es el mayor operador de apartamentos en Estados Unidos, gestionando más de un millón de unidades/camas en todo el mundo. A través de sus diferentes áreas de negocio, Greystar administra más de 79.000 millones de dólares en activos, entre ellos aproximadamente 36.000 millones en proyectos en desarrollo y más de 30.000 millones en activos regulatorios. La compañía fue fundada por Bob Faith en 1993 con el objetivo de ofrecer un servicio residencial de alquiler de primer nivel.

Greystar is a leading, fully integrated global real estate platform, specializing in asset management, investment management, development, and construction of institutional-quality rental housing. Headquartered in Charleston, Greystar manages and operates over $300 billion in real estate across more than 260 markets worldwide, with offices in North America, Europe, South America, and the Asia-Pacific region. It is the largest apartment operator in the United States, managing over one million units/beds globally. Across its various business areas, Greystar oversees more than $79 billion in assets, including approximately $36 billion in development projects and over $30 billion in regulatory assets. The company was founded by Bob Faith in 1993 with the goal of providing world-class residential rental services.

GRUPO ALIA - ALIA TASACIONES, S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Principe de Vergara, 112. 28002 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 689 728 046
e.gonzalez@aliatasaciones.con
www.aliatasaciones.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Lluis Candela Sanchís. Consejero Delegado
- Fernando Vives Fradejas. Consejero Delegado

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En Grupo Alia somos expertos en consultoría de valoración y urbanística, valoraciones y tasaciones, con más de 30 años de experiencia en el sector.

Contamos con un equipo de profesionales altamente cualificados que trabajan con un enfoque basado en la proximidad y el trato personalizado, ofreciendo soluciones rigurosas y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.

Creemos firmemente que la combinación de talento humano y tecnología son la clave para superar las expectativas en cada consulta. Nuestra apuesta por la flexibilidad, innovación y atención es un compromiso con la eficiencia y una estrategia diseñada para enriquecer la experiencia de nuestros clientes.

La integración de CATSA, referente en Cataluña y TASALIA, con presencia consolidada en las Islas Baleares, refuerza nuestra capacidad operativa y nuestra posición en áreas clave del mercado inmobiliario español.

Alia Valuation Group we are specialists in valuation and urban planning advisory, property valuations and appraisals,with more than 30 years of experience in the sector.

Our team of highly qualified professionals works with a strong focus on proximity and personalised client service, delivering rigorous solutions tailored to the specific needs of each client.

We firmly believe that the combination of human expertise and technology is key to exceeding expectations in every engagement.

Our commitment to flexibility, innovation and client-focused service reflects a strategy built on efficiency and designed to enhance the overall client experience.

The integration of CATSA, a leading firm in Catalonia, and TASALIA, with an established presence in the Balearic Islands, strengthens our operational capabilities and reinforces our position in key areas of the Spanish real estate market.

GRUPO ARPADA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Ebanistas, 4. 28020 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 916 434 117
info@grupoarpada.com
www.grupoarpada.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Experiencia, solidez financiera, sostenibilidad, innovación y diversificación han convertido al GRUPO ARPADA en una corporación líder, que opera en sectores como el inmobiliario, construcción, socio-sanitario, tecnologías de la información o textil. Casi un siglo manteniendo un enfoque invariable de prestación de servicio y mejora continua, y acercando la evolución tecnológica a nuestros clientes, cubriendo sus necesidades actuales y adelantándonos a las futuras. Y todo ello, gracias a la pasión por el detalle y la capacidad de gestión del equipo humano que integra las diferentes empresas del grupo.

Experience, financial strength, sustainability, innovation and diversification have turned GRUPO ARPADA into a leading corporation, which operates in sectors such as real estate, construction, socio-health, information technology or textiles. Almost a century maintaining an invariable approach to service provision and continuous improvement, and bringing technological evolution closer to our clients, covering their current needs and anticipating future ones. And all this, thanks to the passion for detail and the management capacity of the human team that makes up the different companies of the group.

GRUPO ATVALOR, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Labastida, 11, 3 Planta. 28034 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 900 869 595
info@grupoatvalor.com
www.atvalor.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Angeles Aguilar Viyuela. CEO
- Pilar Serrano Sánchez Capuchino. Directora de Desarrollo de Negocio Corporativo
- Javier Mendoza Domínguez. Socio Director de AT Consultoría

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ATValor nace en 2016 y en 2021 se crea Grupo ATValor con la incorporación de Tasaciones Hipotecarias SAU, siendo sociedades independientes y estando homologadas por el Banco de España.

ATGestión, especialistas en gestión, realización, tramitación y desarrollo de proyectos y construcciones.

ATConsultoría, realización de servicios de valoración, informes periciales independientes, análisis de activos y pasivos específicos y soporte en procesos de contabilización, fiscalidad y desarrollo corporativo.

En 2023, nació ATAppraissals, absorción de la filial Portuguesa de VALTECSA, homologada por la CMVM desde 2006 (COMISSÃO DO MERCADO DE VALORES MOBILIÁRIOS).

ATValor se basa en un equipo multidisciplinar de técnicos (arquitectos, ingenieros, economistas y auditores) junto con pilares como, una HERRAMIENTA TECNICA SOLVENTE, COMPROMISO, RIGOR y PROFESIONALIDAD en la realización del trabajo.

ATValor was founded in 2016, and in 2021 Grupo ATValor was created with the incorporation of Tasaciones Hipotecarias SAU, as independent companies accredited by the BdE.

ATGestión specializes in the management, execution, processing, and development projects and constructions.

ATConsultoría provides valuation services, including independent expert reports, analysis of specific assets and liabilities, support in accounting, taxation and corporate development processes.

In 2023, ATAppraisals was established following the acquisition of the Portuguese subsidiary of VALTECSA, accredited by the CMVM(Comissão do Mercado de Valores Mobiliários) since 2006.

ATValor is built on a multidisciplinary team of professionals (architects, engineers, economists, and auditors), supported by key pillars such as a robust technical tool, commitment, rigor, and professionalism in the execution of its work.

GRUPO FOGESA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Alcalde Angel Arroyo, 4-6, 2ª Planta. 28904 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 916 829 747
hola@grupofogesa.com
www.grupofogesa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Agustín Clemente Alonso. Consejero Delegado
- Víctor Clemente Alonso. Consejero Delegado
- Maria Paz Garcia Novo. Dirección General Corporativa
- Marcos Pérez Valverde. Dirección Financiera

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Somos un grupo empresarial inmobiliario especializado en la gestión integral de todo tipo de proyectos inmobiliarios, especialmente promociones residenciales. Hemos creado un nuevo concepto inmobiliario, FOGESA GLOBAL, basado en ofrecer todas las soluciones inmobiliarias a todos los partícipes del mercado inmobiliario y durante todas las fases del proceso inmobiliario. Con una experiencia de más de 30 años y más de 10.000 viviendas entregadas, trabajamos todo el ciclo inmobiliario a través de nuestras 3 compañías. CIMA Proyectos desarrolla la gestión de suelo, el diseño arquitectónico, la dirección de obra y la dirección de ejecución material de la obra. ARCO Comercialización es especialista en comercializar obra nueva y FOGESA, la promotora y gestora de cooperativas, está especializada tanto en vivienda protegida como en vivienda libre.

We are a business real estate group specialised in the integrated management of all types of real estate projects, particularly residential developments. We have created a new real estate concept, FOGESA GLOBAL, based on offering real estate solutions to all those involved in the real estate market, and throughout the different stages of the real estate process. With more than 30 years' experience and almost 10,000 homes delivered, we work during all phases of the real estate process with our three companies. CIMA Proyectos is specialised in land management, architectural design, project management and project implementation management. ARCO Comercializacio?n is specialised in the commercialisation of new build, and FOGESA is a real estate developer also specialised in the management of co-operatives for protected and private housing.

GRUPO INMOBILIARIO ALTOSA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Chile, 10. 28290 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 916 307 010
comercial@grupoaltosa.es
www.grupoaltosa.es

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Somos una compañía consolidada dedicada al desarrollo y gestión de proyectos inmobiliarios desde 1969. Nuestra actividad se centra en la promoción de obra nueva residencial y en la gestión patrimonial, mediante el arrendamiento de viviendas, oficinas y naves industriales en propiedad, lo que aporta estabilidad y solvencia al grupo.

A lo largo de más de cinco décadas hemos desarrollado proyectos a nivel nacional e internacional, respaldados por un equipo de profesionales con una amplia y reconocida trayectoria en el sector.

Nuestro compromiso es desarrollar proyectos de calidad que generen valor y respondan con rigor a las expectativas de nuestros clientes.

We are an established company dedicated to the development and management of real estate projects since 1969. Our activity focuses on residential new-build development and asset management, through the leasing of owned residential properties, offices, and industrial warehouses, providing stability and financial strength to the group.

Over more than five decades, we have developed projects both nationally and internationally, supported by a team of professionals with extensive and recognized experience in the real estate sector.

Our commitment is to deliver high-quality developments that create value and meet our clients' expectations with rigor and professionalism.

GRUPO INMOBILIARIO DELTA

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de la Vega, 1, Edificio 3, 4ª Planta. 28108 Alcobendas. Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 911 032 520
comercial@gidelta.es
www.gidelta.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Leonardo Sánchez-Heredero. Presidente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Inmobiliario Delta, conocido comercialmente como Delta, inició sus actividades en 1984. A lo largo de más de 40 años de trayectoria, ha mantenido una estrategia de crecimiento sostenido y diversificado que le ha permitido consolidar su presencia, a través de empresas filiales y participadas, en diversos sectores:

Inmobiliario · Servicios públicos · Ingeniería y sistemas robóticos · Otros

Delta cuenta con una amplia experiencia en el mercado inmobiliario español, abarcando desarrollos urbanísticos de suelo, promoción, construcción y venta de viviendas, naves industriales y locales comerciales, así como la explotación de edificios de oficinas en régimen de alquiler.

Hasta ahora, ha construido más de 5.000 viviendas, la mayoría de ellas en la Comunidad de Madrid. También ha promovido y construido más de 200.000 m² destinados a oficinas, locales comerciales y naves industriales.

Grupo Inmobiliario Delta, commercially known as Delta, began its operations in 1984. Over more than 40 years of activity, it has maintained a strategy of sustained and diversified growth that has enabled it to consolidate its presence—through subsidiaries and affiliated companies—in several sectors:

Real estate ·Public services ·Engineering and robotic systems · Others

Delta has extensive experience in the Spanish real estate market, covering land development, property development, construction, and the sale of residential properties, industrial warehouses, and commercial premises, as well as the leasing and management of office buildings.

To date, the company has built more than 5,000 homes, most of them located in the Community of Madrid (Spain). It has also developed and constructed more than 200,000 m² dedicated to offices, commercial premises, and industrial warehouses.

GRUPO LOBE

CONTACTOS CONTACTS
+34 910 538 750
comunicacion@grupolobe.com
www.grupolobe.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Lobe ofrecemos servicios integrales de construcción, gestión y promoción inmobiliaria, tanto en modalidad Built to Sell como Built to Rent, aplicando una metodología propia basada en cinco ejes: diseño de proyectos, eficiencia energética y sostenibilidad, digitalización, industrialización y optimización de procesos productivos.

Somos líderes en construcción certificada Passivhaus y aplicamos la construcción digital para garantizar una gestión integral que abarca desde el diseño hasta la entrega final, asegurando altos estándares de calidad sin aumentar el coste.

Trabajamos con verdadera industria, adoptando metodologías avanzadas, digitalizando procesos y fabricando componentes mediante Lobe Combo, división industrial de Madrid, y Lobe Qbik, división industrial de Zaragoza, con montaje en obra, mejorando plazos, calidad y satisfacción.

La innovación es nuestra seña de identidad.

Grupo Lobe offers comprehensive construction, management and real estate development services, both under BTS and BTR models. We apply our own methodology based on five axes: project design, energy efficiency and sustainability, digitalization, industrialization, and optimization of production processes.

We are leaders in Passivhaus?certified construction, and we implement digital construction practices to ensure comprehensive management from design through final delivery, guaranteeing high quality standards without increasing costs.

We work with true industrial processes, adopting advanced methodologies, digitalizing workflows, and manufacturing components through Lobe Combo, our industrial division in Madrid, and Lobe Qbik, our industrial division in Zaragoza, with on?site assembly that enhances timelines, quality, and client satisfaction.

Innovation is our hallmark.

GRUPO NIDO CAPITAL

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Alcalá, 226. 28027 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 910 403 044
info@nidogrupo.com
www.nidogrupo.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Antonio Riesgo Serrano. Presidente
- Miguel Riesgo Serrano. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Nido Capital es un grupo empresarial especializado en el desarrollo integral de proyectos inmobiliarios, con un modelo de integración vertical que abarca todas las fases del ciclo inmobiliario: diseño, promoción, construcción, gestión y comercialización de activos.

Con origen en Construcciones Riesgo, fundada en 1960 en Aranda de Duero (Burgos), el grupo combina más de seis décadas de experiencia con una visión empresarial orientada a la creación de valor a largo plazo.

Opera principalmente en España y desarrolla proyectos en segmentos estratégicos como residencial, coliving, turístico y terciario.

A través de sus empresas especializadas, Nido Capital impulsa un modelo de crecimiento sólido y sostenido, orientado a consolidar su posicionamiento en el sector inmobiliario y a desarrollar activos de alta calidad con visión de largo plazo.

Nido Capital is a business group specialized in the integrated development of real estate projects, operating under a vertically integrated model that covers the entire real estate lifecycle: design, development, construction, asset management, and commercialization.

Originating from Construcciones Riesgo, founded in 1960 in Aranda de Duero (Burgos), the group combines more than six decades of experience with a business vision focused on long-term value creation.

The group operates primarily in Spain, developing projects across strategic segments including residential, coliving, hospitality, and commercial real estate.

Through its specialized companies, Nido Capital drives a solid and sustained growth strategy, aimed at strengthening its position in the real estate sector and delivering high-quality assets with a long-term perspective.

GRUPO PINILLA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Nuria, 36. 28034 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 917 356 031
Info@grupopinilla.com
www.grupopinilla.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Pilar Costa. Presidenta
- Jaime Pinilla. Dir. Gral. Promoción Inmobiliaria
- Gema Pinilla. Dir. Gral. Área Comercial
- Javier Pinilla. Dir. Gral. Área Arquitectura
- Jorge Pinilla. Dir. Gral. Área Corporativa y Asesoría Jurídica

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Pinilla es una empresa familiar, especializada en el desarrollo de proyectos inmobiliarios en el sector residencial. Un grupo inmobiliario sólido, que engloba diseño, promoción inmobiliaria y comercialización; y que gestiona un patrimonio propio necesario para la seguridad de nuestras inversiones; garantizando así la financiación y la compra de solares.

Gracias a más de 50 años de experiencia hemos generado un estilo propio, basado en parámetros como la calidad, buena ubicación de las parcelas, innovación y excepcional trato comercial. Contar con un estudio de arquitectura propio y comercializar las viviendas de forma directa, nos lleva a impulsar la mejora permanente de los proyectos y la atención al cliente.

Actualmente desarrollamos nuestra actividad en zonas de Madrid, como Tres Cantos, Pozuelo de Alarcón, Boadilla del Monte, entre otras.

Grupo Pinilla is a family-owned company specializing in the development of residential real estate projects. A solid real estate group that encompasses design, real estate development, and sales, while managing its own assets to ensure the security of our investments—thus guaranteeing financing and the acquisition of land.

With over 50 years of experience, we have developed our own distinctive style, based on key principles such as quality, prime location of plots, innovation, and exceptional customer service. Having our own architecture studio and selling properties directly allows us to continuously improve our projects and enhance customer care.

We currently operate in areas of Madrid such as Tres Cantos, Pozuelo de Alarcón, and Boadilla del Monte.

GRUPO PROMUR

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Juan Bravo, 8. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 263 925
direccion@promur.com
www.promur.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Pablo Santos Tejedor. CEO
- María José Cabeza. Real Estate Department

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Empresa promotora y gestora de viviendas, locales y garajes en arrendamiento en la ciudad de Madrid.

Company promoting and managing homes, premises, parking & garages for lease in the city of Madrid.

GRUPO SALAS

DIRECCIÓN ADDRESS
Passeig de Can Feu, 20. 08205 Sabadell

CONTACTOS CONTACTS
+34 937 457 300
www.salas.plus

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Manel Rodríguez. Presidente
- Pedro Muntaner. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo SALAS es un grupo inmobiliario líder en desarrollo residencial que cuenta con más de 30 años de experiencia, más de 4.500 viviendas entregadas y más de 450 profesionales.

Cubrimos todas las fases del desarrollo residencial lo que nos permite una integración vertical de toda la cadena de valor, liderando la transformación del sector a través de un claro compromiso social y una apuesta firme por la digitalización, la innovación tecnológica, la sostenibilidad y la construcción industrializada.

Actualmente Grupo SALAS es líder en producción de viviendas en Cataluña, y líder en producción privada de vivienda asequible en España con más de 4.700 viviendas en curso.

Líneas de negocio: Desarrollo residencial de obra nueva libre y asequible, retail, hoteles, flex living, gestión energética y gestión patrimonial.

Grupo SALAS is a leading real estate group specialising in residential development, with more than 30 years of experience, over 4,500 homes delivered and a team of more than 450 professionals.

We cover all phases of residential development, enabling full vertical integration across the entire value chain. This allows us to lead the transformation of the sector through a clear social commitment and a strong focus on digitalisation, technological innovation, sustainability, and industrialised construction.

SALAS Group is currently the leading housing developer in Catalonia and the leading private developer of affordable housing in Spain, with more than 4,700 homes currently under development.

Business lines: Open-market & affordable new-build residential developments, retail, hotels, flex living, energy management and asset management.

GRUPO ST

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Príncipe de Vergara, 43. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 360 200
direccion@stgrupo.es
www.grupo-st.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Lola Nieto. Directora Desarrollo de Negocio - Promotor/ Asegurador Grupo ST
- Tomás Nicolau. Director General - Grupo ST Valoración
- Consuelo Villanueva. Directora de Instituciones y Senior Advisor - Grupo ST Valoración
- Emiliano. Director Adjunto - Grupo ST Consultoría
- Enrique Vinagrero. Director Adjunto - Grupo ST Consultoría

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo ST es un grupo de referencia en el sector inmobiliario, con más de 40 años de experiencia aportando conocimiento experto, análisis técnico y tecnología aplicada a la toma de decisiones sobre activos inmobiliarios.

Integra capacidades especializadas en valoración, consultoría técnica, tecnología y análisis de datos, ofreciendo a promotores, inversores y entidades financieras una visión integral del ciclo de vida del activo inmobiliario.

El grupo acompaña a sus clientes desde la fase inicial de análisis —estudios de mercado, viabilidad y definición del producto— hasta la valoración de activos, el seguimiento y monitorización de proyectos, la gestión técnica del desarrollo y los procesos de entrega y posventa.

Con presencia en todo el territorio nacional, Grupo ST combina capilaridad territorial y conocimiento local para aportar seguridad y solvencia técnica a cada proyecto.

Grupo ST is a leading group in the real estate sector, with more than 40 years of experience providing expert knowledge, technical analysis and technology applied to decision-making on real estate assets.

The group integrates specialized capabilities in valuation, technical consulting, technology and data analytics, offering developers, investors and financial institutions a comprehensive view of the real estate asset lifecycle.

Grupo ST supports its clients from the earliest stages of analysis —including market studies, feasibility assessments and product definition— through asset valuation, project monitoring, technical development management, and delivery and post-sale processes.

With a nationwide presence across Spain, Grupo ST combines strong territorial coverage with local market knowledge to provide reliability and technical expertise to every project.

GRUPO TECNITASA

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de Europa, 19. Edificio 2. 28224 Pozuelo de Alarcón. Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 917 823 820
tecnitasa@tecnitasa.es
www.grupotecnitasa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- José María Basáñez. Presidente
- José Antonio Muro. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

El Grupo Tecnitasa es una firma de valoración, consultoría y sostenibilidad con presencia en España, México, Portugal y Colombia. Su amplia red territorial, con más de 60 oficinas, le permite combinar una visión global con un profundo conocimiento de los mercados locales y ofrecer un servicio cercano y especializado. El Grupo cuenta con capacidad operativa en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica y ocupa el segundo puesto entre las empresas de valoración en España por volumen de negocio. Con más de 40 años de trayectoria. Cuenta con la confianza de numerosas entidades financieras, instituciones públicas y empresas de todos los sectores. Ofrece un servicio integral, personalizado, flexible y riguroso orientado a aportar valor y optimizar la toma de decisiones de sus clientes. Cuenta con un equipo de más de 400 profesionales. Homologada por el Banco de España y regulada por RICS.

Tecnitasa Group is a valuation, consultancy and sustainability firm with a presence in Spain, Mexico, Portugal and Colombia. Its extensive network of more than 60 offices enables the company to combine a global perspective with in-depth knowledge of local real estate markets while delivering close and specialized client service. The Group operates across Europe, the United States and Latin America and ranks second among valuation firms in Spain by revenue. With more than 40 years of experience, Tecnitasa Group has earned the trust of numerous financial institutions, public administrations and companies across all sectors. The firm provides comprehensive, tailored and rigorous advisory services focused on creating value and supporting clients in their decision-making. Tecnitasa Group has a team of more than 400 professionals and is approved by the Bank of Spain and regulated by RICS.

GYOCIVIL

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Gobelas 11. 28023 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 917 080 250
info@grupogyo.es
www.gyocivil.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Fernando Sanchez Jimenez. CEO
- Gonzalo Rodriguez San Juan. Director General
- David Fonseca Pindado. Director de Desarrollo y Estrategia
- Ana Isabel Lozano Alamillo. Directora Tecnica

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

GYOCIVIL es una empresa especializada en el ámbito de la construcción de obra civil, edificación singular, y gestión técnica de proyectos, orientada a ofrecer soluciones eficaces, fiables y adaptadas a las necesidades de cada cliente.

GYOCIVIL desarrolla su actividad con un enfoque basado en la calidad, la planificación, la eficiencia operativa y el compromiso con los plazos, aportando valor tanto en la ejecución de obras como en la coordinación técnica y administrativa de cada proyecto.

El objetivo es consolidarse como una empresa de referencia en su ámbito, apoyándose en principios como la responsabilidad, la confianza, la seguridad, la sostenibilidad y la mejora continua, con especial atención a la satisfacción del cliente y a la correcta ejecución de cada actuación.

GYOCIVIL is a company specialized in the field of civil works construction, singular building, and technical project management, aimed at offering effective, reliable solutions adapted to the needs of each client.

GYOCIVIL develops its activity with an approach based on quality, planning, operational efficiency and commitment to deadlines, adding value both in the execution of works and in the technical and administrative coordination of each project.

The aim is to consolidate itself as a benchmark company in its field, based on principles such as responsibility, trust, safety, sustainability, and continuous improvement, with special attention to customer satisfaction and the correct execution of each action.

HERCESA

DIRECCIÓN ADDRESS
Plaza de Europa, 3. 19002 Guadalajara

CONTACTOS CONTACTS
+34 949 100 500
hercesa@hercesa.com
hercesa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Juan José Cercadillo García. Presidente
- Juan José Cercadillo Calvo. Ceo
- Luis Francisco Guijarro Martínez. Director General
- Montserrat Cercadillo Calvo. Directora Dirección Inmobiliaria
- Alejandro Solano Gallego y Gregorio Castillo Sampedro. Directores de Negocio, Patrimonio e Inversiones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Hercesa es una promotora inmobiliaria con más de 50 años de experiencia en el desarrollo integral de proyectos residenciales, terciarios, industriales y logísticos. Desde su fundación, 1975, la compañía ha mantenido un modelo de gestión que abarca todas las fases del proceso inmobiliario, lo que garantiza control, calidad y eficiencia en cada proyecto.

Con 31.000 viviendas entregadas y presencia internacional en 4 países, Hercesa ha consolidado una trayectoria basada en la innovación, diversificación y crecimiento responsable. Un equipo de más de 500 profesionales impulsa cada desarrollo con visión a largo plazo orientada a crear espacios donde las personas puedan desarrollar su proyecto de vida.

La compañía integra criterios de sostenibilidad, industrialización y gobernanza responsable para contribuir al desarrollo urbano y generar valor duradero para clientes, comunidades y territorios.

Hercesa is a real estate developer with more than 50 years of experience in the comprehensive development of residential, commercial, industrial and logistics projects. Since its founding in 1975, the company has maintained a management model that covers all phases of the real estate process, ensuring control, quality and efficiency in every project.

With 31,000 homes delivered and an international presence in four countries, Hercesa has built a solid track record based on innovation, diversification and responsible growth. A team of more than 500 professionals drives each development with a long-term vision focused on creating spaces where people can build their life projects.

The company integrates sustainability, industrialization and responsible governance criteria to contribute to urban development and generate long-term value for clients, communities.and territories.

HIJES

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Vivaldi, 20. 28691 Villanueva de la Cañada. Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 918 117 710
ventas@hijes.com
www.hijes.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

HIJES es una empresa promotora con una trayectoria que se remonta a 1973. A lo largo de los años, hemos llevado a cabo numerosos proyectos en la Comunidad de Madrid. Nos enorgullece decir que todas nuestras viviendas son fabricadas por nosotros mismos, lo que garantiza un producto de excelente calidad y ejecución impecable. Nos consideramos una pequeña “boutique” inmobiliaria, ya que nos enfocamos en cuidar cada detalle del proceso constructivo priorizando la calidad sobre la cantidad, creemos que construir hogares no es solo un proceso industrial, sino un arte que requiere atención meticulosa para asegurar la satisfacción del cliente. Además, no solo nos preocupamos por nuestros clientes, sino también por nuestro entorno. Hemos mantenido los puestos de trabajo de nuestros empleados durante tiempos difíciles, demostrando nuestra responsabilidad con la comunidad. Nuestros objetivo es llevar viviendas de calidad a precios accesibles, mejorando así el entorno donde desarrollamos nuestros proyectos. En HIJES, la excelencia y la responsabilidad son nuestros pilares fundamentales.

HIJES is a development company with a history dating back to 1973. Throughout the years, we have carried out numerous projects in the region of Madrid. We are proud to say that all our homes are manufactured by ourselves, which guarantees a product of excellent quality and impeccable execution. We consider ourselves a small real estate “boutique”, as we focus on taking care of every detail of the construction process. We prioritize quality over quantity, we believe that building homes is not only an industrial process, but an art that requires meticulous attention to ensure customer satisfaction. Our many years of professional experience support our commitment to exceptional service. In addition, we care not only about our clients, but also about our environment. We have kept our employees´ jobs during difficult times, demonstrating our commitment to the community. Our goal is to bring quality housing at affordable prices, thus improving the environment where we develop our projects.

IBERDROLA INMOBILIARIA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Alcalá, 265. 28027 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 059 760
inmobiliaria@iberdrolainmobiliaria.com
www.iberdrolainmobiliaria.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Mr Juan Castellano Sánchez. CEO
- Mr José Luis González Sequera. Dtor Marketing y Comunicación
- José Sáinz Armada. Presidente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Iberdrola, con más de 33.300 empleados, desarrolla sus actividades principalmente en cinco países del área atlántica: España, el Reino Unido, los Estados Unidos, México y Brasil. El proceso de internacionalización llevado a cabo en los últimos años ha llevado a Iberdrola a ser hoy una de las principales empresas eléctricas, estando entre las mayores empresas de servicio público del mundo por capitalización bursátil.

Iberdrola Inmobiliaria cuenta con un equipo humano formado por los mejores profesionales. Gracias a ellos el Grupo ha cumplido todos los objetivos marcados y avanza en su línea de crecimiento. Es por ellos también que seguiremos respondiendo a los retos del futuro. En Iberdrola Inmobiliaria miramos el futuro con total confianza, gracias a una cartera de suelo superior a los 3,3 millones m² edificables, más de 177.000 m² de patrimonio en renta y más de 7.951 viviendas entregadas.

With more than 33.300 employees worldwide, Iberdrola operates mainly in five countries in the Atlantic region: Spain, the United Kingdom, the United States, Mexico and Brazil. The internationalization process undergone by Iberdrola in recent years has led it to be one of the world's main electric utility companies and one of the most important utility companies in the world in terms of market capitalization.

At Iberdrola Inmobiliaria our human resources are made up of the best professionals. Thanks to our team, the Group has fulfilled all its objectives and is progressing in its growth strategy. Thanks to our team, we continue to respond to the challenges of the future. At Iberdrola Inmobiliaria we look to the future with complete confidence, thanks to a portfolio of land bank that is greater than 3.3 million sq. m., more than 177,000 sq. m. of property assets and over 7,951 homes sold.

IKASA

DIRECCIÓN ADDRESS
Cuesta de San Vicente, 12. 28008 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 415 303
comunicacion@ikasa.es
www.ikasa.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Haryán Rodríguez Puente. CEO
- José Manuel León Martínez. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

iKasa es una empresa familiar fundada en Madrid en 1970, inicialmente centrada en la promoción de viviendas, construcción y desarrollo de suelo. En toda su trayectoria, ha participado en la promoción y gestión de más de 5.000 viviendas de obra nueva.

Con el paso del tiempo, la compañía ha ampliado su actividad hacia la explotación patrimonial en alquiler, con una cartera de que incluye activos residenciales, turísticos, oficinas, locales y centros comerciales y parques de medianas superficies. Asimismo, gestiona activos inmobiliarios para terceros y cooperativas.

Desde el relevo generacional en 2007, la compañía ha adaptado su estrategia al nuevo contexto del mercado inmobiliario, reforzando su apuesta por la calidad, el diseño, la eficiencia energética y la mejora de la experiencia del cliente en sus desarrollos residenciales y terciarios.

iKasa is a family-owned company founded in Madrid in 1970, initially focused on residential promotion, construction and land development. Throughout its history, the company has participated in the development and management of more than 5,000 newly built homes, both through direct development and cooperative housing schemes.

Over time, the company has expanded its activities into property investment and asset management for lease, with a portfolio that includes residential and tourist properties, offices, retail units, shopping centres and retail parks. Additionally, it manages real estate assets for third parties and cooperatives.

Since the generational transition in 2007, iKasa has adapted its vision to the new market paradigm, prioritizing customer experience, quality, design, and energy efficiency, enhancing the customer experience in its residential and commercial developments.

ILEX GESTIÓN

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de la Industria, 8, 3-A. 28108 Alcobendas. Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 912 528 899
info@ilexgestion.es
www.ilexgestion.es

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Ilex Gestión es una compañía creada por un grupo de profesionales con una larga y reconocida trayectoria en el sector inmobiliario. Estamos especializados en el sector residencial, poniendo el foco en el cliente, para proporcionar la ayuda que demande durante el proceso de compra de una nueva vivienda. Contamos con el mejor equipo de arquitectos para crear diseños elegantes, modernos y actuales, en los que el mimo a los detalles y la aplicación de materiales punteros e instalaciones de última generación, proporcionan la mejor calidad de vida a nuestros clientes.

Ilex Gestión is a company created by a group of professionals with a long and recognised track record in the real estate sector. We specialise in the residential sector, focusing on the client, to provide the help they require during the process of buying a new home. We have the best team of architects to create elegant, modern and contemporary designs, in which the attention to detail and the application of cuttingedge materials and state-of-the-art installations provide the best quality of life for our clients.

INMOGLACIAR

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 93, Planta 14. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 311 616
info@inmoglaciar.com
www.inmoglaciar.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Manuel Lagares. Chairman
- Fernando Martinez. Director General Financiero
- Javier Eguidazu. Director General de Negocio
- Isabel Pelegri. Chief of Legal, Land & Investment

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Inmoglaciar es una promotora inmobiliaria con más de 35 años de experiencia en el sector, en el que ha desarrollado proyectos en todas las áreas del negocio pero destacando especialmente por su larga trayectoria en el segmento residencial de obra nueva en toda la geografía nacional.

Experiencia y capacidad de gestión permiten al grupo afrontar todo tipo de proyectos inmobiliarios, uniendo conocimiento del sector, prestigio empresarial y un equipo altamente cualificado. Entre nuestras actividades principales destacan:

Gestión y planificación de suelo.

Promoción residencial de vivienda asequible.

Promoción Build to Rent para inversores institucionales.

Compromiso, Profesionalidad, Excelencia y Transparencia son los valores que impulsan la cultura corporativa de Grupo Inmoglaciar.

The Inmoglaciar Group is a real estate developer with more than 35 years of experience in the sector. It has developed projects in all business areas but stands out particularly for its extensive trajectory in the residential new-build segment nationwide.

Its experience and management capacity enable the group to take on all types of real estate project, combining knowledge of the sector, business prestige and a highly qualified team. Its main activities include:

Land management and planning.

Development of affordable residential housing.

Development of Build-to-Rent for institutional investors.

Commitment, professionalism and transparency are the values underpinning the corporate culture of the Inmoglaciar Group.

INMOUNO, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Parla, 12. 28925 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 916 407 720
info@inmouno.es
www.inmouno.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Jose Antonio Moratiel. Presidente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

El Grupo de empresas Inmouno, es un family office que desarrolla su actividad inmobiliaria desde hace más de sesenta años, Gestionando directamente el patrimonio de Suelo, viviendas, Edificios de Oficinas y Comerciales del propio Grupo.

En el sector terciario el Grupo ha promovido en entorno a la Ciudad Financiera del Santander, 4 Fases de Naves empresariales de espectacular diseño de uso mixto.

Actualmente en Proyecto la segunda Fase (4 Fases en total) de la construcción de 20 Naves Industriales en Avenida M501 Alcorcón.

Internacionalmente el Grupo esté en Lima (Perú) con promociones residenciales de gran éxito.

The Inmouno Group is a family office that has been active in the real estate sector for over sixty years, directly managing its own portfolio of land, residential, office, and commercial buildings.

In the commercial sector, the Group has developed four phases of commercial buildings with striking mixed-use designs near Santander's Financial City.

Currently, the second phase (out of four phases) of the construction of 20 industrial buildings on Avenida M501 in Alcorcón is underway.

Internationally, the Group has a presence in Lima, Peru, with highly successful residential developments.

IP INGENIUM

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Bahía de Pollensa, 5. 28042 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 917 461 143
info@ipingenium.com
ipingenium.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· David Mata Valdés. Director técnico
· Beatriz Mata Valdés. Director financiero

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

IP Ingenium es una compañía inmobiliaria familiar fundada hace más de 40 años, con una trayectoria de más de 3.000 viviendas construidas y que cuenta con tres líneas de negocio: obra nueva residencial, gestión patrimonial inmobiliaria y gestión de oficinas flexibles.

En obra nueva, nuestro objetivo es aportar valor añadido a nuestros clientes mediante la construcción de viviendas de calidad, en proyectos con diversidad de servicios en sus zonas comunes. Apostamos por la eficiencia energética y por soluciones de diseño singular. En gestión patrimonial, desarrollamos proyectos de Build to Rent y gestionamos arrendamientos de cartera propia y de terceros. Con la gestión de oficinas flexibles en nuestros centros, prestamos servicios asociados al coworking y a las oficinas gestionadas.

Contamos con un equipo gestor de visión innovadora y un equipo humano consolidado con una larga trayectoria en el sector.

IP Ingenium is a family real estate company founded more than 40 years ago, with a track record of more than 3,000 homes built and with three lines of business: new residential construction, real estate asset management and office management flexible.

In new construction, our objective is to provide added value to our clients through the construction of quality homes, in projects with a variety of services in their common areas. We are committed to energy efficiency and unique design solutions. In property management, we develop Build to Rent projects and we manage leases of our own and third-party portfolios. With the management of flexible offices in our centres, we provide services associated with coworking and managed offices.

We have a management team with an innovative vision and a consolidated team with a long track record in the sector.

JARAMA DESARROLLOS INMOBILIARIOS, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de las Provincias, 3, CC COVIBAR II. 28523 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 916 702 493
jarama@jarama.es
jarama.es

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Quiénes somos?

Nos constituimos como grupo inmobiliario en 2007, gracias al encuentro de un conjunto de empresas con 40 años de experiencia en la gestión de vivienda residencial (+ de 20.000 construidas).

Desde entonces hemos desarrollado nuestro trabajo vinculados al crecimiento y desarrollo urbanístico de Rivas Vaciamadrid.

Dentro del municipio, nuestra actividad se localiza fundamentalmente en el Sector SUS PP-B. “”Cristo de Rivas””. La superficie total del sector es de 2.663.236 m² y está previsto que se construyan en él 8.000 viviendas libres y protegidas, con capacidad para más de 25.000 habitantes. Actualmente el sector está desarrollado en más del 60%. del cual somos titulares del 99,3% de la Junta de Compensación, aunque también hemos promocionado viviendas en otras zonas de Rivas, como el sector “Mirador Norte”.

Who are we?

We were created as a real estate group in 2007 when a series of companies came together with 40 years’ experience in managing residential housing (over 20,000 homes constructed).

Since then, our work has been linked to the growth and urban development of Rivas-Vaciamadrid.

Within the municipality, our activity is located mainly in urban sector SUS PP-B. The total surface area covers 2,663,236 m² and 8,000 homes are planned, comprising protected and private housing, with a capacity for 25,000 residents. Over 60% of the sector is currently developed. We own 99.3% of the compensation board for the ’Cristo de Rivas’ area, although we have

JOYFASA, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
Plaza de Santo Domingo, 1, 1°F. 28013 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 429 229
promociones@joyfasa.com
joyfasa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Francisco Javier Montero Morán. Socio
- José Luis Montero Morán. Socio
- Juan Carlos Montero Morán. Socio
- Francisco Javier Montero Giménez de Córdoba. Adjunto a Dirección

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Promotora inmobiliaria familiar fundada en 1987, dedicada a la promoción y alquiler de viviendas, oficinas y locales comerciales, principalmente en la Comunidad de Madrid y Málaga. Contamos con presencia destacada en Valdebebas, Valdemoro y, próximamente, Coslada, Alcorcón y Getafe. También hemos desarrollado proyectos en Rumanía y Turquía.

En Joyfasa abarcamos todo el ciclo inmobiliario: desde la adquisición del suelo hasta su gestión urbanística, construcción y posterior venta o alquiler.

Nuestros cuarenta años de experiencia son el resultado de ofrecer un producto adaptado a la evolución de las necesidades del mercado, y un trato cercano a nuestros clientes, gracias a un equipo de profesionales que logra que el boca a boca sea nuestra mejor tarjeta de presentación.

Family real estate developer founded in 1987, dedicated to the promotion and rental of residential properties, offices and commercial premises, mainly in Madrid Region and Málaga. We have a strong presence in Valdebebas, Valdemoro and soon, in Coslada, Alcorcón and Getafe. In addition, we have developed projects in Romania and Turkey.

In Joyfasa, we cover the entire real estate cycle: from the land acquisition to its urban planning management, construction and the sale or rental of properties.

Our forty years of experience are the result of offering adapted products to the evolution of needs of the market, and a close relationship with our clients, due to a team of professionals that makes the word of mouth our best introduction letter.

JUNTA DE COMPENSACIÓN LOS CERROS

DIRECCIÓN ADDRESS
Carretera M45, km 27. 28052 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
info@loscerros.es
www.loscerros.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Miguel Díaz Batanero. Presidente
- Javier de la Iglesia Nieto. Gerente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Proyecto integrado en los desarrollos del sureste y en la malla urbana de Madrid, cuenta con una superficie de 4,7 millones de m² en los que se prevé la construcción de 16.324 viviendas, de las cuales más del 50% serán de protección oficial.

Modelo urbano singular donde naturaleza y ciudad están integrados, con 550.650 m² destinados a usos terciarios y comerciales y más de 4 millones de m² de suelo destinado a cesiones públicas. Además, el ámbito contará con 1,7 millones de m² de zonas verdes.

Ubicado entre Coslada, El Cañaveral y San Fernando de Henares, Los Cerros se conecta con la M45, la R3 y la M203, y se prevé su integración con la red de transporte público mediante autobuses de acceso rápido (BRT) y líneas EMT.

El proyecto está impulsado por empresas líderes del sector como es el caso de Metrovacesa, Vía Célere, VÍA ÁGORA, Kronos, Landco, Grupo Ortiz y Eurocis, entre otras.

Integrated into the developments of southeastern Madrid and its urban fabric, this project covers an area of ?4.7 million m² and is planned to include 16,324 homes, more than 50% of which will be subsidized housing.

It is a unique urban model where nature and city are integrated, with 550,650 m² designated for commercial and service uses and more than 4 million m² of land designated for public use. In addition, the area will feature 1.7 million m² of green spaces.

Located between Coslada, El Cañaveral, and San Fernando de Henares, Los Cerros connects to the M45, the R3, and the M203, and is planned to be integrated with the public transport network via Bus Rapid Transit (BRT) and EMT bus lines.

The project is driven by leading companies in the sector such as Metrovacesa, Vía Célere, VÍA ÁGORA, Kronos, Landco, Grupo Ortiz and Eurocis, among others.

KAMPODOMO, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Inocencio Fernandez, 81. 28035 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 910 101 169
info@kampodomo.com
www.kampodomo.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Carlos García Cebrián. Administrador
- Carlos Daniel González Muñoz. Director General
- José Alberto Archilla Aparicio. Director Comercial
- Juan Carlos Bravo Esteban. Gerente Senior Servicio de Campo Sur - Europa del Este y MEA
- Laura Sánchez Novillo. Directora de Planificación y Control

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

KAMPODOMO, S.L. fue constituida en septiembre de 2014 como nueva marca comercial de su empresa matriz, constituida en julio de 1997. 28 AÑOS dedicados a la promoción inmobiliaria tanto de viviendas unifamiliares, plurifamiliares, oficinas, naves industriales, así como centros comerciales.

Nuestra filosofía se centra en ofrecer al cliente la mejor opción a sus necesidades.

Mejorando su calidad de vida mediante la exquisitez de nuestros productos y las calidades presentadas.

Realizamos un riguroso control en la elección de nuestras promociones, cumpliendo en plazos y calidades y brindando una óptima relación calidad-precio en los inmuebles y un esmerado servicio de Postventa.

KAMPODOMO, S.L. was established in September 2014 as a new commercial brand of its parent company, which was incorporated in July 1997. We have dedicated 28 YEARS to real estate promotion, including single-family and multi-family homes, offices, industrial warehouses, as well as commercial centers.

Our philosophy focuses on offering the customer the best option for their needs, improving their quality of life through the excellence of our products and the presented qualities.

We conduct rigorous control in the selection of our promotions, meeting deadlines and quality standards, and providing an optimal quality-price ratio in the propertiers and a meticulous after-sales service.

KEEPINTAX

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ de Serrano, 110, 1º. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 910 800 891
info@keepintax.com
www.keepintax.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Eneko Rufino Bengoechea. Chief Growth Officer (CGO)
- Eugenia Gibanel Sanz. CEO
- Juan José Gómez Losada. Socio
- Tomás Salinas Cano de Santayana. Dir. Relaciones Institucionales
- Joaquín Santamaría Ábalos. Dir. Comercial

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

KEEPINTAX: Especialistas en estructuración de Operaciones de Tax Lease

Somos expertos en la estructuración de operaciones de Tax Lease, un mecanismo fiscal innovador que beneficia a inversores privados y a desarrolladores de I+D+i.

Para los inversores, es una oportunidad para optimizar su carga impositiva, mejorar su Responsabilidad Social Corporativa y alinearse con los criterios ESG.

Para los desarrolladores, este modelo ofrece financiación no dilutiva y a fondo perdido, permitiéndoles monetizar créditos fiscales y obtener liquidez para impulsar proyectos disruptivos.

En KEEPINTAX, conectamos empresas innovadoras con inversores. Combinamos expertise jurídico, financiero, contable y fiscal para diseñar soluciones a medida que maximizan el retorno de la inversión en innovación, impulsando proyectos con impacto social y tecnológico, garantizando la máxima seguridad jurídica y fiscal.

KEEPINTAX: Specialist in Structuring Tax Lease Operations

We are experts in structuring Tax Lease (or Tax Equity) operations, an innovative fiscal mechanism that benefits private investors and R&D&I developers.

For investor, it is an opportunity to optimize their tax burden, improve their corporate responsability , and align whith ESG criteria (Environmental, Social and Governance).

For developers, this modeloffers non-dilutive funding and grants, allowing them to monnetize tax credits and obtain liquidity to drive disruptive projects.

At KEEPINTAX we connect innovative companies whith investors. We combine legal, financialaccounting and fiscal expertise to disign tailored solutions that maximize the return on investment in innovation, drive projects whit social and tecnological impact, and ensure the highest legal and fiscal security.

LA CAMBRIJA

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. Europa, 19, Edificio 2, 1ºC. 28224 Pozuelo de Alarcón

CONTACTOS CONTACTS
+34 686 487 826
cambrija@cambrija.es
www.cambrija.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- José Luis Carrasco Gómez-Escalonilla. CEO
- José Luis García Sánchez. CEO
- Gonzalo García Sánchez. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

LA CAMBRIJA es una promotora-constructora residencial con 50 años de experiencia en el desarrollo de viviendas de calidad. A lo largo de su trayectoria, ha desarrollado más de 2.000 viviendas, consolidando una forma de trabajar basada en la solvencia, el rigor técnico y la atención al detalle.

En La Cambrija entendemos la promoción residencial como un proceso integral, desde el diseño y la construcción hasta la comercialización y el servicio posventa. Nuestro objetivo es ofrecer a cada cliente información clara, seguimiento cercano y un producto final cuidado, sólido y duradero.

Nuestro equipo técnico y comercial trabaja con un enfoque práctico y exigente, orientado a la calidad constructiva, la eficiencia y la satisfacción del cliente. Esa combinación de experiencia, especialización y compromiso es la base sobre la que construimos cada promoción

LA CAMBRIJA is a residential developer and builder with 50 years of experience in delivering high-quality homes. Over the course of its history, it has developed more than 2,000 homes, consolidating a way of working based on solvency, technical rigour and attention to detail.

At La Cambrija, we understand residential development as an end-to-end process, from design and construction to sales and after-sales service. Our aim is to offer every client clear information, close support, and a final product that is carefully executed, solid and durable.

Our technical and commercial team works with a practical and demanding approach, focused on construction quality, efficiency and customer satisfaction. This combination of experience, expertise and commitment is the foundation on which we build every development.

La Llave de Oro
PROMOTORES-CONSTRUCTORES

LA LLAVE DE ORO

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Jorge Juan, 35, Planta 1. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 910 059 781
direccio@lallavedeoro.com
www.lallavedeoro.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Empresa familiar. Es una de las constructores-promotoras con más historia de Barcelona. Pionera en la estrategia de integración de la construcción y posterior promoción de las viviendas, logró integrar todo el proceso industrial y comercial incluyendo la compra del terreno, la urbanización, la construcción y venta individualizada.

En La Llave de oro construimos hogares y tenemos muy claro que debemos dedicar todo nuestro esfuerzo para estar a la altura de las expectativas.

La calidad es nuestra seña de identidad y para ello contamos con el mejor equipo de profesionales de la construcción, el asesoramiento y la posventa

A family business, La Llave de Oro is one of Barcelona's most established construction and development companies. A pioneer in integrating construction and subsequent home development, La Llave de Oro successfully integrated the entire industrial and commercial process, including land acquisition, site development, construction, and individual sales.

At La Llave de Oro, we build homes and are committed to exceeding expectations.

Quality is our hallmark, and to achieve this, we have the best team of professionals in construction, consulting, and after-sales service.

landco Grupo Santander

LANDCO

DIRECCIÓN ADDRESS
Quintanavides, 13, P. E. Vía Norte, Edificio 1, Planta 2. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 919 550 297
info@landco.es
www.landco.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Alberto Quemada. CEO
- Susana Gutierrez. Directora de Comunicación y Marketing
- Javier Prieto. Director de Promociones
- Pedro Rodríguez. Director de Negocio
- José Córdoba. Director de Operaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

LandCo es la compañía de Banco Santander especializada en el desarrollo integral de todo el ciclo de vida del suelo y la promoción inmobiliaria.

Tenemos una estrategia clara de crecimiento y rentabilidad reforzada por la mayor fortaleza de la compañía: nuestra labor de promoción de suelo y gestión urbanística activa y profesional para maximizar el valor de nuestra cartera de suelo y comercializarla.

Nuestra actividad es integral, desde la gestión, transformación y promoción de todo tipo de suelos y terrenos, hasta la venta de activos, gestión de juntas de compensación y agente urbanizador.

Estamos presentes de forma activa en el ciclo completo de vida inmobiliario, incluyendo la promoción inmobiliaria residencial con un portfolio actual de más de 4.500 viviendas en desarrollo distribuidas por toda España.

LandCo is Banco Santander's company specialized in the comprehensive development of the entire land lifecycle and real estate development process.

We have a clear strategy focused on growth and profitability, reinforced by the company's greatest strength: our land development and active, professional urban management work aimed at maximizing the value of our land portfolio and bringing it to market.

Our activity is comprehensive, ranging from the management, transformation, and development of all types of land and plots, to asset sales, management of compensation boards, and acting as urban development agent.

We are actively present throughout the entire real estate lifecycle, including residential property development, with a current portfolio of more than 4,000 homes under development across Spain.

LAYETANA

DIRECCIÓN ADDRESS
Carrer del Mestre Nicolau, 19, 5ª Planta. 08021 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS
+34 932 094 242
info@layetana.com
www.layetana.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Toni Puntí. Partner & COO
- James Wells. Managing Director
- Regina González. Senior Developing Director
- Mar Torres. Technical Director

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Layetana es una compañía privada fundada en 1964 dedicada principalmente a la promoción inmobiliaria y a la gestión de sus operaciones.

Actualmente está especializada en el segmento residencial, desarrollando proyectos Build to Sell, Build to Rent y Senior Living. Nuestro equipo cuenta con amplia experiencia en todas las fases del proceso inmobiliario. Con oficinas en Barcelona y Madrid, desarrollamos proyectos en toda España. Intervenimos en toda la cadena de valor, desde la identificación de activos hasta el cierre de transacciones de inversión, ofreciendo soluciones integrales basadas en nuestra experiencia nacional e internacional. Nuestros proyectos destacan por su complejidad, diseño e innovación. Además, alineamos nuestra estrategia con criterios ESG, construyendo edificios sostenibles que minimizan el impacto en el entorno y contribuyen a mejorar la calidad de vida de las personas.

Layetana is a private company founded in 1964, primarily dedicated to real estate development and management. It is currently specialized in the residential sector, developing Build to Sell, Build to Rent, and Senior Living projects. Our team has extensive experience in all phases of the real estate process. With offices in Barcelona and Madrid, we develop projects across Spain. We operate across the entire value chain, from asset identification to investment transaction closing, offering comprehensive solutions based on our national and international experience. Our projects stand out for their complexity, design, and innovation. We also align our strategy with ESG criteria, creating sustainable buildings that minimize environmental impact and improve quality of life.

LIBRA GESTIÓN DE PROYECTOS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Núñez de Balboa, 35A, 3º. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 118 443
libragp@libragp.com
www.libragp.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Miguel Palmero Martín. Socio Fundador
- Paula San Román Sanz. Directora general
- Susana Cañizares Pacheco. Directora financiera
- Antonio Álvarez Palmier. Director desarrollo de negocio y expansión
- Alberto Freire Tirado. Director de Promociones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

LIBRA GESTIÓN DE PROYECTOS es una empresa de gestión inmobiliaria con casi 30 años de experiencia en el sector y con más de 6.000 viviendas desarrolladas.

Actualmente gestiona mas de 1.500 viviendas, todas ellas en Regimen de Cooperativa.

Destaca el compromiso de la gestora con la accesibilidad a la vivienda, especialmente para los más jóvenes, un objetivo al que dedica el máximo esfuerzo y dedicación. Esta trayectoria le ha permitido consolidarse como una de las empresas de referencia en el sector residencial a nivel nacional. Su éxito y su solidez se apoyan en un equipo profesional con amplia experiencia, así como en una gran capacidad de adaptación a la evolución del mercado y a las nuevas demandas.

Cuenta con proyectos en distintas ciudades (Madrid, Valencia, Valladolid, Zaragoza y Cádiz), donde la innovación y la personalización de las viviendas son pilares fundamentales.

LIBRA GESTIÓN DE PROYECTOS is a property management company with almost 30 years of experience in the sector and more than 6,000 homes developed.

It currently manages more than 1,500 homes, all of them under a cooperative regime.

The management company is committed to making housing accessible, especially for young people, a goal to which it dedicates its utmost effort and dedication. This track record has enabled it to establish itself as one of the leading companies in the residential sector at the national level. Its success and solidity are based on a professional team with extensive experience, as well as a great ability to adapt to market developments and new demands.

It has projects in different cities (Madrid, Valencia, Valladolid, Zaragoza and Cádiz), where innovation and personalisation of homes are fundamental pillars.

MOMENTUM REAL ESTATE, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Orense, 58, 4 Planta. 28020 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 722 259
info@momentumreim.com
www.momentumreim.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Ignacio Pareja Sierra. Socio Fundador y CEO
- Gabriel Fernández de Gamboa Aguinaga. Socio Fundador y CEO
- Vicente Taroncher Pereda. Socio Director de Inversiones
- Jorge Alonso Martínez. Director de Desarrollo de Negocio
- Antonio Rodríguez Herrera. Director de Momentum Capital

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

MOMENTUM es una gestora integral de inversiones inmobiliarias con más de 1.900 mill de euros bajo gestión. Dispone de un equipo de 74 profesionales en sus tres oficinas de Madrid, Málaga y Valencia, desde donde abordan proyectos en toda la Península Ibérica.

Pionera en España y líder europeo en el desarrollo de Flex Living, que se ha consolidado como un tipo de activo con gran interés inversor. Ha desarrollado y entregado más de 3.200 alojamientos y cuenta con otros 3.000 en distintas fases, lo que supone una cuota aproximada del 50 % del mercado español.

Su actividad también se centra en el desarrollo inmobiliario de cooperativas, vivienda en alquiler, residenciales para venta, y proyectos de Active Living y Student Housing.

Destaca por su capacidad de originar nuevas oportunidades; su cultura financiera; altas capacidades técnicas; innovación y la confianza de sus socios y clientes.

MOMENTUM is a comprehensive real estate investment company with more than 1.9 billion euros under management. It has a team of 74 professionals in its three offices in Madrid, Malaga and Valencia, from where it deals with projects throughout the Iberian Peninsula.

Pioneer in Spain and European leader in the development of Flex Living, which has established as an asset with great investor interest. It has developed and handed over more than 3,200 units and has another 3,000 in various stages of development, representing a share of around 50% of the Spanish market.

Its activity is also focused on the development of real estate cooperatives, rental housing, residential for sale, and Active Living and Student Housing projects.

It stands out for its capacity to originate new opportunities; financial culture; high technical capabilities; innovation and the trust of its partners and clients.

MONTEBALITO

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Orense, 20, 1ª Planta, Oficina 8. 28020 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 917 816 157
info@montebalito.com
www.montebalito.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Ana Belén Barreras Ruano. Presidenta

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

El Grupo Montebalito

Fundado en 1972, Montebalito es un grupo inmobiliario español con una sólida trayectoria y una destacada proyección internacional.

Desde sus orígenes, el Grupo ha desarrollado de forma ininterrumpida su actividad en el sector inmobiliario. La filosofía de Montebalito se basa en la identificación rigurosa de oportunidades de inversión con el objetivo de maximizar el valor y la rentabilidad. El Grupo lleva a cabo una gestión dinámica de sus activos mediante procesos ordenados de inversión y desinversión, apoyados en un profundo análisis y una estrategia prudente, especialmente en la gestión del suelo.

Montebalito desarrolla su actividad tanto en España como a nivel internacional, a través de filiales en Rumanía, República Dominicana, Chile, Brasil y Marruecos, impulsando una gestión activa y rotación de inversiones orientada a la creación de valor.

The Montebalito Group

Founded in 1972, Montebalito is a Spanish real estate group with a solid track record and a strong international presence.

Since its inception, the Group has continuously operated in the real estate sector. Montebalito's philosophy is based on the rigorous identification of investment opportunities with the aim of maximizing value and profitability. The Group manages its assets dynamically through orderly investment and divestment processes, supported by in-depth analysis and a prudent strategy, particularly in land management.

Montebalito operates both in Spain and internationally, through subsidiaries in Romania, the Dominican Republic, Chile, Brazil, and Morocco, promoting active management and investment rotation focused on value creation.

MORPH

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ O'Donnell, 34. 28009 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 270 039
marketing@morph.es
morph.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- César Frías Enciso. CEO & Director Creativo
- Raquel Dueñas Villamiel. Directora Técnica
- Miguel Pradillo Cendón. Socio Fundador
- Diego Frías Enciso. Director de Instalaciones
- Ignacio Frías Enciso. Director y Socio Fundador

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Morph es un estudio multidisciplinar de arquitectura, ingeniería y diseño que cuenta con cerca de 200 profesionales que buscan transformar los lugares donde actúan a través de la innovación, la singularidad y la sostenibilidad. Fundado en 2014, su éxito ha derivado en un rápido crecimiento que les ha permitido formar parte, por quinto año consecutivo, de la lista WA100 que recoge los 100 estudios más grandes del mundo.

Son especialistas en edificaciones de gran altura, proyectos singulares y planes maestros integrales. Disponen de herramientas tecnológicas del diseño generativo y la arquitectura paramétrica para convertir sus ideas en realidad con agilidad y solvencia, integrando todos los factores que influyen en el desarrollo del proyecto, comenzando por la visión del cliente, los objetivos del diseño, las condiciones ambientales, regulaciones locales y el conocimiento del mercado.

Morph is a multidisciplinary architecture, engineering and design studio with nearly 200 professionals who seek to transform the places where they work through innovation, uniqueness and sustainability. Founded in 2014, its success has led to rapid growth, enabling it to be included, for the fifth consecutive year, in the WA100 list of the 100 largest studios in the world.

They specialise in high-rise buildings, unique projects and comprehensive master plans. They have all the technological tools of generative design and They have all the technological tools of generative design and parametric architecture at their disposal to turn their ideas into reality with agility and reliability, integrating all the factors that influence the development of any project, starting with the client's vision, the objectives of the design itself, the environmental conditions, local regulations and market knowledge.

MVGM

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ López de Hoyos, 35, 4ª. 28002 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 919 147 600
info.es@mvgm.es
www.mvgm.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Elisa Navarro. Managing Director Iberia
- Faustino Garcia. Head of Residential

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

MVGM es una compañía referente europea en Property Management y especialista en Real Estate, con más de 1.500 empleados en 39 delegaciones en 7 países cuenta con una trayectoria de más de 70 años en la gestión inmobiliaria respaldada por un profundo conocimiento local y una sólida presencia internacional. Con una estrategia de crecimiento innovadora y sostenible, impulsada por la digitalización, nos encaminamos a ser líderes en gestión inmobiliaria en Europa.

Ofrecemos a nuestros clientes un amplio rango de servicios con especialización en gestión inmobiliaria. Gestionamos activos residenciales, oficinas, retail, hoteles, logística, activos industriales...

MVGM Iberia cuenta con oficinas en Madrid, Barcelona y Lisboa que dan servicio a nuestros clientes, inversores, bancos y financieros, asociaciones de viviendas, empresarios, compañías de seguros, gobiernos y agencias gubernamentales.

MVGM is a leading European property management company and real estate specialist, with more than 1,500 employees in 39 offices in 7 countries, has a 70-year track record in real estate management backed by in-depth local knowledge and a solid international presence. With an innovative and sustainable growth strategy, driven by digitalization, we are on track to be a leader in real estate management in Europe.

We offer our clients a broad and integrated range of services with a specialization in real estate management. We manage residential assets, offices, retail, shopping centers, hotels, logistics, industrial assets and many more.

MVGM Iberia has offices in Madrid, Barcelona and Lisbon to serve our clients including national and international investors, banks and financiers, housing associations, entrepreneurs, insurance companies, governments and government agencies.

NAVES Y PARQUES INDUSTRIALES, S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Alcalde Angel Arroyo, 4 y 6. 28904 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 060 361
napisa@napisa.com
www.napisa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Angel Moreno Olivares. Presidente
- Carlos Moreno Olivares. Director General
- José María Pacheco Moreno. Subdirector General
- Daniel Ureña Martín. Director Financiero
- José María García Martínez. Director Producción

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

NAPISA inició su andadura en octubre de 1991.

Tras los primeros años de moderado crecimiento, NAPISA se fue consolidando como empresa cualificada en el sector de la construcción y promoción industrial hasta llegar a contar en la actualidad con más de 400 referencias en la Península, fundamentalmente en el sector Industrial y Logístico con más de 2.000.0000 de m2 de techo construido.

En estos momentos NAPISA es un referente en la CONSTRUCCIÓN LLAVE EN MANO para proyectos en el sector industrial y logístico. Su propuesta de valor abarca todos los eslabones de la cadena del proceso de desarrollo de un proyecto inmobiliario, desde la primera idea, desde su origen, hasta su entrega al propietario completamente terminado y con todos los permisos y licencias necesarios para su puesta en funcionamiento. Y todo ello, con un único contrato en el que se detallan todos los compromisos adquiridos.

NAPISA was born on October 1991.

After the first years of moderate growth, NAPISA consolidated itself as a qualified company operating as a developer and general constructor. Since 1991, NAPISA has developed or built more than 400 projects in Spain as a Turn Key specialist. NAPISA offers expertise to develop all types of industrial turnkey projects. NAPISA also offers the land search service to implement the new building.

NEINOR HOMES

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Henao, 20. 48009 Bilbao

CONTACTOS CONTACTS
+34 900 110 022
info@neinorhomes.com
neinorhomes.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Borja García Egotxeaga. CEO
- Jordi Argemí. CEO adjunto y CFO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Neinor Homes es la plataforma residencial líder en España, con un banco de suelo en propiedad para desarrollar cerca de 24.200 viviendas, y un GAV a diciembre de 2025 de +€3.000mn. Este banco de suelo está situado en las regiones más dinámicas y con los mejores fundamentos económicos de España: Madrid, Guadalajara, Andalucía Occidental y Oriental, Levante, País Vasco y Cataluña.

Neinor es la única plataforma con una oferta de 360°, cubriendo toda la cadena de valor del negocio promotor y de alquiler. Además, complementa su actividad con una división de servicios que cuenta con amplios conocimientos en gestión urbanística, promoción delegada y construcción.

Neinor Homes is the leading residential property developer in Spain, with a fully owned land bank to develop c.24,200 homes, and a GAV to December 2025 of +€3,000mn. This land bank is located in some of the fastest growing regions with the best economic fundamentals in Spain: Madrid, Guadalajara, Western and Eastern Andalusia, Levante, Basque Country and Catalonia.

Neinor is a fully integrated and well-established residential platform of scale in Spain, covering the entire development value chain from land buying, planning and urban management, product design, delegated development and construction, sales and marketing and rentals. We are committed to creating and delivering attractive risk adjusted returns for shareholders through our disciplined capital allocation strategy and our excellence in operations and risk management.

NORFOREST

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de Bruselas, 7. Alcobendas. Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 901 873
promociones@norforest.com
norforest.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- María Amelia Isidro Rincón. Chairman
- José Antonio Cobo Corral. Director General
- Diego Valera Bajón. Director de Contratación y Licitación
- Ana Rosa Pérez Guinea. Directora Financiera

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Hace 13 años iniciamos nuestra andadura con el objetivo de satisfacer la demanda de vivienda que solicitaba el mercado. Hemos recorrido un largo camino posicionándonos, en las zonas donde operamos, como empresa puntera en el sector, con un equipo humano altamente cualificado.

Actualmente contamos con cuatro promociones en Valladolid: Edificio Torre Ariza, Edificio NOA, Edificio NIRA y Edificio Calderón, donde somos referente en el sector premium sumando más de 500 viviendas y una en Madrid: el Edificio C20 Retiro, con 36 modernas viviendas, con piscina, chill out, gimnasio y sala gourmet en la azotea ubicado en el distrito de Retiro.

Nuestras viviendas se caracterizan por un diseño elegante, fusionando la excelencia arquitectónica con los más altos estándares de calidad. Nos enfocamos en la experiencia del cliente y cada hogar que construimos refleja nuestra obsesión por la calidad y la atención a los detalles. En nuestro ADN está la creación de hogares innovadores, donde la calidad se encuentra con la excelencia en diseño.

We began our journey thirteen years ago with the aim of satisfying the demand for housing that the market requested. We have come a long way, getting to position, in the areas where we operate, as a leading company in the sector, with a highly qualified human team.

We currently have four residential developments in Valladolid: Edificio Torre Ariza, Edificio NOA, Edificio NIRA and Edificio Calderón, where we are a benchmark in the premium sector with more than 500 homes and in Madrid we have the C20 Retiro, a building with 36 modern apartments, with swimming pool, chill out, gym and gourmet lounge on the rooftop located in the Retiro district.

Our homes are characterized by an elegant design, fusing architectural excellence with the highest quality standards. We focus on the customer experience by creating exceptional homes that exceed expectations. Every home we build reflects our obsession with quality and attention to detail. In our DNA is the creation of innovative and modern homes, where quality meets excellence in design.

NOZAR

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Titan, 8. 28045 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 917 589 630
info@nozar.es
www.nozar.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Luis Nozaleda Arenas. Director General
- Juan Carlos Nozaleda Arenas. Director General
- Pedro Ruiz-Labourdette Garau. Director Financiero
- Ana Rosa López Sánchez. Directora de Promociones y Patrimonio
- Manuel Ruiz-Labourdette Garau. Director de Promociones y Desarrollo de Negocio

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

La promotora inmobiliaria Nozar, con una experiencia de más de 40 años en el sector y en torno a 13.000 viviendas construidas, inicia una nueva etapa desde el 2015, desarrollando 40 nuevas promociones que suponen un total de más de 2.800 viviendas, entregadas y en curso.

Focalizadas en un inicio principalmente en Madrid, a partir del 2022 expande su actividad por todo el territorio nacional, en ciudades como Sevilla, Málaga, Huelva, La Coruña, Gijón, Zaragoza, Denia, Murcia y Vigo.

Todas ellas con el compromiso y los estándares de calidad que siempre han definido Nozar desde sus orígenes.

Real estate developer Nozar, with more than 40 years of experience in the sector and around 13,000 homes built, entered a new phase in 2015, launching 40 new developments representing more than 2,800 homes, both completed and currently under construction.

Initially focused mainly on Madrid, since 2022 the company has expanded its activity across Spain, with projects in cities such as Seville, Málaga, Huelva, A Coruña, Gijón, Zaragoza, Denia, Murcia and Vigo.

All developments reflect the commitment and high-quality standards that have defined Nozar since its origins.

OHLA

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 259 D, Planta 10 Sur. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 003 484 677
comercial@ohla-group.com
www.ohla-group.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

OHLA Desarrollos se encuentra focalizado en impulsar proyectos inmobiliarios distintivos en el ámbito residencial, senior living, hotelero + Residencias Branded y de uso mixto; caracterizados por su singularidad y sus elevados estándares de calidad. Gracias a su know-how y a su conocimiento del sector, OHLA Desarrollos es referente en la ejecución de actuaciones residenciales, hoteleras - puras o combinadas con residencias Branded - para la gama más alta de calidad, adquiriendo una notable reputación tanto a nivel nacional como internacional. Entre sus proyectos de referencia se encuentran Centro Canalejas Madrid (España), Mayakoba (México), y Old War Office (Reino Unido), entre otros. Esta línea de negocio pertenece a OHLA, Grupo global de infraestructuras con más de 110 años de historia y más de 24.000 empleados.

OHLA Desarrollos is focused on promoting distinctive real estate projects in the residential, senior living, hotel + Branded Residences and mixed-use fields; characterized by their uniqueness and high quality standards. Thanks to its know-how and knowledge of the sector, OHLA Desarrollos is a benchmark in the execution of residential and hotel actions - pure or combined with Branded residences - for the highest quality range, acquiring a notable reputation both nationally and internationally. Among its reference projects are Centro Canalejas Madrid (Spain), Mayakoba (Mexico), and Old War Office (United Kingdom), among others. This business line belongs to OHLA, a global infrastructure group with more than 110 years of history and more than 24,000 employees.

ORA GESTIÓN

DIRECCIÓN ADDRESS
Getafe, N. 14 Local. 28912 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 916 949 518
sheila@oragestion.es
www.oragestion.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· Cristobal Corredera Espinosa de los Monteros. Director

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ORA GESTIÓN nace con el propósito de crear espacios adaptados a las necesidades de cada cliente. Contamos con un equipo de profesionales comprometidos que te asesoran a nivel jurídico, técnico y legal, ofreciendo un servicio integral y cercano para ayudarte a encontrar tu hogar ideal.

Nuestra actividad principal es la gestión de cooperativas para el desarrollo de promociones de viviendas, especialmente con protección. Apostamos por ubicaciones inmejorables, altas calidades y precios competitivos, junto con la mejor financiación.

En ORA GESTIÓN no construimos casas, creamos hogares. Desarrollamos proyectos únicos con materiales de alta calidad, combinando funcionalidad, diseño y tecnología para ofrecer viviendas cómodas, modernas y pensadas para cada persona.

ORA GESTIÓN was founded with the purpose of creating spaces tailored to each client's needs. We have a team of committed professionals who provide legal, technical, and regulatory advice, offering a comprehensive and personalized service to help you find your ideal home.

Our main activity focuses on managing housing cooperatives for the development of residential projects, especially those with some form of protection. We are committed to prime locations, high-quality standards, competitive prices, and the best financing options.

At ORA GESTIÓN, we don't just build houses—we create homes. We develop unique projects using high-quality materials, combining functionality, design, and technology to deliver comfortable, modern homes designed for every individual.

GRUPO. PECSA

PECSA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Manuel Tovar, 36. 28034 Madrid

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Nuestros orígenes se remontan al año 1941 en que se funda PECSA, matriz de un grupo de construcción, restauración e inmobiliario, con experiencia actual de más de 80 años en España, durante los cuales hemos mantenido una política de reinversión de beneficios e independencia financiera que nos ha dado muchísima estabilidad. Esto se traduce en tranquilidad para nuestros clientes y grupos de interés. El 10 de Abril de 2008 constituimos Fundación PECSA, con fines sociales, de investigación y divulgativos de arquitectura.

Más de 4.000 obras entregadas.

Hemos desarrollado y entregado numerosas promociones inmobiliarias en diferentes puntos de España, encontrándonos actualmente desarrollando más de 1.000 viviendas en régimen de venta y alquiler. Además como constructora hemos construido complejos residenciales para diferentes promotoras así como hoteles, oficinas...

Para ello contamos con un personal muy experimentado y estable que es nuestro principal soporte.

Our origins date back to 1941 when PECSA was founded, the parent company of a construction, restoration and real estate group, with more than 80 years of experience in Spain, during which time we have maintained a policy of reinvestment of profits and financial independence that has given us a great deal of stability. This translates into peace of mind for our clients and stakeholders. On 10 April 2008 we set up the PECSA Foundation, for social, research and architectural dissemination purposes.

More than 4,000 works delivered.

We have developed and delivered numerous real estate developments in different points of Spain, currently developing more than 1,000 homes for sale and rent. In addition, as a construction company we have built residential complexes for different developers as well as hotels, offices...

For this we have a very experienced and stable staff that is our main support.

Pérez-Llorca

PÉREZ-LLORCA

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 50. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 360 420
info@perezllorca.com
www.perezllorca.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Pedro Pérez-Llorca. Socio Director
- Julio Lujambio. Socio Ejecutivo
- Iván Delgado. Socio Ejecutivo Internacional
- Constanza Vergara Jaakkola. Socia y COO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Pérez-Llorca es una firma de abogados iberoamericana que opera en España, Portugal, México y Colombia y proporciona asesoramiento de la más alta calidad en las principales operaciones y disputas del mercado.

El Despacho aborda trabajo multijurisdiccional en Europa, América y Asia y ofrece asesoramiento global en ley española, portuguesa, mexicana, colombiana y europea con oficinas en Barcelona, Bogotá, Bruselas, Ciudad de México, Lisboa, Londres, Madrid, Medellín, Monterrey, Nueva York y Singapur, desde donde trabajan en conjunto más de 1.000 profesionales entre los que se cuentan casi 600 abogados.

Desde hace más de 40 años, el equipo de profesionales de la Firma trabaja consagrado a una misión común: contribuir al éxito empresarial de nuestros clientes procurando de la manera más eficiente los resultados que necesitan en sus actividades.

Pérez-Llorca is an Ibero-American law firm that operates in Spain, Portugal, Mexico and Colombia and provides high-end advice on major market transactions and disputes.

The firm carries out multi-jurisdictional work in Europe, the Americas and Asia and offers comprehensive advice on Spanish, Portuguese, Mexican, Colombian and European law with offices in Barcelona, Bogotá, Brussels, Lisbon, London, Madrid, Medellín, Mexico City, Monterrey, New York and Singapore, where more than 1,000 professionals work together, including nearly 600 lawyers.

For over 40 years, the firm's highly motivated lawyers and staff have been working towards a common goal: to contribute to the business success of our clients by providing the results they need in the most efficient way. To this end, we offer first-rate legal services whilst always adhering to ethical and professional codes of practice.

PRINCETON INVESTMENTS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Monte Esquinza, 30, 4o Izqda. 28010 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 911 592 627
info@princeton.es
www.princetonplc.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Samuel Bengio. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Princeton Investments es una empresa familiar multidisciplinaria de inversión y desarrollo inmobiliario con más de 70 años de experiencia en la gestión de activos propios y aportando equity o deuda en varios proyectos con inversores y joint ventures.

Fundada por la familia Lee, la compañía es conocida por su reputación, su larga trayectoria y un sólido historial de aportación de valor a través de una inversión astuta, una planificación acertada, un buen manejo de los tiempos para la obtención de las licencias y las cambios de usos y además en la gestión proactiva en el desarrollo y en la construcción de los proyectos.

Con gran capacidad de reacción en unos mercados dinámicos, actualmente tiene más de £ 650 millones bajo gestión.

Princeton Investments are a multi-disciplinary property investment and development family business with over 70 years of experience in actively managing assets on behalf of themselves, investors and joint venture partners, as well as offering debt or equity to development partners.

Founded by the Lee family, the company has a strong reputation and proven track record in unlocking value through astute investment, securing planning and licensing gains, proactive asset management, changes of use, in addition to development and construction management.

Opportunistic, with the ability to react quickly to changing markets, they currently have over £650m of assets under management.

PRYCONSA

DIRECCIÓN ADDRESS
Glorieta de Cuatro Caminos, 6 y 7, 4ª Planta. 28020 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 140 300
pryconsa@pryconsa.es
www.pryconsa.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Marco Colomer Barrigón. PRESIDENTE
- José León. Director General
- José Román Blanco. Director de Promociones
- Manuel Serrano. Director Financiero
- José Juan Cano. Director de Asesoría Jurídica

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Pryconsa, fundada en 1965, es la empresa de referencia en la promoción inmobiliaria en Madrid por su implantación, experiencia, diversificación y crecimiento. Pryconsa engloba toda la cadena de valor en el sector, desde la compra del terreno en bruto, su gestión urbanística, diseño del proyecto arquitectónico, la construcción, comercialización y venta del producto final, marketing, publicidad y servicio postventa. Todo ello con equipos propios. Produce viviendas de primera y segunda residencia, desarrollos turísticos, hoteles, centros comerciales, hospitales, oficinas, residencias de tercera edad, locales, gestión de cooperativas, “build to rent”, alquiler asequible, alquiler con derecho a compra, etC/ Una muy desarrollada digitalización apoyada en IA, optimiza sus procesos y la experiencia del cliente, lo que le ha permitido entregar más de 75.500 viviendas en su historia.

Pryconsa, founded in 1965, is the leading real estate development in Madrid due to its presence, experience, diversification, and sustained growth. Pryconsa covers the entire value chain in the sector, from the acquisition of raw land, urban planning management, and architectural project design to construction, sales of the final product, marketing, advertising and aftersales service. All of this is carried out with inhouse teams. It develops primary and secondary residences, tourist resorts, hotels, shopping centres, hospitals, office buildings, senior living facilities, retail premises, cooperative management, buildtorent projects, affordable rental housing, renttoown schemes, and more. A highly advanced digitalization strategy supported by AI optimizes both its processes and the customer experience, enabling the company to deliver more than 75,500 homes throughout its history.

Q-LIVING REAL ESTATE

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Jenner, 3, Planta 4. 28010 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 674 427 729
alvaro.gonzalez@qlivingrealestate.com
www.qlivingrealestate.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Rosa María Gallego Morales. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Q-Living Real Estate es una gestora de inversiones inmobiliarias española radicada en Madrid, especializada en la creación de fondos y vehículos con estrategia Value Add.

Su foco principal es el desarrollo y gestión de inmuebles residenciales de obra nueva destinados al alquiler asequible (Build-to-Rent) en España.

Su modelo de gestión es totalmente integrado, abarcando desde la estructuración y adquisición de activos hasta la supervisión técnica, financiación, gestión operativa y desinversión.

Q-Living ha gestionado más de 360M€ de equity y desarrollado más de 1.880 viviendas, con vehículos y fondos respaldados por inversores institucionales, family offices e inversores privados, e integrando criterios ESG en todas sus inversiones y procesos operativos.

Q-Living Real Estate is a Spanish real estate investment management firm based in Madrid, specializing in the creation of funds and investment vehicles with a value-add strategy.

Its primary focus is the development and management of new-construction residential properties for affordable rental housing (Build-to-Rent) in Spain.

Its management model is fully integrated, ranging from the structuring and acquisition of assets to technical supervision, financing, operational management, and divestment.

Q-Living has managed over €360 million in equity and developed more than 1,880 housing units, with investment vehicles and funds backed by institutional investors, family offices, and private investors, and integrating ESG criteria into all its investments and operational processes.

REAL ESTATE BUSINESS SCHOOL

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Velázquez, 110. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 640 581 287
info@rebs-edu.com
www.rebs-edu.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- José Antonio Pérez Ramírez. CEO
- Carmen Herrera Checa. Directora Académica
- David Ortega Aguilar. CCO
- Miguel Ángel Medina Jiménez-Andrades. Director Alumni y RR.II
- Francisco Javier Pérez Ramírez. Servicios Corporativos

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

REBS es una escuela de talento y ecosistema estratégico inmobiliario que integra a más de 17.500 profesionales, impulsando sinergias a través de conexiones one-to-one y dinámicas colaborativas. Su modelo se basa en el contacto directo con alumnos y proyectos, trasladando experiencias reales al aula en formatos presencial, streaming y online. La investigación continua del mercado —promociones, zonas, perfiles de cliente e indicadores— sitúa a la red en la vanguardia del sector, compartiendo conocimiento exclusivo.

Desde 1996, su claustro fomenta un aprendizaje bidireccional que enriquece a profesores y alumnos, reforzado por un MBA en constante evolución. Además, REBS difunde tendencias a través del Pulsímetro Inmobiliario y contribuye al desarrollo sostenible, destinando parte de sus beneficios a becas e investigación.

REBS is a real estate talent school and strategic ecosystem bringing together over 17,500 professionals, fostering synergies through one-to-one connections and collaborative dynamics. Its model is built on direct engagement with students and their projects, transferring real-world experience into the classroom across in-person, streaming, and online formats. Continuous market research—covering developments, locations, client profiles, and key indicators—positions the network at the forefront of the sector, delivering exclusive insights to its members.

Since 1996, its faculty has promoted a two-way learning approach that enriches both professors and students, strengthened by a constantly evolving Real Estate MBA. In addition, REBS shares industry trends through its Real Estate Pulse and supports sustainable sector growth by allocating part of its profits to scholarships and research.

REALIA

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 216. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 913 534 400
comunicacion@realia.es
www.realia.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Gerardo Kuri Kaufmann. Vicepresidente del Consejo de Administración
- Ana Hernández Gómez. Directora de Negocio
- Filomeno Ortiz Aspe. Director de Administración y Finanzas
- Javier Faine Garriga. Director de Asesoría Jurídica
- Javier Fainé de Garriga. Director de Suelo y Expansión

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

El Grupo REALIA, con más de 30 años de experiencia, tiene como objeto social promover, gestionar y explotar toda clase de bienes inmuebles. Entre sus áreas de actividad destacan "Patrimonio", consistente en el desarrollo y explotación en arrendamiento de Oficinas, Centros Comerciales y viviendas, y "Promoción", dedicada al desarrollo y venta de viviendas, así como a la gestión urbanística de suelo.

El accionista mayoritario de REALIA, compañía cotizada en bolsa, es INMOCEMENTO (Grupo CEC), que nos garantiza afrontar con solidez y estabilidad los retos actuales del mercado.

The purpose of the REALIA Group, which has more than 30 years' experience, is the development, management and operating of all types of real estate. Its areas of activity include 'Property', consisting of the development and operating, through leasing of offices, shopping centres and rental homes; and 'Development', dedicated to the development and sale of housing, as well as to urban land use management.

The majority shareholders of REALIA, a publicly traded company, are INMOCEMENTO (CEC Group), which ensure the strength and stability to handle the market's current challergers.

RESIDENCIAL CENTRO

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Orense, 68. 28020 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
www.residencialcentro.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Residencial Centro, fundada en 1986, es un grupo privado de empresas dedicado a la promoción inmobiliaria.

Con más de 35 años de experiencia inmobiliaria nos adaptamos con agilidad a los cambios del mercado para impulsar de forma dinámica nuevos proyectos. Fomentamos la innovación y la sostenibilidad como motor de cambio para impulsar la rentabilidad y el rendimiento de nuestros proyectos. Acumulamos una amplia experiencia, a lo largo de nuestra trayectoria hemos promovido proyectos inmobiliarios tanto en España como en Latino América.

Residencial Centro, founded in 1986, is a private group of companies dedicated to property development.

With more than 35 years of real estate experience, we adapt quickly to market changes to dynamically promote new projects. We promote innovation and sustainability as a driving force for change to boost the profitability and performance of our projects. We have accumulated extensive experience, throughout our career we have promoted real estate projects both in Spain and Latin America.

RKS ASSET MANAGEMENT

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Sagasta, 15. Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 910 638 910
comunicacion@rks-am.com
rks-am.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Henry Gallego. Presidente
- Ana Múgica. CEO
- Diego Blanco. Director Inmobiliario
- Chantal Garicano. CFO
- Yago Guibelalde. CIO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

RKS Asset Management es una firma independiente fundada en 2015, especializada en la gestión integral de inversiones inmobiliarias residenciales en alquiler. Su modelo 360° abarca todo el ciclo de inversión, desde la adquisición hasta la optimización y desinversión de activos, con foco en mercados no prime en España. La compañía identifica ineficiencias de mercado para generar valor mediante una gestión activa, eficiente y orientada a resultados. RKS presta servicios a inversores institucionales, SOCIMIs y patrimonios privados, combinando conocimiento local, disciplina financiera y reporting transparente. Con presencia nacional y vocación internacional, impulsa estrategias centradas en vivienda asequible, maximizando rentabilidad y generando impacto social positivo.

RKS Asset Management is an independent firm founded in 2015, specializing in end-to-end management of residential rental real estate investments. Its 360° model covers the full investment lifecycle, from acquisition to optimization and divestment, with a focus on non-prime markets in Spain. The firm identifies market inefficiencies to create value through active, efficient, and results-driven management. RKS serves institutional investors, REITs, and private clients, combining local expertise, financial discipline, and transparent reporting. With a strong national footprint and international ambition, it focuses on affordable housing strategies, maximizing returns while delivering positive social impact.

ROI CAPITAL CASAS COLLECTION

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Velázquez, 27, 1° Drcha. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 649 926 412
honestidadinmobiliaria@casasroicapital.com
www.casasroicapital.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- José Luis López López. Director de Proyectos

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Roi Capital Casas Collection es un equipo de profesionales independientes del mercado inmobiliario, brindándoles un soporte y un acompañamiento excelente y fundamental para el desarrollo y creación de proyectos.

Esta es la historia de Roi Capital Casas Collection, la historia de la emoción que es capaz de suscitar y del equilibrio de los conceptos que como una receta perfecta, hacen única la experiencia de crear un hogar.

Es la historia de nuestros proyectos, que como extensiones de nuestra creatividad se vuelven realidad, convirtiéndose en hogares exclusivos y excepcionales que trazan las líneas del futuro.

Esta es una historia joven, que mira lejos, cultivada en el corazón de la ciudad, que crece junto a las nuevas generaciones que eligen para vivir en ella, de nuestra cultura de la luz y del gusto por el amor que trae el Sol, para crear permanencia a los amantes de las cosas bellas.

Roi Capital Casas Collection is a team of independent real estate professionals, providing excellent and essential support and guidance for the development and creation of projects.

This is the story of Roi Capital Casas Collection, the story of the emotion it evokes and the balance of concepts that, like a perfect recipe, make the experience of creating a home unique.

It is the story of our projects, which, as extensions of our creativity, become reality, transforming into exclusive and exceptional homes that shape the future.

This is a young story, with a long-term vision, nurtured in the heart of the city, growing alongside the new generations who choose to live here, from our culture of light and the love that the sun brings, creating lasting homes for lovers of beautiful things.

RTA MANAGEMENT

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Poeta Rafael Morales, 2. 28703 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 911 105 516
info@rtagrupo.com
www.rtagrupo.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Pedro J. Muñoz perea. CEO
- Gillermo Fernandez Moya. Director Corporativo
- Jose Ramon Galera. Director Arquitectura Interior
- Monica Sanz. Directora de operaciones
- Jesus Galocha Garcia. Director de Expansion

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Empresa de servicios globales del sector inmobiliario, teniendo las siguientes áreas como principales áreas de negocio de la compañía:

- Servicios técnicos y de atención al cliente, teniendo como principales clientes a promotoras y fondos inmobiliarios.

- Construcción, especializados en Proyectos de llave en mano para particulares, retail y oficinas.

- Facility Management, teniendo bajo el paraguas de su gestión más de 20.000 viviendas en todo el territorio nacional.

A global real estate services company with the following main business areas:

- Technical and customer service, primarily serving developers and real estate funds.

- Construction, specializing in turnkey projects for residential, retail, and office buildings.

- Facility Management, overseeing more than 20,000 homes nationwide.

SAVILLS

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 81. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 913 191 314
asesosres@savills.es
www.savills.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Jaime Pascual-Sanchiz. CEO
- Alejandro Campoy. Director General
- Susana Rodríguez. CCO y directora ejecutiva de Living
- Antonio Pleguezuelo. Director Nacional de Urbanismo

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Desde hace más de 170 años, Savills ayuda a las personas a prosperar a través de lugares y espacios, bien sea a una compañía inmobiliaria o a una empresa internacional en expansión, un inversor que desea optimizar su cartera de forma sostenible, o una familia que busca un nuevo hogar.

Cotizada en la Bolsa de Londres, contamos con más de 42.000 profesionales en más de 70 países que colaboran ofreciendo una cobertura y experiencia única en el mundo inmobiliario en el sector terciario y en residencial prime.

Nuestros departamentos de Research y Urbanismo son referencia en la industria de asesoramiento para el sector inmobiliario. A través del análisis de los datos, de soluciones innovadoras y a medida en el entorno local y global, somos capaces de proporcionar a nuestros clientes el poder de decisión que les permite materializar sus objetivos.

For over 170 years, we've been helping people thrive through places and spaces. Whether you're property company or a corporate looking to expand, an investor seeking to sustainably optimise your portfolio or a family trying to find a new home, we bring a truly personal approach to every project, delivering best-in-class insights and advice to help you make better property decisions.

With more than 42,000 professionals dedicated to commercial and prime residential real estate across 70 countries, no matter where you are, we have the expertise to bring your vision to life.

We're leaders in data-driven market research. Whatever your property aspirations, we're here to provide you with more information, answer any questions you may have, or connect you with the right people to help with your needs.

SERVILAND

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de Burgos, 12, Planta 15. 28036 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 942 049 000
contactocorporativo@servilandgu.es
serviland.servihabitat.com/es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Borja Goday. CEO de Serviland
- Sergio Luna. Director de Serviland

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Serviland es la filial independiente y especializada de Servihabitat, cuya actividad se centra en la gestión de suelo, desarrollo de proyectos inmobiliarios (obra nueva y WIPS) y servicios de Project Management y post-venta nivel nacional. Es fruto de la apuesta estratégica por la especialización, con el objetivo de ofrecer un servicio integral y diferencial en desarrollo de suelo y promoción de obra nueva y cooperativas, aportando valor a nuestros clientes.

Cuenta con un equipo multidisciplinar de 50 profesionales y opera bajo un modelo de gestión integral con capacidad para alcanzar todo el ciclo de gestión urbanística. Gestiona una cartera de 2.800 suelos, con potencial para desarrollar 120.000 viviendas en España. Ha impulsado 85 planeamientos en 60 municipios de España. Estas cifras convierten a Serviland en el mayor gestor de suelo de España y una empresa referente del sector.

Serviland is an independent and specialized subsidiary of Servihabitat, focused on land management, real estate project development (new builds and WIPs), as well as Project Management and post-sales services at the national level. It was created as part of a strategic commitment to specialization, with the aim of offering a distinctive service in the analysis and development of land and new construction, providing added value to our clients.

Serviland has a multidisciplinary team of 50 professionals and operates under a comprehensive management model, covering the entire urban planning cycle. The company manages a portfolio of 2,800 land plots, with the potential to develop 120,000 homes. It has spearheaded 85 planning initiatives in 60 municipalities throughout the country. These figures make Serviland the largest land manager in Spain and a leading company in the sector.

SINERGIA24

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 123, Escalera Dcha, 3°B. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 912 058
info@sinergia24.es
www.sinergia24.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Leopoldo Mendoza Faure. Director
- Hugo Sánchez Muñoz. Director

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Somos una empresa dedicada a la gestión integral de proyectos inmobiliarios residenciales, con especialización en el régimen de cooperativa. Además, en Sinergia24 apostamos por la vivienda protegida en el ámbito nacional, una labor que sumamos a nuestra actividad en vivienda libre para facilitar que más familias puedan acceder a su propio hogar.

Nuestro equipo, con más de 25 años de experiencia, está conformado por grandes profesionales del sector inmobiliario y ha participado de la entrega de más de 4.200 viviendas desde 1997.

La calidad, sostenibilidad, el cuidado de los detalles y del medio ambiente son nuestras señas de identidad, trasladando estos valores a los proyectos en los que participamos. Destacamos por nuestra cercanía, transparencia y orden, cualidades que integramos con el uso de las mejores tecnologías y un sólido equipo humano.

We are a company dedicated to the end-to-end management of residential real estate developments, with a specialization in cooperative housing projects. At Sinergia24, we are also committed to the development of regulated and affordable housing across Spain, alongside our activity in open-market residential developments, helping more families gain access to quality homes.

Our team brings together professionals with more than 25 years of experience in the real estate sector and has participated in the delivery of more than 4,200 homes since 1997.

Quality, sustainability, attention to detail and environmental responsibility are key pillars of our identity. We are recognized for our close and transparent approach and for the discipline and organization with which we manage our developments.

SODACROWD

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Lagasca, 123. 28020 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 624 042 968
pablo@sodacrowd.com
sodacrowd.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Emiliano Rapaport. Director general
- Pablo Pérez de Miguel. Director comercial
- Carlos Breva. Director operaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

SodaCrowd es una plataforma de financiación participativa inmobiliaria autorizada y supervisada por la CNMV, especializada en conectar promotores con inversores interesados en participar en proyectos inmobiliarios.

La plataforma ofrece a los promotores una vía complementaria de financiación para sus desarrollos, estructurando operaciones de capital junto a inversores privados a través de un modelo ágil, transparente y adaptado a las necesidades del sector.

Cada oportunidad es analizada mediante un proceso exhaustivo que abarca aspectos técnicos, urbanísticos, legales, comerciales y financieros, con el objetivo de seleccionar proyectos sólidos y alineados con el desarrollo responsable del mercado inmobiliario.

SodaCrowd is a real estate crowdfunding platform authorized and supervised by the CNMV, specialized in connecting property developers with investors interested in participating in real estate projects.

The platform provides developers with an alternative source of financing for their projects, structuring equity investments alongside private investors through an agile, transparent model tailored to the needs of the sector.

Each opportunity undergoes a thorough evaluation process covering technical, urban planning, legal, commercial, and financial aspects, with the aim of selecting solid projects aligned with the responsible development of the real estate market.

SOGEVISO

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. Óscar Esplá, 37. 03007 Alicante

CONTACTOS CONTACTS
+34 900 810 040
sogeviso@sogeviso.com
www.sogeviso.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Fco. Javier Berdié Osuna. Director General
- Javier Gilabert Camí. Director de Gestión Activos y Desarrollo Inmobiliario
- Alejandro Herrera Blanco. Director de Negocio de Alquiler
- Susana Navia Arca. Directora de Desarrollo de Negocio

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Sogeviso (Banco Sabadell) es un gestor de activos inmobiliarios especializado en la gestión socialmente responsable y económicamente sostenible de carteras, aportando valor reputacional a la propiedad, además de experiencia en la gestión de las personas y sus problemáticas socioeconómicas, facilitando la relación propiedad-inquilino.

Su actuación estriba en el conocimiento del inquilino, la evolución de su situación económica y, en familias vulnerables, aplicando un modelo de gestión en base a la misma. En tales casos Sogeviso trabaja para mejorar la capacidad de renta de la unidad familiar, con acciones socioeducativas o de inserción laboral (Contrato Social).

Sogeviso, conocedor del déficit del parque de vivienda asequible, trabaja también en proyectos de colaboración público-privada para el desarrollo, promoción y gestión de viviendas de alquiler asequible.

Sogeviso (Banco Sabadell) is a real estate asset manager specialized in socially responsible and economically sustainable portfolio management, providing reputational value to the property, as well as experience in managing people and their socio-economic problems, making easier the property-tenant relationship.

Its action is based on the knowledge of the tenant, the evolution of their economic situation and, in vulnerable families, applying a management model based on it. In such cases, Sogeviso works to improve the income capacity of the family, with socio-educational or work insertion actions (Social Contract).

Sogeviso is aware of the deficit in the affordable housing stock and is also working on public-private collaboration projects for the development, promotion and management of affordable rental housing.

Solvia

SOLVIA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Vía de los Poblados, 3, Edificio 1, Parque Empresarial Cristalia.
28033 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 900 690 900
comunicacion@solvia.es
www.solvia.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Enrique Tellado. CEO
- Juan Ramón Pérez. Director de Operaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Solvia es la firma líder de servicios inmobiliarios para particulares, empresas e inversores que opera en todos los segmentos del mercado. Es parte de Intrum, compañía internacional de gestión de activos que cuenta en España con una cartera por valor superior a los 50.000 millones de euros, entre los que destacan 150.000 activos inmobiliarios.

Solvia cuenta con una contrastada capacidad de gestión y mantenimiento de todo tipo de activos inmobiliarios, tanto residenciales como terciarios y singulares. Entre sus servicios destacan la comercialización de inmuebles para compra, venta o alquiler, la gestión de carteras de crédito, así como la consultoría, valoración y advisory para inversores. Solvia cuenta con una gran capilaridad gracias a la mayor red comercial del mercado. Para más información, visite www.solvia.es

Solvia is a leading real estate services firm for individuals, businesses, and investors across all market segments. As part of Intrum, a global asset management company, the group manages a portfolio in Spain worth over €50 billion, including 150,000 real estate assets.

With a proven track record in managing and maintaining all types of properties—residential, commercial, and unique assets—Solvia offers a comprehensive range of services. These include property sales, purchases, and rentals, credit portfolio management, as well as consultancy, valuation, and advisory services for investors. Its extensive commercial network, the largest in the market, ensures broad national coverage.

SW
STONEWEG

STONEWEG

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo de la Castellana, 8, 7 Derecha. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 930 153 956
info@stoneweg.com
www.stoneweg.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Jaume Sabater. Co-Founder & CEO
- Joaquín Castellvi. Co-Founder & CIO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Stoneweg es un grupo global de inversión alternativa con sede en Ginebra y parte de SWI Group. Fundado en 2015, ha expandido su plataforma de activos e inversiones tanto de forma orgánica como mediante adquisiciones estratégicas. Actualmente gestiona alrededor de 11.000 millones de euros (1) en activos bajo gestión.

Es un socio de confianza para una amplia variedad de inversores globales y locales, ofreciendo soluciones a medida como club deals, joint ventures y coinversiones. Cuenta con un sólido historial en diversas estrategias, privadas y cotizadas, y en múltiples clases de activos.

El Grupo dispone de una red consolidada de equipos operativos locales dedicados a identificar, desarrollar y gestionar inversiones a nivel global. Emplea a más de 250 profesionales en 23 oficinas en 16 países, cubriendo Europa, Estados Unidos y Singapur.

(1).Incluye SWI Group e Iteram.

Stoneweg is a global alternative investment group headquartered in Geneva and part of SWI Group. Founded in 2015, it has expanded its alternative assets and investment platform both organically and through strategic acquisitions. The Group currently manages around €11 billion (1) in assets under management.

Stoneweg is a trusted partner and investment manager for a wide range of global and local investors, capital allocators and financial institutions. Through tailored solutions, including club deals, joint ventures and co-investments, it has a strong track record across private and listed strategies and multiple asset classes.

The Group relies on an established network of local operating teams focused on identifying, developing and managing investments globally. It employs over 250 professionals across 23 offices in 16 countries covering Europe, the US and Singapore.

(1) Including SWI Group and Iteram.

TINSA ESPAÑA BY ACCUMIN

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ José Echegaray, 9. 28232 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 937 727 500
info@tinsa.es
www.tinsa.es/en/web/

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- James Cornell. CEO de Accumin
- José Antonio Hernández Calvín. Director General de Tinsa España by Accumin
- Enrique Gutiérrez. Director de Entidades Financieras de Tinsa España by Accumin
- Daniel Moreno. Director de Negocio y Red Nacional de Ventas de Tinsa España by Accumin
- David Paramio. Director de Consultoría y Sostenibilidad de Tinsa España by Accumin

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Tinsa by Accumin es la plataforma independiente más grande de Europa y Latinoamérica, especializada en valoración, consultoría inmobiliaria y análisis de datos. Desde 1985, nuestro compromiso con la excelencia nos ha posicionado como un referente en el mercado, soportado en una red de más de 2.000 técnicos. Ofrecemos soluciones expertas en tasación, consultoría energética y valoración de todo tipo de activos.

Tinsa forma parte de Accumin, un líder global e independiente que se centra en la valoración y consultoría inmobiliaria, software e inteligencia, y gestión de riesgos. Combinando las capacidades de más de 20 empresas con décadas de experiencia en tres continentes, en Accumin ayudamos a nuestros clientes a navegar la incertidumbre y el riesgo para alcanzar sus objetivos.

Tinsa by Accumin is the largest independent platform in Europe and Latin America specialized in valuation, real estate consulting and data analysis. Since 1985, our commitment to excellence has positioned us as a benchmark in the market, supported by a network of more than 2,000 technicians. We offer expert solutions in appraisal, energy consulting and valuation of all types of assets.

Tinsa is part of Accumin, a global, independent leader focused on real estate valuation and consulting, software and intelligence, and risk management. Combining the capabilities of more than 20 companies with decades of experience across three continents, Accumin helps our clients navigate uncertainty and risk to achieve their goals.

TOP GESTIÓN

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Príncipe de Vergara, 120, Escalera 3 - 1º Planta. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 912 904 494
topgestionmadrid@grupotopgestion.com
www.grupotopgestion.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Óscar Presa Ibáñez. CEO
- María Emilia Alarcón Saiz. Directora General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Top Gestión es una sociedad de reconocido prestigio, habiendo gestionado promociones residenciales en los territorios de Andalucía, Alicante, Murcia, Madrid y Guadalajara.

En la actualidad, la compañía posee más de 2.800 viviendas en cartera, con un volumen de negocio que supera los 1MM euros, centrado en el desarrollo de promoción inmobiliaria como principal área de negocio.

Top Gestión, consolida su posicionamiento en la Costa del Sol con promociones residenciales de lujo en El Higuerón (Fuengirola), Marbella y Málaga. Además, está presente en Ibiza, Valencia, Alicante, Murcia, Madrid y Guadalajara.

Siguiendo con su plan de expansión, seguirá afianzando su posición en las zonas prime de Andalucía, Madrid y Guadalajara con el objetivo de continuar ofreciendo viviendas más sostenibles, eficientes y exclusivas.

Top Gestión is a highly reputable company, having managed residential developments in Andalusia, Alicante, Murcia, Madrid, and Guadalajara.

Currently, the company has a portfolio of over 2,800 homes, with a business volume exceeding €1 million, focused on real estate development as its main area of ??business.

Top Gestión is consolidating its position on the Costa del Sol with luxury residential developments in El Higuerón (Fuengirola), Marbella, and Málaga. It also has a presence in Ibiza, Valencia, Alicante, Murcia, Madrid, and Guadalajara.

Continuing its expansion plan, it will further strengthen its position in prime areas of Andalusia, Madrid, and Guadalajara with the aim of continuing to offer more sustainable, efficient, and exclusive homes.

TORRE RIOJA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Mesena, 22. 28033 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 913 190 319
contacto@torrerioja.com
www.torrerioja.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Angel Soria. Presidente y Consejero Delegado
- Sara Liñana Ribera. Secretaria Consejero y Directora Asesoría Jurídica
- Francisco Stuyck Lapetra. Vocal y CFO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

La actividad de la compañía se inicia en el sector residencial en 1953 a través de otra sociedad. Desde 1971 opera a través de la sociedad Torre Rioja, orientando su estrategia a la promoción y gestión patrimonial de edificios de oficinas. En la actualidad es referente en inversión inmobiliaria patrimonialista especializada en este segmento, con más de 800 millones de € invertidos.

Reconocida en el mercado de oficinas premium, destaca por la tecnología, el confort y la eficiencia de sus edificios. Sus clientes valoran especialmente la eficiencia operativa, los bajos costes de mantenimiento y la atención personalizada. 6 de sus edificios cuentan con certificación LEED Platinum. Su cartera supera los 170.000 m² de oficinas y más de 5.000 plazas de garaje, además de otros activos. Actualmente tiene en desarrollo proyectos residenciales, hoteleros, de oficinas y residencias de estudiantes.

The company began operating in the residential sector in 1953 through another company. Since 1971, it has been operating through Torre Rioja, focusing its strategy on the development and asset management of office buildings. It is currently a leader in asset-based real estate investment specialising in this segment, with more than €800 million invested.

Recognised in the premium office market, it stands out for the technology, comfort and efficiency of its buildings. Its clients particularly value its operational efficiency, low maintenance costs and personalised service. 6 of its buildings have LEED Platinum certification. Its portfolio exceeds 170,000 sqm of office space and more than 5,000 parking spaces, in addition to other assets. It currently has residential, hotel, office and student residence projects under development.

TRINOSA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Bueso Pineda, 7. 28043 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 917 123 161
info@trinosa.com
www.trinosa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Oscar Trinidad Miras Gómez. Fundador
- Ricardo Miras Martínez. Director general
- Javier Cuesta Samperio. Gerente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Trinosa es una promotora española con más de 30 años de trayectoria y más de 2.000 viviendas desarrolladas, promovidas y comercializadas.

Abordamos cada promoción con un enfoque integral que conecta lectura del entorno, definición de producto, diseño orientado al uso real, seguimiento técnico exigente y una comercialización basada en información clara, trazabilidad y acompañamiento constante.

En un sector cambiante, trabajamos con un principio estable: valores sólidos para tiempos líquidos. Creemos que el sector se fortalece cuando eleva estándares, con calidad constructiva verificable, decisiones bien argumentadas y relaciones profesionales a largo plazo con todos los agentes que intervienen en cada proyecto.

En Trinosa impulsamos promociones pensadas para sostenerse en el tiempo y responder con rigor a las necesidades de quienes van a vivirlas.

Trinosa is a Spanish property developer with more than 30 years of experience and over 2,000 homes developed, promoted and marketed.

We approach each development with a comprehensive strategy that combines an understanding of the environment, product definition, design geared towards real use, rigorous technical monitoring and marketing based on clear information, traceability and constant support.

In a changing sector, we work with a stable principle: solid values for fluid times. We believe that the sector is strengthened when it raises standards, with verifiable construction quality, well-argued decisions and long-term professional relationships with all the agents involved in each project.

At Trinosa, we promote developments designed to stand the test of time and respond rigorously to the needs of those who will live in them.

TWIN PEAKS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Príncipe de Vergara, 37, 6°D. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 910 533 666
info@twinpeakscapital.com
www.twinpeakscapital.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Jesús Moler. Director General
- Daniel Hoyos. Director de Expansión
- Pablo Gomendio. Asociado de Inversión
- Javier Pérez. Director Técnico
- Víctor Gómez. Director de Operaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Twin Peaks es un promotor de origen español especializado en inversión, promoción y gestión de proyectos inmobiliarios en España. Gestiona una cartera de 425 millones de euros en activos bajo gestión y más de 2.000 unidades en varias fases de desarrollo, que incluyen proyectos build to sell, build to rent y flex living.

Desde su fundación en 2016, la compañía ha consolidado una posición destacada en el desarrollo de soluciones residenciales modernas, sostenibles y orientadas al usuario final, apoyándose en un equipo multidisciplinar con amplia experiencia en la gestión y ejecución integral de proyectos.

Twin Peaks is a Spanish-origin developer specializing in the investment, development, and management of real estate projects in Spain. It manages a portfolio of €425 million in assets under management and more than 2,000 units in various stages of development, including build-to-sell, build-to-rent, and flex living projects.

Since its founding in 2016, the company has established a strong position in the development of modern, sustainable residential solutions focused on the end user, supported by a multidisciplinary team with extensive experience in the comprehensive management and execution of projects.

UPPOL BUSINESS DEVELOPMENT, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Orense, 18, 6-3. 28020 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 659 907 420
info@uppol.com
https://www.uppol.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Agustín Sánchez Guisado. Fundador y Director General
- Anabel Coya Martín. Directora de Legal Coorporativo
- Agustín Sanchez Asensio. Director de Proyectos y Operaciones de Ingeniería
- Maribel Coya Martín. Directora de Administración y contabilidad

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

UPPOL es una compañía especializada en gestión urbanística con demostrada experiencia en desarrollo del suelo y planeamiento, especialmente, en la Comunidad de Madrid. Fundada por Agustín Sánchez Guisado, Ingeniero de Caminos, la empresa se ha consolidado como un referente del sector gracias a su rigor técnico, su enfoque estratégico y una relación cercana y transparente con el cliente.

UPPOL está participando en actuaciones urbanísticas de referencia en municipios como Torrejón de Ardoz, San Fernando de Henares, Brunete o Villanueva de la Cañada, entre otros, contribuyendo al desarrollo ordenado y sostenible de nuevos ámbitos residenciales y terciarios.

Con una trayectoria consolidada y una visión orientada a la excelencia, UPPOL continúa impulsando proyectos urbanísticos con un enfoque profesional, responsable y alineado con las necesidades reales del territorio y de sus promotores.

UPPOL is a company specialized in urban planning management with proven experience in land development and planning, particularly within the Community of Madrid. Founded by Agustín Sánchez Guisado, a Civil Engineer, the firm has become as a benchmark in the sector thanks to its technical excellence, strategic vision, and a client-focused approach built on transparency and close collaboration.

UPPOL is currently involved in flagship urban initiatives in municipalities such as Torrejón de Ardoz, San Fernando de Henares, Brunete, and Villanueva de la Cañada, among others, helping shape sustainable, well planned residential and tertiary areas.

With a strong track record and a commitment to excellence, UPPOL continues to drive forward urban development projects with a professional, responsible approach aligned with the real needs of the territory and its developers.

UVE VALORACIONES, S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Ombú, 3, Planta 11. 28045 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 629 024 433
uve@v-valoraciones.es
v-valoraciones.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Germán Pérez Barrio. Presidente
- Manuel López-Quiroga Rodriguez. Director General
- Carlos González-Besada Mateo. Director Técnico

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

UVE VALORACIONES S.A. es una sociedad de tasación homologada en el Banco de España, constituida en mayo de 2011 y que valora en toda España

UVE VALORACIONES S.A. is an appraisal company approved by the Bank of Spain, established in May 2011 and carries out appraisals throughout Spain.

VALFONDO INVESTMENT MANAGEMENT

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Sanclemente, 26, 3º. 50001 Zaragoza

CONTACTOS CONTACTS
+34 976 301 822
info@valfondo.com
www.valfondo.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Juan Jose Vera Villamayor. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Valfondo Investment Management es una gestora de inversión especializada en el desarrollo, gestión y comercialización de activos logísticos.

Con más de dos décadas de experiencia, la compañía integra diseño, ingeniería, sostenibilidad y excelencia operativa para desarrollar activos logísticos llave en mano y de última generación.

Valfondo acompaña a inversores y operadores a lo largo de todo el ciclo del proyecto, desde la identificación del suelo hasta la gestión integral de los activos, con un enfoque en la creación de valor a largo plazo y soluciones adaptadas a las necesidades del mercado.

Actualmente, Valfondo gestiona una cartera de 57 activos logísticos valorados en 1.800 millones de euros, ubicados en los principales corredores logísticos de la Península Ibérica y Francia.

Valfondo Investment Management is an investment management company specialized in the development, management, and commercialization of logistics assets.

With more than two decades of experience, the company integrates design, engineering, sustainability, and operational excellence to deliver turnkey, state-of-the-art logistics assets.

Valfondo supports investors and occupiers throughout the entire project lifecycle, from land sourcing to the comprehensive management of assets, with a focus on long-term value creation and solutions tailored to market needs.

Valfondo currently manages a portfolio of 57 logistics assets valued at €1.8 billion, located across the main logistics corridors of the Iberian Peninsula and France.

INGENIERIA VALLADARES

VALLADARES INGENIERÍA, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Julián Camarillo, 42. 28037 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 917 431 455
comunicacion@i-valladares.com
i-valladares.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Javier Valladares López. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Somos una empresa española fundada en 1999 con sede en Madrid, especializada en servicios técnicos de ingeniería para edificación.

Nuestro equipo multidisciplinar de ingenieros, arquitectos y técnicos permite abordar proyectos complejos con visión integral y adaptarse a las necesidades de cada cliente.

Ofrecemos diseño y cálculo de estructuras, proyectos de instalaciones eléctricas y mecánicas, consultoría en sostenibilidad y eficiencia energética, modelado BIM, certificaciones energéticas, supervisión y puesta en marcha de obras.

La propuesta innovadora y el uso de tecnologías avanzadas nos han posicionado como referencia en ingeniería de edificios residenciales, comerciales e industriales en España.

Hemos participado en proyectos emblemáticos tanto públicos como privados y contamos con acreditaciones oficiales en eficiencia energética, seguridad industrial y BIM

We are a Spanish company founded in 1999 and based in Madrid, specialising in technical engineering services for building projects.

Our multidisciplinary team of engineers, architects, and technicians enables us to tackle complex projects with a comprehensive approach and adapt to each client's needs.

We offer structural design and calculations, electrical and mechanical installation projects, sustainability and energy efficiency consulting, BIM modelling, energy certifications, as well as supervision and commissioning of works.

Our innovative approach and use of advanced technologies have positioned us as a leading reference in engineering for residential, commercial, and industrial buildings in Spain.

We have participated in major public and private projects and hold official accreditations in energy efficiency, industrial safety, and BIM.

valum

VALUM

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de Europa, 26. 28224 Pozuelo de Alarcón. Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 607 147 147
info@valumre.com
www.valumre.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Jesús Rodríguez Estrada. CEO
- Paloma Ruiz Azqueta. COO
- Laura Barroso Robles. Directora de Canal Digital & Marketing
- Guillermo Beltrán Crespo. Director Comercial
- David Fernández Camuñas. Director Técnico

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En Valum seguimos evolucionando como firma de referencia en valoración y asesoramiento estratégico inmobiliario. Con más de 15 años de experiencia, nos hemos consolidado como una de las Sociedades de Tasación de mayor crecimiento y como referente en Smart Data Inmobiliario.

Colaboramos de forma estratégica con grandes compañías del sector: fondos de inversión nacionales e internacionales, aseguradoras, SOCIMIs, family offices, grandes patrimonios y cliente internacional, con presencia en Marbella a través de nuestra delegación. Combinamos conocimiento técnico, análisis avanzado de datos y visión global para acompañar operaciones complejas y decisiones de inversión.

Nuestro porfolio incluye tasaciones ECO y RICS, valoraciones, Project Monitoring, Due Diligence técnica y estudios de mercado y viabilidad, con foco en activos singulares, portfolios y operaciones corporativas.

At Valum, we continue to evolve as a leading firm in real estate valuation and strategic advisory. With more than 15 years of experience, we have established ourselves as one of the fastest-growing appraisal companies and a benchmark in Real Estate Smart Data.

We work strategically with major players in the sector, including national and international investment funds, insurance companies, SOCIMIs, family offices, large private wealth holders and international clients, with a strong presence in Marbella through our local office. We combine technical expertise, advanced data analysis and a global perspective to support complex transactions and investment decisions.

Our portfolio includes ECO and RICS valuations, Project Monitoring, Technical Due Diligence, as well as market and feasibility studies, with a strong focus on prime assets, ortfolios and corporate transactions.

VELZIA
HOMES

VELZIA

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de Manoteras, 24. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 919 890 454
info@velzia.com
velzia.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Chany Chapnik. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Velzia es una empresa con sede en Madrid especializada en reformas integrales de viviendas y desarrollo inmobiliario. Nacimos transformando hogares y, con el tiempo, hemos evolucionado hacia un modelo integral que combina diseño, construcción e inversión inmobiliaria. Con más de 500 reformas completas realizadas, nuestro equipo multidisciplinar —arquitectos, interioristas, ingenieros y técnicos— gestiona cada proyecto desde el diseño inicial hasta la entrega final. En Velzia unimos calidad constructiva, diseño contemporáneo y una visión inmobiliaria para transformar espacios, mejorar la vida de las personas y generar valor duradero en cada propiedad.

Velzia is a Madrid-based company specialized in full home renovations and real estate development. Originally founded to transform residential spaces, the company has evolved into an integrated model that combines design, construction and property investment. With more than 500 complete renovations delivered, our multidisciplinary team of architects, interior designers, engineers and technical specialists manages each project from initial concept to final delivery. Velzia brings together construction quality, contemporary design and real estate expertise to transform spaces, enhance everyday living and create long-term value in every property.

VENCAR CAPITAL

VENCAR CAPITAL, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Alfonso XII, 10, 2º, Izqda. 28014 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 561 748
info@vencarcapital.com
vencarcapital.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Carlos Ledo Angulo. CEO
- Venancio Alberca Gómez Galán. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En Vencar Capital, somos tu promotora inmobiliaria de confianza en Madrid, especializada en la rehabilitación de viviendas exclusivas en zonas emblemáticas. Desde nuestra sede en Madrid, impulsamos proyectos residenciales que combinan diseño contemporáneo, eficiencia energética y ubicación privilegiada.

Con una sólida trayectoria en el mercado inmobiliario, nuestro equipo de arquitectos, diseñadores y constructores transforman cada espacio en una propuesta residencial que combina funcionalidad, estética y sostenibilidad. Nos enfocamos en rehabilitar inmuebles en España que respondan a las necesidades de compradores exigentes, tanto a nivel de diseño como de responsabilidad ambiental.

En Vencar Capital, te acompañamos en cada etapa del proceso, garantizando transparencia, asesoramiento personalizado y una experiencia inmobiliaria de alto nivel.

Vencar Capital, is a reliable real estate developer in Madrid, specialized in the rehabilitation of exclusive properties located in emblematic areas. From our headquarters in Madrid, we boost residential projects that combine contemporanean design, energy efficiency and a privileged location.

With a solid trajectory in Madrid's real estate market, our team of architects, designers and constructors transform every space in a residential proposal that blends functionality, aesthetic and sustainability. We focus on rehabilitating estates in Spain that respond to the necessities of demanding buyers, from design level to environmental responsibility.

At Vencar Capital, we accompany you in every step of the way, guaranteeing transparency, personalized consulting and the highest level of real estate experience.

VÍA ÁGORA
LOOKING TO THE FUTURE

VÍA ÁGORA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Conde de Peñalver, 45 2ª y 6ª Planta. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 918 318 808
info@viaagora.com
www.viaagora.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Juan Antonio Gómez-Pintado. Presidente
- Patricia Hernández. CEO
- Daniel Cuervo. Director General Corporativo y de Negocio
- Rosa Peña. Directora General de Operaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

VÍA ÁGORA es una empresa especializada en la gestión y desarrollo de activos inmobiliarios, con una amplia trayectoria en el sector promotor. Fundada en 2007, su modelo de negocio se basa en la innovación, la sostenibilidad y la eficiencia.

La empresa apuesta por la industrialización y la descarbonización en sus proyectos, aplicando metodología BIM para asegurar precisión en el diseño y ejecución. Sus promociones cuentan con la mejores calificaciones energéticas y sistemas constructivos avanzados, creando espacios innovadores que fomentan la interacción y el bienestar.

Tiene presencia en Madrid y Andalucía, aunque continúa expandiéndose por toda España.

Junto a Bankinter Investment, ha creado Palatino Residencial, un vehículo de inversión alternativo enfocado en viviendas para alquiler, con el objetivo de alcanzar 6.000 viviendas y 1.000 millones de euros en inversión.

VÍA ÁGORA is a company specialized in the management and development of real estate assets, with extensive experience in the development sector. Founded in 2007, its business model is based on innovation, sustainability and efficiency.

The company focuses on industrialization and descarbonization in its projects, applying BIM methodology to ensure precision in design and execution. Its developments have the best energy ratings and advanced construction systems, creating innovative spaces with common areas that promote interaction and well- being.

With a presence in Madrid and Andalusia, VÍA ÁGORA continues to expand throughout Spain.

Together With Bankinter Investment, it has created Palatino Residencial, an alternative investment vehicle focused on rental housing, with the goal of reaching 6.000 homes and 1 billion euros in investment.

vía célere

VÍA CÉLERE

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Ulises, 16-18. 28043 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 572 739
info@viacelere.es
viacelere.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Héctor Serrat. Consejero Delegado
- Miguel Ángel González. Director General de Negocio
- Julio García. Director General de Operaciones
- Aurelio Díez. Director General de Suelo

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Vía Célere es una compañía que lidera proyectos de desarrollo, inversión y gestión de activos inmobiliarios y es uno de los grupos inmobiliarios españoles independientes más solventes y activos en su expansión. Desde el año 2019, tras la integración de los activos de Aelca, es una de las mayores promotoras residenciales españolas por valoración de activos.

Vía Célere lidera la nueva era de la promoción residencial, impulsada por el valor añadido que supone contar con un equipo multidisciplinar y la garantía de su track record: más de 15.000 viviendas entregadas. Además, es una compañía innovadora, comprometida con sus stakeholders y con el desarrollo profesional de sus empleados.

Vía Célere cuenta actualmente con más de 2.100 viviendas en construcción y de una cartera de 3.400 viviendas en venta.

Vía Célere is a company that leads real estate development, investment and asset management projects and is one of the most solvent and actively expanding independent Spanish real estate groups. Since 2019, following the integration of Aelca's assets, it is one of the largest Spanish residential developer by asset valuation.

Vía Célere is leading the new era of residential development, driven by the added value of having a multidisciplinary team and the guarantee of its track record: more than 15,000 homes delivered. It is also an innovative company, committed to its stakeholders and to the professional development of its employees.

Vía Célere currently has more than 2,100 homes under construction and a portfolio of 3,400 homes for sale.

VÍVEME REAL ESTATE MANAGEMENT

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Segundo Mata, 1 - 3ª Planta, Oficina 11. 28224 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 914 679 715
info@viveme.es
www.viveme.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Mariam Martín. Directora General
- Juan Carlos Bartolomé. Director Inmobiliario
- Ana Martín. Directora Comercial y de Marketing
- Fernando Ruibal. Director Financiero

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

VÍVEME especialistas en gestión, promoción y comercialización de viviendas de obra nueva en régimen de cooperativa. Nuestra prioridad es ofrecer hogares de calidad, sostenibles y asequibles.

En VÍVEME, situamos al cliente en el centro de todo el proceso, acompañándolo desde el primer contacto hasta la entrega de llaves de su hogar.

En VÍVEME empleamos nuevas tecnologías para optimizar y automatizar procesos, mejorando la experiencia del cliente.

Desde 2014 hemos gestionado 2.100 viviendas el 81% son asequibles. Actualmente contamos con 10 promociones, 700 viviendas en Madrid, situadas en Cañaveral, Berrocales, Loeches, Villanueva del Pardillo, Pozuelo y San Sebastián de los Reyes, a precios asequibles destinadas al acceso a la primera vivienda.

Profesionalidad, experiencia, compromiso y calidad son los pilares que nos definen en VÍVEME.

VÍVEME specializes in the management, development and commercialization of newly built homes under the cooperative model. Our priority is to offer high-quality, sustainable and affordable homes.

At VÍVEME, we place the client at the center of the entire process, supporting them from the first contact through to the handover of their home.

We leverage new technologies to optimize and automate processes, enhancing the customer experience.

Since 2014, we have managed 2,100 homes, 81% of which are affordable. We currently have 10 developments comprising 700 homes in Madrid, located in Cañaveral, Berrocales, Loeches, Villanueva del Pardillo, Pozuelo and San Sebastián de los Reyes, all at affordable prices aimed at facilitating access to first homes.

Professionalism, experience, commitment and quality are the pillars that define VÍVEME.

WELZ

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Serrano 20. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 911 813 366
info@welz.co
www.welz.co

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Diego Gormaz. Co-Founder & Managing Partner
- Isabel Moro. Co-Founder & Managing Partner

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Welz es una plataforma líder de financiación alternativa en el sector inmobiliario que ofrece soluciones de financiación flexibles e innovadoras a promotores en Iberia. Desde su inicio en 2017, la plataforma ha invertido más de €650 millones en más de 200 transacciones. Welz sigue un enfoque de inversión deal-by-deal, coinvirtiendo junto a inversores institucionales, family offices e inversores privados, asegurando una sólida alineación de intereses. La plataforma cuenta con un equipo de más de 50 profesionales con amplia experiencia en el sector inmobiliario y en estructuración financiera. Welz origina, analiza, estructura y gestiona activamente inversiones, centrándose principalmente en el sector residencial, especialmente en vivienda asequible en los principales mercados urbanos de España.

Welz is a leading real estate direct lending platform providing alternative financing to developers across Iberia. Since inception in 2017, the firm has deployed over €650 million across more than 200 transactions. Welz follows a deal-by-deal investment approach, co-investing alongside institutional investors, family offices, and private investors, ensuring strong alignment of interests. The platform is supported by a team of over 50 professionals with deep expertise in real estate and financial structuring. Welz originates, filters, selects, underwrites, and actively manages investments, focusing primarily on residential developments, particularly middle-income housing in Spain's Tier-1 urban markets.

ZAPATA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Génova, 27, 4º. 28004 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 913 102 348
www.zapata.es

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Zapata se constituyó en 1965 y su actividad principal actualmente consiste en la urbanización, promoción de suelo y vivienda, alquiler de viviendas, así como la gestión y explotación de depósitos controlados de RCDs. Desarrolla su actividad promotora en Madrid y tiene un modelo de diversificación del negocio en actividades relacionadas con el medio ambiente, a través de la sociedad Salmedina Tratamiento de Residuos Inertes con el objeto de explotar plantas de tratamiento y reciclaje de residuos inertes en Madrid. Interviene de una forma muy activa en la actuación urbanística de Valdecarros, en Madrid cuya extensión es de 19 millones de m², la mayor de España y uno de los proyectos inmobiliarios más importantes de Europa. Zapata desarrolla mayoritariamente su actividad promotora, principalmente en la zona Sureste de la capital y de la Comunidad de Madrid.

Zapata was incorporated in 1965 and its main activity currently consists of urbanisation, land and housing development, housing rental, as well as the management and operation of controlled deposits of construction and demolition waste. It carries out its development activity in Madrid and has a model of diversification of business in activities related to the environment, through the company Salmedina Tratamiento de Residuos Inertes with the aim of operating plants of treatment and recycling of inert waste in Madrid. He is actively involved in the Valdecarros urban development project at Madrid, which covers an area of 19 million m², the largest in Spain and one of the most important real estate projects in Europe. Zapata's main development activity is mainly in the area Southeast of the capital and the Community of Madrid

OTROS ASOCIADOS
ANOTHER MEMBERS

- ACCIONA LIVING & CULTURE
- ALQUILER SEGURO
- BISBEL HISPANIA, S.L.
- BROSH DESARROLLOS INMOBILIARIOS, S.L.
- CATELLA
- COGESA
- CONSTRUCCIONES INMUEBLES Y VIVIENDAS, S.A. (CIVISA)
- CONSTRUCCIONES RESIDENCIALES Y SOCIALES, S.A.
- GRUPO CATENANIA
- INMOBILIARIA SANDI, S.L.
- KRONOS
- MEDAN AM
- MOYUA HOMES, S.L.
- OBRA NUEVA.COM
- SERRANO ALBERCA & CONDE
- SINGLE HOME, S.A.
- SUKIA
- TECTUM ALQUILER RESIDENCIAL
- TORIMBIA, S.A.
- URBANIA REAL ESTATE
- VALDEMERA AGROPECUARIA, S.L.

NUESTROS SOCIOS COLABORADORES

OUR COLLABORATING PARTNERS

ASPRIMA
ASOCIACIÓN DE PROMOTORES INMOBILIARIOS DE MADRID



ASEFA, SMA SA, SUCURSAL EN ESPAÑA

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de Manoteras, 32, Edificio A. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 917 812 200
marketing@asefa.es
www.asefa.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1972

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Jacques Chanut

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Isabel de Jorge. Directora general
- José Manuel García Rivero. Director general adjunto
- Eusebio Martín. Director informática

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ASEFA cuenta con una trayectoria de más de cincuenta años al servicio de las empresas del sector de la construcción y la promoción inmobiliaria, acompañándolas en la gestión y aseguramiento de los riesgos derivados de su actividad.

Su modelo de negocio se apoya en un alto grado de especialización en seguros de riesgos técnicos, sustentado por un equipo experto y comprometido, y abarca los ramos de Construcción, Caución, Responsabilidad Civil y Avería de Maquinaria. Esta especialización ha permitido a ASEFA consolidarse como referente del sector, liderando durante los últimos once años el ranking de ICEA en el seguro decenal de daños.

Asimismo, ha sido reconocida por décimo año consecutivo como la compañía mejor valorada en Ramos Técnicos en el Barómetro ADECOSE 2025, un reconocimiento que refleja la confianza y valoración de los profesionales de la mediación.

Servicio, calidad, experiencia e innovación definen la forma de actuar de ASEFA y se traducen en soluciones aseguradoras sólidas, diferenciales y adaptadas a las necesidades reales de cada cliente.

ASEFA has more than fifty years of experience serving companies in the construction and real estate development sector, supporting them in the management and insurance of the risks arising from their activity.

Its business model is based on a high level of specialization in technical risk insurance, supported by a highly qualified and committed team, and covers the lines of Construction, Surety, Liability and Machinery Breakdown. This specialization has enabled ASEFA to establish itself as a benchmark in the sector, leading the ICEA ranking in Decennial Liability Insurance for the last eleven years.

In addition, ASEFA has been recognized for the tenth consecutive year as the highest-rated company in Technical Lines in the ADECOSE Barometer 2025, a distinction that reflects the trust and recognition of insurance mediation professionals.

Service, quality, experience and innovation define ASEFA's approach and translate into solid, differentiated insurance solutions tailored to the real needs of each client.



PROYECTO

ATRAER LA INVERSIÓN

Uno de los grandes retos del sector residencial hoy es atraer inversión. Y para lograrlo, es imprescindible generar confianza y certidumbre.

En este contexto, un programa de seguros sólido y adaptado al riesgo real de cada proyecto es clave y se convierte en un aliado estratégico: refuerza la seguridad jurídica, protege frente a contingencias y aporta estabilidad a promotores e inversores.

Junto con la agilización de trámites, un marco fiscal estable y una regulación duradera, el seguro reduce incertidumbres, crea un entorno previsible y facilita decisiones de inversión sostenibles

PROJECT

ATTRACT INVESTMENT

One of the major challenges facing the residential sector today is attracting investment. To achieve this, it is essential to generate trust and certainty.

In this context, a robust insurance program tailored to the real risk of each project becomes a key strategic ally: it strengthens legal certainty, protects against contingencies, and provides stability for developers and investors.

Together with streamlined procedures, a stable tax framework and long-term regulation, insurance reduces uncertainty, creates a predictable environment and facilitates sustainable investment decisions.



GROHE Pure Freude an Wasser

GROHE ESPAÑA

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de Sarrià, 106 , Local GROHE. 08017 Barcelona

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 933 368 850
grohe.es@lixil.com
www.grohe.com/es-ES

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1936

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Bruno Borges. Leader, Iberia
- Manel López. Leader, Project Channel Spain

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

GROHE es una marca global líder en soluciones integrales de baño y equipamiento de cocina. La compañía es parte de LIXIL Group Corporation desde 2014, fabricante pionero de productos para el agua y el hogar. Como marca internacional, GROHE sigue los valores de la firma en tecnología, calidad, diseño y sostenibilidad, buscando así ofrecer “Pure Freude an Wasser".

La firma presenta soluciones y servicios que mejoran la vida, como GROHE QuickFix, GROHE Profesional y su submarca premium GROHE SPA. Cada uno de estos portfolios incluye soluciones específicas para los diferentes públicos.

Con la gestión del agua como eje central de su actividad, la marca implementa la Estrategia de Impacto de LIXIL mediante una cadena de valor diseñada para reducir el consumo de recursos naturales. Este compromiso se materializa en centros de producción con certificación de neutralidad de CO2 [mediante reducción y compensación verificada], la eliminación de plásticos de un solo uso en los embalajes de sus productos, y el desarrollo de tecnologías de eficiencia hídrica.

GROHE is a leading global brand for integrated bathroom and kitchen equipment solutions. The company has been part of the LIXI Group Corporation since 2014, a pioneering manufacturer of water and household products. As an international brand, GROHE follows the firm's values of technology, quality, design and sustainability, seeking to deliver "Pure Freude an Wasser".

The firm presents life- enhancing solutions and services such as GROHE QuickFix, GROHE Professional and its premium sub-brand GROHE SPA. Each of these portfolios includes specific solutions for different audiences.

With water management at the core of its business, the brand implements LIXIL’s Impact Strategy through a value chain designed to reduce the consumption of natural resources. This commitment is reflected in production facilities certified as CO2 -neutral [through verified reduction and offsetting], the elimination of single-use plastics in product packaging, and the development of water-efficiency technologies.



PROYECTO PROJECT

LEVITT LAZAREJO

Las Rozas, Madrid

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

En Las Rozas, Lazarejo de Levitt ofrece villas de vanguardia donde la luz y la conexión con la naturaleza son protagonistas. Estas viviendas apuestan por la excelencia con griferías GROHE, como el sistema de ducha Euphoria y la línea Essence tanto en baño como en cocina. Gracias a la variedad de acabados y opciones, se logra un diseño coordinado de estética minimalista que eleva la personalización y el confort en un entorno de máxima exclusividad. Con GROHE, cada detalle de tu hogar refleja diseño, calidad y sostenibilidad.

In Las Rozas, Levitt's Lazarejo offers cutting-edge villas where light and a connection with nature take center stage. These homes are committed to excellence with GROHE fittings, such as the Euphoria shower system and the Essence range for both bathrooms and kitchens. Thanks to the wide variety of finishes and options, a coordinated minimalist aesthetic is achieved, enhancing personalization and comfort in an environment of maximum exclusivity. With GROHE, every detail of your home reflects design, quality, and sustainability.



PROYECTO PROJECT

SOMOSAGUAS NATURA

Pozuelo de Alarcón, Madrid

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

En Pozuelo, uno de los enclaves más exclusivos de Europa, Somosaguas Natura presenta tres villas que evocan un manto vegetal bajo la corriente del deconstructivismo. Este diseño audaz se complementa con la ducha Rainshower Mono 310 y termostatos Grohtherm SmartControl, que garantizan un control sencillo y preciso de temperatura y caudal, ofreciendo máximo confort y seguridad. Gracias a la armonía de sus acabados, se logra un baño coordinado que potencia el lujo de este proyecto único. Con GROHE, la tecnología y el arte se unen en tu hogar.

In Pozuelo, one of Europe's most exclusive enclaves, Somosaguas Natura presents three villas evoking a vegetal mantle under the deconstructivist style. This bold design is complemented by the Rainshower Mono 310 shower and Grohtherm SmartControl thermostats, ensuring simple and precise control of temperature and flow for maximum comfort and safety. Thanks to the harmony of its finishes, a coordinated bathroom is achieved, enhancing the luxury of this unique project. With GROHE, technology and art unite in your home.



LUMON ESPAÑA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Tucídides, 74. 29004 Málaga

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 952 173 823
info.spain@lumon.com
www.lumon.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1993

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Tapani Kinnunen

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Javier Martínez Uría. Vicepresidente Ejecutivo del Grupo Lumon

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Lumon es una compañía líder en soluciones de acristalamiento de terrazas y fachadas, especializada en transformar espacios exteriores en áreas más eficientes, sostenibles y de disfrute durante todo el año. Con presencia internacional y una sólida implantación en España, colaboramos estrechamente con promotores y arquitectos para aportar valor diferencial a los proyectos residenciales.

Nuestra oferta incluye cortinas de cristal para fachadas con terrazas, barandillas y soluciones para porches, diseñadas para integrarse de forma estética y funcional en cada proyecto. Estas soluciones mejoran el confort, incrementan la eficiencia energética a través de la creación de galerías bioclimáticas y contribuyen a la revalorización del activo inmobiliario.

Apostamos por un modelo "llave en mano" que abarca desde el diseño y la fabricación hasta la ejecución y el servicio postventa, facilitando la gestión al promotor.

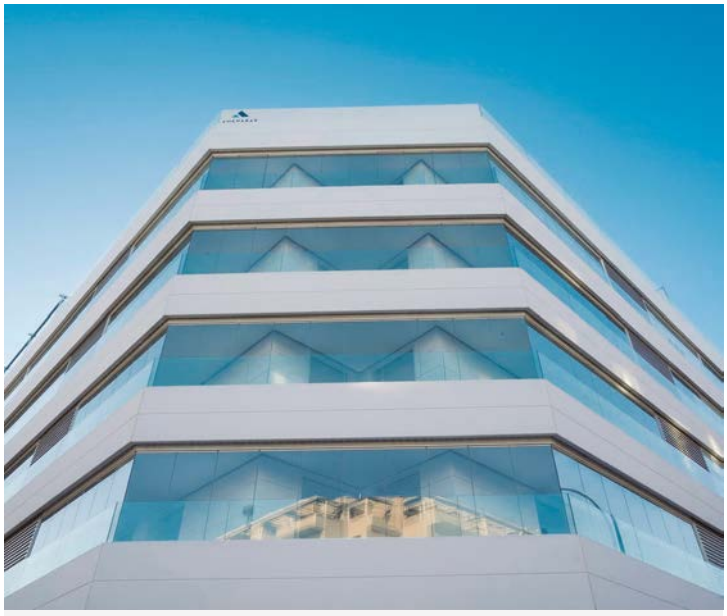
En Lumon ayudamos a redefinir la vivienda y los espacios exteriores, convirtiéndolos en entornos versátiles que generan valor real para promotores, operadores y usuarios finales.

Lumon is a leading company in balcony and façade glazing solutions, specialized in transforming outdoor spaces into more efficient, sustainable areas that can be enjoyed all year round. With an international presence and a strong footprint in Spain, we work closely with developers and architects to deliver added value to residential projects.

Our offering includes frameless glass curtain systems for balcony façades, railings, and porch solutions, designed to integrate seamlessly both aesthetically and functionally into each project. These solutions enhance comfort, improve energy efficiency through the creation of bioclimatic buffer zones, and contribute to increasing the value of real estate assets.

We are committed to a turnkey model that covers everything from design and manufacturing to execution and after-sales service, simplifying project management for developers.

At Lumon, we help redefine living spaces and outdoor areas, transforming them into versatile environments that generate real value for developers, operators, and end users.



PROYECTO PROJECT

AIRES DE VALLECAS

Av. de las Suertes, Madrid

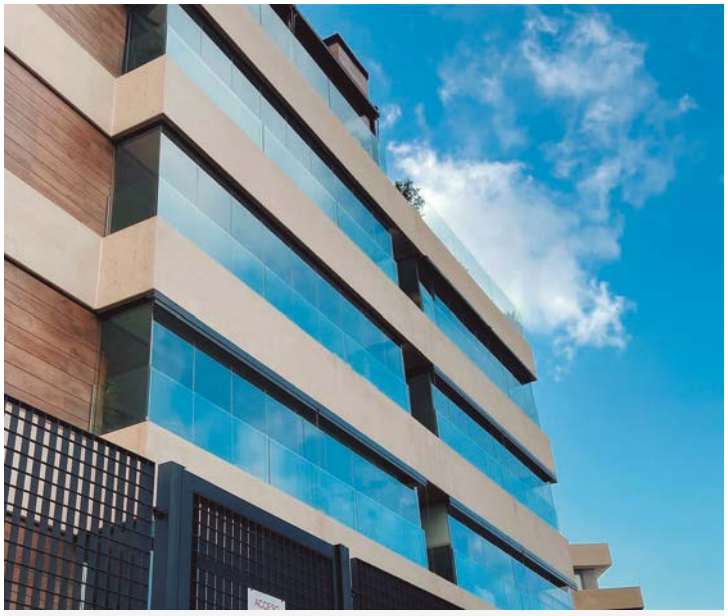
FASE PHASE

Concluido / Completed

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Aires de Vallecas, ubicado en Av. de las Suertes (Madrid) y promovido por Amenabar Promociones, está compuesto por dos edificios de 31 y 36 viviendas de 2 y 3 dormitorios, con una cuidada distribución. El conjunto incluye planta baja con control de acceso y zonas comunes, cuatro plantas y áticos. Todas las viviendas disponen de amplias terrazas, desde 10 m² hasta 88 m², con acristalamiento Lumon, mejorando la eficiencia energética y acústica y permitiendo su uso todo el año. Las barandillas de vidrio sin herrajes refuerzan la conexión exterior.

Aires de Vallecas, located on Av. de las Suertes (Madrid) and developed by Amenabar Promociones, consists of two buildings with 31 and 36 homes, offering 2- and 3-bedroom layouts with carefully designed distributions. The development includes a ground floor with access control and shared amenities, four residential floors, and penthouses. All homes feature spacious balconies ranging from 10 m² to 88 m², equipped with Lumon glazing to enhance energy and acoustic efficiency and enable year-round use. Frameless glass railings further strengthen the connection with the outdoors



PROYECTO PROJECT

MONTEBAHÍA

C/ Gloria Fuertes, Arroyo Fresno, Madrid

FASE PHASE

Concluido / Completed

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Montebahía, ubicado en Arroyo Fresno (Madrid), es un conjunto residencial de 80 viviendas distribuidas en cuatro torres, promovido por CP Pinilla y diseñado por CP Arquitectura. El proyecto prioriza los espacios exteriores, por lo que todas las viviendas disponen de amplias terrazas. Estas están equipadas con acristalamiento Lumon, creando espacios protegidos que mejoran el aislamiento térmico y acústico y permiten su uso durante todo el año. El conjunto se completa con garajes y trasteros, ofreciendo una solución residencial funcional y de calidad.

Montebahía, located in Arroyo Fresno (Madrid), is a residential development of 80 homes distributed across four towers, developed by CP Pinilla and designed by CP Arquitectura. The project prioritizes outdoor spaces, which is why all homes feature spacious balconies. These are equipped with Lumon glazing, creating protected areas that enhance thermal and acoustic insulation while enabling year-round use. The development also includes parking spaces and storage rooms, offering a functional and high-quality residential solution.



CAIXABANK

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Pintor Sorolla, 2-4. 46002 Valencia

CONTACTOS CONTACT DETAILS
www.caixabank.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1904

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

CaixaBank, el banco líder comprometido con la sociedad

CaixaBank es el banco líder en España, con un volumen de activos de más de 630.000 millones de euros, presta servicio a 20,3 millones de clientes y dispone de la mayor red de oficinas y cajeros del país. Además, CaixaBank tiene una fuerte presencia en Portugal, donde controla el 100% de BPI.

La entidad desarrolla un modelo de banca universal socialmente responsable con visión a largo plazo, basado en la calidad, la cercanía y la especialización. Su posicionamiento como entidad bancaria líder le permite desempeñar un rol clave en la contribución al crecimiento económico sostenible y en la inclusión financiera de colectivos vulnerables y del ámbito rural.

La propuesta de valor de la entidad se basa en productos y servicios adaptados a cada segmento de cliente, con un fuerte componente de innovación que permita ofrecer las mejores herramientas y un asesoramiento experto en la toma de decisiones para el bienestar financiero.

CaixaBank, the leading bank committed to society

CaixaBank is the leading bank in Spain, with assets exceeding €630 billion. It serves 20.3 million customers and has the largest network of branches and ATMs in the country. Additionally, CaixaBank has a strong presence in Portugal, where it controls 100% of BPI.

The entity promotes a socially responsible universal banking model with a long-term vision, based on quality, proximity, and specialisation. Its positioning as a leading banking entity allows it to play a key role in contributing to sustainable economic growth and financial inclusion of vulnerable groups and rural areas.

The entity's value proposition is based on products and services tailored to each customer segment, with a strong component of innovation that allows it to offer the best tools and expert advice in decision-making for financial well-being.



MANTENIMIENTO E INSTALACIONES ACLIMAR

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Polvoranca, 138. 28923 Alcorcón. Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 916 812 221
aclimar@aclimar.com
www.aclimar.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1993

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Alberto Martos Villa

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- José María Vicente. Director General
- Francisco López. Director Técnico
- Jorge Pulido. Director Financiero

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Desde 1993, nuestra empresa desarrolla soluciones integrales en instalaciones y servicios técnicos para edificios, especializándose en fontanería, calefacción, climatización, gas, electricidad, energías renovables, gestión energética, domótica y mantenimiento integral.

Nuestra trayectoria y experiencia nos han permitido consolidarnos como una empresa de referencia en el sector, participando en proyectos de diversa envergadura tanto para el ámbito público como privado.

Contamos con un equipo propio de profesionales altamente cualificados y en constante formación, lo que nos permite afrontar cada proyecto con máxima garantía técnica, eficiencia y calidad.

Trabajamos en todo el territorio nacional, ofreciendo a nuestros clientes un servicio cercano, fiable y orientado a cumplir los plazos y los más altos estándares de ejecución.

Since 1993, our company has been delivering comprehensive building installation and technical service solutions, specializing in plumbing, heating, air conditioning, gas, electrical systems, renewable energy, energy management, home automation and full building maintenance.

Our experience and proven track record have positioned us as a trusted company in the sector, participating in projects of different scales for both public and private clients.

We rely on a highly qualified in-house team that is continuously trained to ensure maximum technical reliability, efficiency and quality in every project.

Operating across Spain, we provide our clients with a reliable, professional service focused on meeting deadlines and delivering the highest standards of execution.



TOSHIBA EL CLIMA DE TU VIDA

TOSHIBA

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Resina, 18-20, Módulo 5, Polígono Empresarial de Villaverde Alto. 28021 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS
+34 912 182 300
hola@elclimadetuvida.es
www.toshiba-aire.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED
1939

PRESIDENTE CHAIRMAN
- Taro Shimada

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Carlos Gómez Caño. Director General
- David Arranz González. Director de Especificación
- L. Javier Rubio Moreno. Director de Marketing
- Carlos Romero Ituero. Director Financiero
- Hector J. Fernández Martínez. Director Técnico
- Antonio Gómez Jodrá. Director de Operaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

El Clima de Tu Vida es especialista en el diseño, suministro e implementación de soluciones completas de climatización Toshiba, ofreciendo al sector inmobiliario un único interlocutor para todo el proyecto. Integramos tecnología avanzada de Toshiba en cada desarrollo residencial o terciario, garantizando confort, eficiencia energética y fiabilidad desde el primer día.

Nuestro enfoque combina criterio técnico, experiencia en diseño y visión de uso real del espacio, lo que nos permite crear entornos con temperaturas estables, funcionamiento silencioso y consumo optimizado. Cada solución se adapta a las características del edificio y a las necesidades del usuario final.

Acompañamos al promotor en todas las fases: desde el diseño de la solución hasta la puesta en marcha, facilitando sistemas listos para habitar que elevan el valor percibido de la vivienda y mejoran la experiencia de confort.

El Clima de Tu Vida specializes in the design, supply, and implementation of complete Toshiba climate solutions, offering the real estate sector a single, reliable partner for the entire project. We integrate advanced Toshiba technology into every residential and commercial development, ensuring comfort, energy efficiency, and reliability from day one.

Our approach combines technical expertise, design experience, and real-life usage insight, allowing us to create environments with stable temperatures, quiet operation, and optimized energy consumption. Each solution is tailored to the building's characteristics and the needs of the end user.

We support developers throughout all project phases, from system design to commissioning, delivering ready-to-live-in solutions that enhance property value and elevate the overall comfort experience.

akiles

AKILES

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Gran Via de les Corts Catalanes, 129, Planta 9B. 08014 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS
+34 933 931 220
contact@akiles.app
www.akiles.app

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Nicolás Salame. Director General
- Salvador Alfaro. Director de Producto e Industrialización
- Darío Nieuwenhuis. Director de Tecnología

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Akiles proporciona soluciones avanzadas para la digitalización y automatización del control de accesos, permitiendo una gestión 100% remota, segura y escalable de todo tipo de activos.

Su tecnología de Control de Accesos Cloud incluye tanto los dispositivos que se instalan en los accesos como el software de gestión de permisos, y ofrece diversos métodos de apertura, como mediante móvil (vía app, web app o NFC), código PIN unipersonal o tarjetas NFC.

La propuesta de valor de Akiles se sustenta en 3 pilares: desarrollo integral de toda la tecnología, instalaciones a cargo de técnicos propios independientemente de la ubicación y un servicio de atención al cliente disponible 24h los 365 días del año.

Akiles provides advanced solutions for the digitization and automation of access control, enabling 100% remote, secure, and scalable management of all types of assets.

Its Cloud Access Control technology includes both the devices installed at access points and the permission management software, offering various access methods such as mobile (via app, web app, or NFC), personal PIN codes, or NFC cards.

Akiles' value proposition is built on three pillars: full development of proprietary technology, installations carried out by in-house technicians regardless of location, and a customer support service available 24/7, 365 days a year.

ATLAS
DATA | REAL ESTATE | ANALYTICS

ATLAS REAL ESTATE ANALYTICS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Velázquez, 10. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 919 618 238
welcome@atlas-reanalytics.com
www.atlas-reanalytics.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Alejandro Bermudez Giralt. CEO
- Daniel Bermudez Giralt. COO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Atlas Real Estate Analytics es una consultora especializada en análisis de datos e inteligencia de mercado para el sector inmobiliario. Su trabajo consiste en ayudar a promotores, inversores y operadores a comprender el comportamiento real del mercado y tomar decisiones estratégicas basadas en información objetiva.

Dentro de su ecosistema tecnológico destaca Fragua, una plataforma de inteligencia inmobiliaria que permite analizar mercados, identificar oportunidades y evaluar ubicaciones con precisión. La herramienta cubre distintas verticales del sector, incluyendo Residencial, PBSA (residencias de estudiantes), Retail, Flex Living y Senior Living, integrando datos de mercado, comparables y demanda.

Fragua incorpora además Fragua AI, un potente chat de inteligencia artificial que permite consultar información y obtener insights inmobiliarios de forma natural.

Atlas Real Estate Analytics is a consultancy specialized in data analysis and market intelligence for the real estate sector. The company helps developers, investors, and operators understand real market dynamics and make strategic decisions based on reliable data.

Within its technology ecosystem stands Fragua, a real estate intelligence platform designed to analyze markets, identify opportunities, and evaluate locations with precision. The platform covers multiple real estate verticals, including Residential, PBSA (Purpose-Built Student Accommodation), Retail, Flex Living, and Senior Living, integrating market data, comparable properties, and demand analysis.

Fragua also includes Fragua AI, a powerful AI chat that enables users to access information and generate real estate insights through natural language across Spain and Florida.

bizionar

BIZIONAR MEDIA S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS
Avenida Corts Catalanes, 9, Oficina 8 D, Sant Cugat Del Valles.
08173 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS
+34 935 543 000
info@bizionar.net
bizionar.digital

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Jaume Illan Diez. Co founder. Dirección de operaciones
- Josep Vidal Aguilar. Co founder. CTO
- José Javier Quintana Saldise. CCO y desarrollo de negocio
- Jaume Mesalles Ruiz. 3D Manager

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En Bizionar lideramos el desarrollo de la tecnología de realidad virtual para marketing inmobiliario gracias a nuestro software propietario y al uso de las últimas tecnologías. Ofrecemos contenidos virtuales únicos de alta calidad, soluciones exclusivas de visualización, personalización y gestión de contenidos diseñadas para impulsar las ventas generando experiencias memorables para los usuarios y ayudando al promotor a trabajar su proceso comercial.

En Bizionar aspiramos a la excelencia en el servicio y garantizamos la solvencia con rigurosa metodología que permite asegurar la máxima calidad con plazos entrega reducidos y una alta capacidad de producción simultánea. Estar siempre por delante de la realidad del mercado es nuestra ventaja competitiva, conscientes de que lo mejor está aún por llegar.

At Bizionar we are leading the development of virtual reality technologies applied to the real estate sector, taking advantage of our proprietary software and the most advanced technologies. Offering unique virtual content with very high quality, exclusive visualisation solutions, personalisation and content management specifically designed to increase sales, generate memorable experiences for the users and helping the builder succeed in his comercial strategy.

Service excellence is paramount at Bizionar. We apply strict methodologies to make sure we deliver with the highest quality standards but also thanks to parallel production we can accomplish that in the shortest time possible.

Being ahead of the market is our competitive advantage, always aware the best is yet to come.

DEBOS

DEBOS

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda de la Innovación, 1. 18016 Granada

CONTACTOS CONTACTS
+34 618 720 996
rbahamonde@debos.ai
www.debos.ai

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Rafael Bahamonde Nieto. CPO
- Ignacio de Martín. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Somos la infraestructura digital de los edificios inteligentes.?

Nuestro objetivo es que cualquier edificio, nuevo o existente, pueda ser? más rentable, eficiente y fácil de gestionar.

Con Debos, los gestores? administran desde un solo lugar y los usuarios disfrutan de una? experiencia fluida y conectada.?

En Debos trabajamos con compromiso hacia la calidad, la privacidad? y la sostenibilidad, ofreciendo tecnología que evoluciona con el edificio? y lo prepara para el futuro.

We are the digital infrastructure of smart buildings.

Our goal is for any building—new or existing—to become more profitable, efficient, and easier to manage.

With Debos, managers can oversee everything from a single place, while users enjoy a smooth and connected experience.

At Debos, we work with a strong commitment to quality, privacy, and sustainability, providing technology that evolves with the building and prepares it for the future.

EY

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Raimundo Fernández Villaverde. 28003 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
marketing.spain@es.ey.com
www.ey.com/es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Javier García Mateo. socio responsable del sector Inmobiliario
- Fernando González-Cuervo. socio responsable del sector Infraestructuras
- Rafael Medina. socio responsable de Real Estate y Urbanismo de EY Abogados
- Javier Seijo. socio responsable de Tributación de Empresas, Private Tax y Real Estate Tax
- Ricardo Egea. socio de Fiscalidad de EY Abogados

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

EY es líder global en servicios profesionales, incluyendo Auditoría, Consultoría estratégica y tecnológica, digitalización e IA, asesoramiento en Transacciones y en materia Fiscal y Legal. En España cuenta con 6.500 profesionales en 16 oficinas y presencia en más de 150 países. Ofrecemos asesoramiento legal, fiscal, urbanístico, financiero, comercial y tecnológico vinculado al sector inmobiliario para constructoras, promotoras, gestoras, consultoras y operadoras. Participamos en operaciones complejas de compraventa de portfolios y activos, implantación de soluciones tecnológicas, consultoría inmobiliaria, gestión urbanística e infraestructuras, reorganización patrimonial para maximizar valor y asesoramiento legal y técnico en construcción y rehabilitación, así como en la obtención de fondos y subvenciones.

EY is a global leader in professional services, including Audit, Strategic and Technology Consulting, digitalization and AI, Transaction Advisory, and Tax and Legal services. In Spain, it has 6.500 professionals across 16 offices and operates in more than 150 countries. We provide legal, tax, urban planning, financial, commercial, and technological advisory services related to the real estate sector for construction companies, developers, managers, consultancies, and operators. We participate in complex transactions involving the acquisition and sale of portfolios and assets, the implementation of technological solutions, real estate consulting, urban planning and infrastructure management, asset reorganization to maximize value, and legal and technical advisory in construction and renovation projects, as well as in securing public funding and grants.

FAVEMANC

DIRECCIÓN ADDRESS
Carretera de Consuegra, km. 1,200. 45470 Toledo

CONTACTOS CONTACTS
+34 925 322 522
info@gresmanc.com
www.gresmanc.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- José Luis Jiménez. Director Comercial

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Gresmanc Group, con su marca de fachada ventilada cerámica Favemanc, se incorpora a la Fundación ASPRIMA, con el objetivo de fortalecer sinergias dentro del sector, promover la colaboración empresarial y avanzar hacia una construcción más sostenible y eficiente.

Con más de 35 años de trayectoria, Gresmanc Group se ha consolidado como referente en el diseño y fabricación de productos cerámicos técnicos de alta calidad, con aplicaciones que van desde pavimentos, piscinas y revestimientos hasta soluciones para fachadas ventiladas, especialmente valoradas en proyectos arquitectónicos de alto rendimiento energético.

Las soluciones de fachada ventilada cerámica Favemanc suponen una apuesta por la innovación, el diseño y el respeto al medio ambiente, con sistemas constructivos que combinan estética, funcionalidad y sostenibilidad, tanto para obra nueva como para rehabilitación de proyectos.

Gresmanc Group, with its ceramic ventilated facade brand Favemanc, has joined the ASPRIMA Foundation, with the aim of strengthening synergies within the sector, promoting business collaboration, and advancing towards more sustainable and efficient construction.

With over 35 years of experience, Gresmanc Group has established itself as a leader in the design and manufacture of high-quality technical ceramic products, with applications ranging from flooring, swimming pools, and wall coverings to ventilated facade solutions, especially valued in high-energy-performance architectural projects.

Favemanc's ceramic ventilated facade solutions represent a commitment to innovation, design, and respect for the environment, with construction systems that combine aesthetics, functionality, and sustainability, for both new construction and renovation projects.

CPV España
Miembro de CPV GLOBAL

GRUPO CPV

DIRECCIÓN ADDRESS
Paseo Imperial, 10, 3°B. 28005 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 527 901
cpv@cpv.es
www.cpv.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Fernando Rodríguez López. Director General
- Javier Fernández Laso. Director Técnico

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Líderes en la gestión de riesgos técnicos en obras como OCT (Organismo de Control Técnico), EPR (Entidad Prevención de Riesgos) y ECC (Entidad de Control de Calidad). Facilita suscripción seguros de daños garantía decenal/trienal/anual y otras garantías como STO (Seguro Término de Obra) seguros de protección al financiador en construcciones. Servicios de Coordinación de Seguridad y Salud en proyecto/ejecución obra, control instalaciones, dictámenes técnicos, patologías, colindantes, preexistentes, certificaciones energéticas, Blower Door, cámaras termográficas, medidas acústicas, gestión control materiales, planes mantenimiento y autoprotección, libro del edificio, control lista repasos pre- entrega/postventa de viviendas, instrumentalización estructuras para su comportamiento Gemelo Digital, asistencia técnica licencias urbanísticas, Agente Rehabilitador gestión fondos Next Generation.

CPV is a leader in managing technical risk in construction work, as a technical control body (OCT), for technical risk prevention (EPR) and as a Quality control body (ECC). It facilitates the underwriting of damage insurance with a 10-year, 3-year or annual guarantee, and provides anothers, as construction work completion insurance (STO), financier protection insurance of construction work. Other services include health and safety coordination for project, control of installations, building pathology, energy certification, blower doors, thermographic cameras, acoustic measurements, maintenance and self-protection plans, Building Records, checklist reviews during pre-delivery of homes/post-sales, use of 'digital twin'representations to monitor structural behaviour, assistance for managing urban planning permits, and the role of rehabilitation agent for Next Generation fund management.

HOLCIM

HOLCIM ESPAÑA S.A.U.

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de Manoteras, 20, Edificio Tokyo, 1ª Planta. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 912 133 100
marketing.spain@holcim.com
www.holcim.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Ricardo de Pablos. CEO
- Manuel Barrero. Director Comercial de Cemento
- Jorge Sánchez. Director de la actividad de Hormigón
- Luis de la Peña. Director de Marketing
- Mariano García. Director de Sostenibilidad

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Holcim España es miembro del Grupo Holcim, socio líder para la construcción sostenible. Con la sostenibilidad como eje de su estrategia empresarial, la compañía apuesta por transformar el sector de la construcción hacia la descarbonización y la circularidad, desarrollando productos vanguardistas que contribuyan a una edificación cada vez más sostenible.

Con sede en Madrid, Holcim España cuenta con una plantilla de más de 1.000 personas, distribuidos en los mercados estratégicos de nuestro país.

Cuenta con un operativo industrial destacado para ofrecer a sus clientes una amplia gama de materiales y soluciones para la construcción, cubriendo todas las fases de una obra, desde los cimientos y pavimentos hasta las cubiertas y forjados, todo ello respaldado por marcas premium como ECOPlanet, ECOPact y ECOCycle®.

Holcim Spain is a member of the Holcim Group, the leading partner for sustainable construction. With sustainability at the core of its business strategy, the company is committed to transforming the construction sector towards decarbonisation and circularity, developing cutting-edge products that contribute to increasingly sustainable building practices.

Headquartered in Madrid, Holcim Spain has a workforce of over 1,000 people distributed across the country's strategic markets.

Holcim offers high-value end-to-end Building Materials and Building Solutions, from foundations and flooring to walling and roofing – powered by premium brands including ECOPact, ECOPlanet and ECOCycle®.

IKEA IBÉRICA

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. de Matapiñonera, 9. 28703 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 910 378 769
recepcion.spain1@ingka.ikea.com
www.ikea.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Carlos Cocheteux. Country Commercial manager
- Pedro Jorge Matos Abreu. IKEA Business Leader

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En 1943, nacía IKEA en Suecia y este año celebramos nuestro 30 aniversario en la Península.

Hemos recorrido un largo camino desde nuestros comienzos con innovaciones, soluciones, productos emblemáticos y acciones de negocio que en cada década han dado forma al futuro de la vivienda y a nuestro compromiso con las personas, respondiendo así con nuestra visión de crear un mejor día a día para la mayoría de las personas. Hemos cambiado los hogares para siempre con un concepto: "el diseño democrático". Es decir, que todas las personas puedan acceder a productos funcionales, de diseño, sostenibles, de calidad y a un precio asequible. Somos una empresa inclusiva, que apuesta por la igualdad y que cuida el planeta. Este es nuestro compromiso.

In 1943, IKEA was born in Sweden and this year marks our 30th anniversary on the Iberian Peninsula.

We have come a long way since our beginnings with innovations, solutions, flagship products and business actions that have shaped the future of housing and our commitment to people throughout the decades, thus fulfilling our vision of creating a better everyday life for the many people. We have changed homes for good with a concept: Democratic Design. In other words, everyone can access functional, design, sustainable, quality products at a low price. We are an inclusive company, committed to equality and taking care of the planet. This is our commitment.

INMHO

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ José Echegaray, 6-A. 28232 Las Rozas. Madrid

CONTACTOS CONTACTS
julia.sampere@inmho.es
www.inmho.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Antonio Baldellou. CEO
- Alejandro Alonso. Director de Negocio
- Álvaro Navarro. Director de Operaciones
- Andrea Pastor. Directora de Personas
- León Escolar. Director de Expansión

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Fundada en 2017, inmho es una empresa de administración de fincas creada por y para profesionales del sector, muchos de los cuales forman parte del proyecto desde sus inicios, aportando un profundo conocimiento y experiencia directa.

Su misión es transformar la gestión de comunidades, adaptándose a nuevas necesidades como la atención 24/7, la digitalización de procesos y una mayor cercanía con el cliente, sin renunciar a valores clave como la profesionalidad, la honestidad y la transparencia.

Cuenta con un equipo experto que garantiza un servicio de alta calidad y una atención personalizada, posicionándola como empresa referente. Actualmente, forma parte de Portik Group, grupo especializado en gestión integral de activos inmobiliarios que integra compañías de administración de fincas, gestión patrimonial y soluciones tecnológicas.

Founded in 2017, inmho is a property management company created by and for industry professionals, many of whom have been part of the project since its early stages, bringing deep knowledge and hands-on experience.

Its mission is to transform community management by adapting to new needs such as 24/7 service, process digitalization, and closer client relationships, while maintaining core values such as professionalism, honesty, and transparency.

It has an expert team that ensures high-quality service and personalized attention, positioning the company as a benchmark in the sector. inmho is currently part of Portik Group, a company specialized in the comprehensive management of real estate assets, integrating property management firms, asset management services, and technological solutions.

NEDGIA. GRUPO NATURGY

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. América, 38. 28028 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 900 500 404
ftorres@nedgia.es
www.nedgia.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Raúl Suárez. CEO
- Marta de Pablos. Directora Comercial
- Francisco Torres. Responsable Nueva Edificación y Gran Consumo

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Nedgia, distribuidora de gas del grupo Naturgy, es la compañía líder en la actividad de distribución de gas en España, donde opera en 11 comunidades autónomas y 1.222 municipios. Cuenta con más de 5,5 millones de puntos de suministro que suponen el 70% de los consumidores. Su principal activo son los aproximadamente 60.000 kilómetros de redes que permiten hacer llegar, de forma segura y eficiente, el suministro de gas, incluido el gas verde. La cercanía y el servicio al cliente forman parte de su razón de ser, destacando sus elevados valores de calidad percibida por sus clientes. Nedgia mantiene una apuesta firme por los gases renovables y su integración en el sistema gasista, con 15 plantas de biometano operativas inyectando gas verde en sus redes y una cartera de más de 100 proyectos en diferentes fases de desarrollo, consolidando su papel clave en la transición energética en España.

Nedgia, the gas distribution company of the Naturgy group, is the leading gas distribution company in Spain, operating in 11 spanish regions and 1,222 municipalities. It has more than 5.5 million supply points, representing 70% of consumers. Its main asset is its approximately 60,000 kilometers of pipeline network, which allows for the safe and efficient delivery of gas, including green gas. Customer proximity and service are fundamental to its mission, and its customers consistently receive high levels of perceived quality. Nedgia is firmly committed to renewable gases and their integration into the gas system, with 15 operational biomethane plants injecting green gas into its networks and a portfolio of more than 100 projects in various stages of development, consolidating its key role in Spain's energy transition.

OTIS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Golfo de Salónica, 73. 28033 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 924 925 024
otis.spain@otis.com
www.otis.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Filipe Oliveira. Director de Ventas Nuevas Instalaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Damos a las personas la libertad de conectarse en un mundo más alto, más rápido y más inteligente.

Somos líderes mundiales en la fabricación, instalación y mantenimiento de ascensores y escaleras mecánicas, transportamos a 2400 millones de personas al día y mantenemos 2,4 millones de unidades de clientes en todo el mundo.

Nos encontrará en las estructuras más emblemáticas del mundo, así como en edificios residenciales y comerciales, centros de transporte y en cualquier lugar donde haya personas en movimiento. Con sede en Connecticut (EE. UU.), Otis cuenta con una plantilla de 72 000 personas, entre las que se incluyen 44 000 técnicos, todos ellos comprometidos con la fabricación, instalación y mantenimiento de productos que satisfagan las diversas necesidades de nuestros clientes y pasajeros en más de 200 países y territorios.

We give people freedom to connect and thrive in a taller, faster, smarter world.

The global leader in the manufacture, installation and servicing of elevators and escalators, we move 2.4 billion people a day and maintain approximately 2.4 million customer units worldwide – the industry's largest Service portfolio.

You'll find us in the world's most iconic structures, as well as residential and commercial buildings, transportation hubs and everywhere people are on the move. Headquartered in Connecticut, USA, Otis is 72,000 people strong, including 44,000 field professionals, all committed to manufacturing, installing and maintaining products to meet the diverse needs of our customers and passengers in more than 200 countries and territories.

PERSUADIS

DIRECCIÓN ADDRESS
Rambla Catalunya, 123. 08008 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS
+34 932 379 423
marketing@persuadis.com
www.persuadis.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Blanca de la iglesia. Socia-Consultora
- Miguel Ángel Jiménez. Socio-Consultor
- Juanba Ramos. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En Persuadis, con 17 años de experiencia, somos especialistas en marketing inmobiliario y captación de clientes mediante marketing digital para promotoras, servicers, fondos y agencias. Desarrollamos estrategias personalizadas de marketing y branding basadas en análisis de mercado y estudios de demanda, apoyadas en herramientas tecnológicas avanzadas que optimizan la experiencia del usuario y garantizan resultados efectivos.

Contamos con un call center especializado y un departamento de experiencias visuales con Inteligencia Artificial, que crea renders, videos, maquetas virtuales y realidad mixta, logrando una conexión emocional más fuerte con los compradores y mostrando los proyectos de obra nueva de forma inmersiva.

At Persuadis, with 17 years of experience, we specialize in real estate marketing and client acquisition through digital marketing for developers, servicers, funds, and agencies. We develop personalized marketing and branding strategies based on market analysis and demand studies, supported by advanced technological tools that optimize the user experience and ensure effective results.

We have a specialized call center and a visual experiences department with Artificial Intelligence, which creates renders, videos, virtual models, and mixed reality, establishing a stronger emotional connection with buyers and showcasing new real estate projects in an immersive way.

PLADUR® GYPSUM

DIRECCIÓN ADDRESS
Ctra. de Andalucía, km 30. 2834 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 918 099 350
consultas@pladur.com
corporativo.pladur.com/es-es/

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Enrique Ramírez. Director General
- Susana Mencía Pérez. Gerente de Marketing
- Marta Atienza. Directora Financiera
- Patricio Abando. Director de Ventas mercados domésticos
- José Emilio Gómez. Director Industrial

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Con más de 40 años de experiencia, Pladur® Gypsum está comprometida con liderar la transformación del sector de la construcción mediante soluciones basadas en yeso natural que responden a las necesidades actuales y anticipan las tendencias del futuro. En un contexto en el que la edificación evoluciona hacia modelos más eficientes y sostenibles, Pladur® se posiciona como un aliado estratégico en la creación de espacios más saludables y confortables.

Recientemente, la compañía ha dado un paso más con el lanzamiento de la Fachada Pladur® EXO, que supone la primera vez que las soluciones Pladur® se aplican en el exterior del edificio, ampliando su ámbito de actuación en la envolvente.

Sus soluciones cuentan con certificaciones como Indoor Air Comfort GOLD o la Marca AENOR Sostenible NS, y ejemplos como Placa Pladur® Enairgy Isopop+, Fonic, Techos Pladur® Fon u Omnia.

With more than 40 years of experience, Pladur® Gypsum is committed to leading the transformation of the construction sector by offering solutions based on natural gypsum that respond to today's needs while anticipating future trends. As industry moves towards more efficient and sustainable building practices, Pladur® positions itself as a strategic partner in creating healthier spaces.

The company has taken a further step with the launch of the Fachada Pladur EXO, marking the first time that Pladur® solutions are applied to the exterior of buildings, expanding its scope to the building envelope.

Its solutions comply with the most demanding standards in sustainability and health, with certifications such as Indoor Air Comfort GOLD and the AENOR Sustainable NS Mark. Examples include Pladur® Enairgy Isopop+ Board, Pladur® Fonic Board, Pladur® Fon Ceilings and Pladur® Omnia Board.

PLANNER
EXHIBITIONS

PLANNER EXHIBITIONS

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Castelló, 64. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 915 776 797
contacto@gplanner.com
www.plannerexhibitions.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En Planner Exhibitions promovemos y organizamos eventos y otras iniciativas relacionadas para todos los actores del sector inmobiliario. En ellos participan las empresas líderes y otros agentes de la industria, a los que ofrecemos la oportunidad de conectar con compradores, inversores y prescriptores, así como de establecer relaciones profesionales y corporativas que impulsen el negocio.

Creemos en el impacto positivo del sector inmobiliario en la sociedad y contribuimos a mejorar su reputación mediante la comunicación activa, a través de nuestros eventos, de sus avances en sostenibilidad, innovación, transparencia y responsabilidad social.

Somos la compañía que se encuentra detrás de SIMA, Inmobiliarios Solidarios, el Observatorio de la Reputación Inmobiliaria y de los Foros Planner, encuentros especializados sobre distintos verticales de los sectores inmobiliario y deportivo.

At Planner Exhibitions, we promote and organise events and other related initiatives for all stakeholders in the real estate sector. We bring together leading companies and other industry players, offering them the opportunity to connect with buyers, investors and key decision-makers, as well as to build professional and corporate relationships that drive business growth.

We believe in the positive impact of the real estate sector on society, and we contribute to enhancing its reputation through active communication, via our events, of its progress in sustainability, innovation, transparency and social responsibility.

We are the company behind SIMA, Inmobiliarios Solidarios, Observatorio de la Reputación Inmobiliaria and Foros Planner, specialised events focused on different verticals across the real estate and sports sectors.

PORCELANOSA Grupo

PORCELANOSA GRUPO

DIRECCIÓN ADDRESS
Ctra. N-340, km. 55,8. 12540 Vila-real. Castellón

CONTACTOS CONTACTS
+34 964 507 140
info@porcelanosa.com
www.porcelanosa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
· César Peña. Director Comercial Departamento Viviendas

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Cerámica, baños, cocinas...

PORCELANOSA Grupo es un holding empresarial especializado en el diseño integral y en la gestión de soluciones técnicas para el sector residencial, hotelero y retail. Formada por siete empresas, la multinacional española posee una red comercial que alcanza los 1.089 puntos de venta en 137 países.

Dedicada a la fabricación de productos cerámicos, equipamientos para baños y cocinas, o sistemas de industrialización de viviendas entre otros, Porcelanosa Grupo ha reorientado su modelo de negocio y distribución hacia políticas de desarrollo sostenible para descarbonizar su actividad industrial. En ese sentido, la compañía está llevando a cabo una transformación de su modelo productivo hacia procesos más sostenibles a través de una serie de medidas que buscan minimizar el impacto ambiental y contribuir a crear una conciencia ecológica integral.

Compañías del grupo

PORCELANOSA, GAMADECOR, KRION, BUTECH, NOKEN, L'ANTIC COLONIAL, XTONE

Tiling, bathrooms, kitchens...

PORCELANOSA Group is a holding company specialized in the integral design and management of technical solutions for the residential, hotel and retail sectors. Composed by seven companies, the Spanish multinational has a sales network of 1,089 points of sale in 137 countries.

Dedicated to the manufacture of ceramic products, bathrooms and kitchens equipment, ventilated façade or industrialized systems among others, Porcelanosa Group has reoriented its business and distribution model adopting sustainable development policies in order to decarbonise its industrial activity. In this sense, the company is transforming its production model towards more sustainable processes through a series of measures that seek to minimise environmental impact and contribute to creating a comprehensive ecological awareness.

Companies in the group

PORCELANOSA, GAMADECOR, KRION, BUTECH, NOKEN, L'ANTIC COLONIAL, XTONE

PRINEX REAL ESTATE SOFTWARE (GRUPO SHEBEL)

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Martínez Villergas, 52, Edificio A 6. 28027 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 916 353 675
comunicacion@prinex.com
www.prinex.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Prinex es el líder tecnológico en soluciones de gestión para el sector inmobiliario en España. Con más de 30 años de experiencia y un profundo conocimiento del mercado, impulsa la transformación digital de promotoras, constructoras, gestoras y patrimonialistas, tanto públicas como privadas.

Su apuesta constante por la innovación y la especialización sectorial permite a las compañías optimizar el ciclo completo del negocio inmobiliario, mejorar la eficiencia operativa y tomar decisiones estratégicas basadas en datos.

Más de 2.000 empresas y 20.000 usuarios confían en Prinex como socio tecnológico para avanzar hacia un modelo de gestión más ágil, conectado y competitivo.

Prinex is a leading technology provider of management solutions for the real estate industry. With more than 30 years of experience and deep sector expertise, it supports the digital transformation of developers, construction companies, property managers, and asset owners across both public and private sectors.

Driven by continuous innovation and strong industry specialization, Prinex enables organizations to optimize the entire real estate lifecycle, enhance operational efficiency, and make strategic, data-driven decisions.

More than 2,000 companies and 20,000 users rely on Prinex as a trusted technology partner to achieve more agile, connected, and competitive business operations.

REYNAERS ALUMINIUM, S.A.U.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Priorat, 8. P.I. Can Carner. 08211 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS
+34 937 219 559
Info.Spain@reynaers.com
www.reynaers.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Dinis Ataide. Managing Director Iberia
- Jesús Bona. Sales Manager Spain
- Javier Nuñez. Consult Project Manager

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Reynaers Aluminium es un especialista líder en el desarrollo y la comercialización de soluciones de aluminio innovadoras y sostenibles para ventanas, puertas y fachadas. Junto con nuestros socios, nos centramos en crear productos energéticamente eficientes y fabricados de forma responsable que marcan la diferencia para los hogares, los edificios y las personas a las que sirven.

Reynaers Aluminium is a leading specialist in the development and marketing of innovative, sustainable aluminium solutions for windows, doors and façades. Together with our partners, we focus on creating energy-efficient, responsibly-made products that make a difference for homes, buildings and the people they serve.

ROCKWOOL PENINSULAR, S.A.U.

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Pau Clarís, 89, 5º. 08010 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS
+34 902 430 430
comrock@rockwool.com
www.rockwool.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Miguel Angel Gallardo. Business Unit Director España y Portugal

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ROCKWOOL Peninsular, S.A.U. forma parte del Grupo ROCKWOOL con 1 fábrica y 250 empleados, ofreciendo avanzados sistemas de aislamiento para edificios.

El Grupo ROCKWOOL se compromete a enriquecer la vida de quienes experimentan nuestras soluciones. Nuestra experiencia es fundamental para afrontar retos actuales en sostenibilidad y desarrollo: consumo energético, contaminación acústica, resiliencia al fuego, escasez de agua e inundaciones. Nuestros productos permiten reducir la huella de carbono de nuestros grupos de interés.

La lana de roca forma la base de nuestros negocios. Con más de 12 000 compañeros en 40 países, somos líderes mundiales en soluciones de lana de roca para aislamiento de edificios, techos acústicos, revestimiento exterior, soluciones hortícolas, fibras de ingeniería para usos industriales, aislamientos para procesos industriales, sector naval y plataformas offshore.

ROCKWOOL Peninsular S.A.U. is part of the ROCKWOOL Group. With one factory and around 250 employees, we are the regional organisation offering advanced insulation systems for buildings.

At the ROCKWOOL Group, we are committed to enriching the lives of everyone who experiences our product solutions. Our expertise is perfectly suited to tackle many of today's biggest sustainability and development challenges, from energy consumption and noise pollution to fire resilience, water scarcity and flooding.

Stone wool is a versatile material and forms the basis of all our businesses. With approx. 12 000 passionate colleagues in 40 countries, we are the world leader in stone wool solutions, from building insulation to acoustic ceilings, external cladding systems to horticultural solutions, engineered fibres for industrial use to insulation for the process industry and marine & offshore.

SCHNEIDER ELECTRIC

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Bac de Roda, 52. 08019 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS
www.se.com/es/es/

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Josu Ugarte. Presidente de la zona ibérica
- Fernando Vázquez. Vicepresidente de Home & Distribution en la zona ibérica

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Schneider Electric es líder global en tecnología energética, que impulsa la eficiencia y la sostenibilidad mediante la electrificación, automatización y digitalización de industrias, empresas y hogares. Sus tecnologías permiten que los edificios, centros de datos, fábricas, infraestructuras y redes operen como ecosistemas abiertos e interconectados, mejorando el rendimiento, la resiliencia y la sostenibilidad. Su portafolio incluye dispositivos inteligentes, arquitecturas definidas por software, sistemas impulsados por inteligencia artificial, servicios digitales y asesoría experta.

Con 160.000 personas y un millón de socios en más de 100 países, Schneider Electric está clasificada constantemente entre las empresas más sostenibles del mundo.

Schneider Electric is a global energy technology leader, driving efficiency and sustainability by electrifying, automating, and digitalizing industries, businesses, and homes. Its technologies enable buildings, data centers, factories, infrastructure, and grids to operate as open, interconnected ecosystems, enhancing performance, resilience, and sustainability. The portfolio includes intelligent devices, software-defined architectures, AI-powered systems, digital services, and expert advisory.

With 160,000 employees and 1 million partners in over 100 countries, Schneider Electric is consistently ranked among the world's most sustainable companies.

SIBER

DIRECCIÓN ADDRESS
C/ Can Macia, 2, Les Franqueses del Vallès. 08520 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS
+34 938 616 261
siber@siberzone.es
www.siberzone.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Santiago Pascual. Dirección General de Negocio
- José Jambert. Dirección Comercial Iberia
- Francisco Carranza. Coordinador Nacional de Promotoras

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Siber® como fabricante español, provee un conjunto de soluciones de alta eficiencia energética en ventilación eólica y mecánicamente inteligente, mejorando la Salud y Confort de las personas, siendo respetuoso con el medio ambiente.

Nuestro compromiso:

La calidad del aire que las personas respiramos dentro de los edificios se sustenta con la aportación de los más modernos sistemas de ventilación para el hábitat unifamiliar, plurifamiliar y locales terciarios, eliminando así la presencia de una multitud de contaminantes peligrosos para la salud.

Nuestra esencia:

Viene marcada por la hoja de ruta de la Agencia Internacional de la Energía para 2050, que analiza las inversiones necesarias para disminuir las emisiones de CO2 hasta niveles que garanticen no superar los dos grados de calentamiento global, generando el consumo energético en la vivienda una quinta parte de las emisiones de CO2.

Our misión:

As a Spanish manufacturer, Siber® provides a range of highly energy-efficient solutions for smart mechanical ventilation, improving people's health, hygiene and comfort while respecting the environment.

Our commitment:

The quality of the air people breathe inside buildings depends on the most advanced ventilation systems for single-family homes, multi-family residential buildings and tertiary premises, helping to eliminate a wide range of pollutants that are harmful to health.

Our essence:

It is shaped by the International Energy Agency's 2050 roadmap, which analyses the investment required to reduce CO2 emissions to levels that ensure global warming does not exceed two degrees, with household energy consumption accounting for one fifth of CO2 emissions.

UPONOR HISPANIA, S.A.U.

DIRECCIÓN ADDRESS
Avda. Leonardo da Vinci, 15-17-19. 28906 Madrid

CONTACTOS CONTACTS
+34 916 853 600
www.uponor.com/es-es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD
- Miguel Definti. Senior Director Commercial Southerm EMEA
- Sergio Ruíz Villanueva. Director Comercial
- Rufino Martín. Project Business Manager
- Israel Ortega Cubero. Director Customer Services & Field Service Iberia

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Con una sólida trayectoria en innovación industrial desde 1802, GF está redefiniendo el futuro de las soluciones de flujo al ofrecer Excellence in Flow mediante productos y soluciones de misión crítica que permiten el transporte seguro y sostenible de agua y otros fluidos para Edificación, Industria e Infraestructuras. Con sede en Suiza, GF emplea a alrededor de 13 300 profesionales en 46 países. En 2025, el área de negocio de GF Flow Solutions generó unas ventas de 3 000 millones de CHF. GF cotiza en la Bolsa de Valores de Suiza (SIX Swiss Exchange). Para obtener más información, visite www.georgfischer.com.

#ExcellenceInFlow

With a rich history in industrial innovation since 1802, GF is reshaping the future of Flow Solutions by delivering Excellence in Flow through mission-critical products and solutions that enable the safe and sustainable transport of water and other fluids for Buildings, Industry and Infrastructure. Headquartered in Switzerland, GF employs around 13'300 professionals across 46 countries. In 2025, GF's Flow Solutions business generated sales of CHF 3 billion. GF is listed on the SIX Swiss Exchange. For more information, visit www.georgfischer.com.

#ExcellenceInFlow

OTROS SOCIOS COLABORADORES
ANOTHER COLLABORATING PARTNERS

- **IDEALISTA**



ASPRIMA

ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
INMOBILIARIOS DE MADRID

ROCA
GRUPO INMOBILIARIO

60 años construyendo vivienda asequible

A los clientes, a los proveedores, a los estudios de arquitectura, a las entidades financieras, y sobre todo:

A nuestro equipo

Gracias





www.gruporoca.es

Abrimos puertas.

Te acompañamos a identificar y abrir las puertas adecuadas en cada proyecto de Living. Combinamos el conocimiento profundo del mercado y la potencia de los datos de CBRE para ayudarte a dar el paso correcto, con criterio y visión a largo plazo. Es la base para impulsar decisiones que abren puertas y te sitúan por delante en el mercado.

CBRE

Descubre más en cbre.es