

ANUARIO ASPRIMA

DE LA PROMOCIÓN
INMOBILIARIA 2025

ASPRIMA

REAL ESTATE
DEVELOPMENT
YEARBOOK 2025



ASPRIMA
ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
INMOBILIARIOS DE MADRID



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





30 MEDIDAS DEL PLAN URGENTE DE VIVIENDA DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL PROMOTOR

30 MEASURES WITHIN THE URGENT HOUSING PLAN FROM A DEVELOPER'S PERSPECTIVE

CAROLINA ROCA

Presidenta de ASPRIMA

President of ASPRIMA

// Acumulamos más de 10 años en que no somos capaces de producir la vivienda que la sociedad nos demanda, lo que provoca un incremento de precios y un grave problema de acceso a vivienda.

Según los indicadores y ratios con los que medimos la salud de nuestro sector en comparación con nuestros vecinos europeos, seguimos suspendiendo en lo referente a nuestro parque público de vivienda. Nuestras administraciones nunca han destinado fondos públicos de calado para construir vivienda pública. Sin embargo, hay un indicador en el que siempre hemos estado por encima de la media, y en el que ahora ocupamos el antepenúltimo lugar en Europa: la elasticidad de la oferta. Los promotores siempre hemos sido capaces de adaptar nuestra producción a la demanda de los distintos ciclos inmobiliarios, pero llevamos más de 10 años en que hemos perdido esa capacidad y construimos menos de la mitad de lo que se nos demanda.

Este diagnóstico de escasez de oferta e infra producción es compartido de una forma generalizada, sin embargo, las soluciones propuestas desde las distintas administraciones son diametralmente opuestas. Es nuestra responsabilidad como sector, dejar de lado la ideología y analizar las medidas y cambios normativos propuestos desde un punto de vista estrictamente técnico y poner nuestro empeño en implementar las medidas que vayan en la buena dirección.

// For more than 10 years, we have been unable to produce the housing that society demands, which has led to price increases and a serious problem in terms of people being able to access housing.

According to the indicators and ratios that we use to measure the health of our sector, in comparison with our European neighbours, we continue to fail when it comes to our public housing stock. Our public administrations have never allocated significant public funds for the construction of public housing. There is one indicator where we have always been above average, yet, we now rank second to last in Europe: elasticity of housing supply. Developers have always been able to adapt housing production to the demand of the different real estate cycles. However, for over 10 years, we have lost this capacity and are building less than half of what is required of us.

This assessment of the shortage of housing supply and under-production is widely shared. However, the solutions proposed by the different public administrations are diametrically opposed. It is our responsibility as a sector to leave ideology to one side and analyse the proposed measures and regulatory changes from a strictly technical perspective. It is our responsibility to focus our efforts on implementing the measures that will move us in the right direction.



Los promotores siempre hemos sido capaces de adaptar nuestra producción a la demanda de los distintos ciclos inmobiliarios, pero llevamos más de 10 años en que hemos perdido esa capacidad

En ese sentido, quiero poner en valor las medidas adoptadas en la Comunidad de Madrid. Valgan como ejemplo la Ley 1/20 que introdujo la Declaración Responsable en sustitución de la LPO, la Ley 11/22 que implantó la Licencia Básica y las ECU's en las licencias de obra, la actualización anual automática de los precios máximos de vivienda protegida, la Ley 3/24 de cambios de uso de oficinas a residencial, la financiación de la compra de suelo a través de AvalMadrid y la Ley 7/24 que ha introducido los Planes Estratégicos Municipales.

Andalucía, Murcia y Baleares también han adoptado medidas que van por el buen camino. Sobre todo, debemos celebrar el trabajo de coordinación que está realizando el Partido Popular nacional, que ha coordinado estas políticas territoriales a través del Plan Urgente de Vivienda presentado a principios de año. En virtud de este Plan, se ha formalizado la Declaración de Asturias, firmada por los presidentes de 12 comunidades autónomas, y los Acuerdos de Zaragoza, firmados por 30 alcaldes. Estos compromisos tienen gran trascendencia, ya que son las comunidades y los ayuntamientos los que tienen las competencias para aprobar estos cambios normativos.

Resumo las 30 medidas del Plan Urgente de Vivienda:

1. Puesta a disposición de suelo para la construcción de vivienda asequible.

Por un lado, movilizar parcelas de titularidad pública que los planeamientos hubieran destinado a dotaciones y equipamientos y que no hayan cumplido dicha función, lleven tiempo vacantes y puedan servir a incrementar la oferta de vivienda asequible. Por otro lado, poner en el mercado parcelas de titularidad pública, obtenidas de las cesiones obligatorias de aprovechamiento lucrativo. También se propone inventariar e incentivar la construcción en suelos reservados para vivienda protegida de titularidad privada, ofreciendo facilidades a promotores. Por último, impulsar el desarrollo de nuevos suelos

Developers have always been able to adapt housing production to the demand of the different real estate cycles, yet, for over 10 years, we have lost this capacity

In this respect, I would like to highlight the measures adopted by the Community of Madrid. Examples, including Law 1/20, which introduced statements of compliance to replace the Licence of First Occupation (LPO), Law 11/22, which introduced the basic licence and urban development entities (ECU) for construction permits, the automatic annual updating of maximum prices for protected housing, Law 3/24 on changes of land use from offices to residential, the financing of land purchase through Avalmadrid, as well as Law 7/24, which introduced the Municipal Strategic Plans.

Andalusia, Murcia and the Balearic Islands have also taken steps in the right direction. Above all, we should welcome the co-ordination work being carried out by Spain's People's Party, which has co-ordinated these land policies through the Urgent Housing Plan presented at the beginning of the year. Under this Plan, the Asturias Declaration, signed by the presidents of 12 autonomous communities, and the Zaragoza Agreements, signed by 30 mayors, have been formalised. The commitments are of great significance, as these communities and city councils have the authority to approve the regulatory changes.

Below, I have summarised 30 measures within the Urgent Housing Plan:

1. Making land available for the construction of affordable housing

On one hand, it mobilises publicly-owned plots of land that have been earmarked in urban planning documents for facilities and infrastructure, and which have not fulfilled this function, or they have been vacant for some time and can be used to increase the supply of affordable housing. On the other hand, it places publicly-owned plots of land onto the market, obtained from compulsory transfers for commercial use. It also proposes to inventory and encourage construction on land reserved for privately-owned protected housing, offering facilities to developers. Finally, it boosts new land development, which would contribute to protected housing, through the creation of land reserves for this type of use.



urbanos, como granero de vivienda protegida, gracias a las reservas de suelo para estas tipologías.

2. Fomento de la vivienda de protección (o de precio tasado) en propiedad.

Ofrecer incentivos a promotores y constructores para el desarrollo de actuaciones de vivienda protegida, recuperando el modelo de éxito que permitió hacer una España de propietarios en los 80 y 90. Es necesario flexibilizar el marco regulatorio para la construcción de Viviendas de Protección Oficial (VPO), públicas y privadas, destinadas a ese amplio espectro de la sociedad que no es beneficiario de una vivienda social, pero encuentra dificultades para acceder a una libre.

3. Desarrollo de vivienda asequible en alquiler.

Promover desde la Administración la construcción de vivienda en alquiler asequible a un precio hasta un 30% por debajo del mercado, mediante cesión de derechos de superficie o concesión administrativa sobre suelos públicos con modelos de colaboración público-privada. En caso de que la promoción sea privada, se gestionará el alquiler durante un período de 75 años y luego las viviendas revertirán al patrimonio público.

4. Facilitar el acceso a la hipoteca.

Facilitar el acceso a la hipoteca a menores de 40 años para la compra de la primera vivienda, mediante avales u otras fórmulas que faciliten el acceso al crédito hasta alcanzar el 100% del precio de la vivienda.

5. Rebajar la fiscalidad de la vivienda

Aligerar las cargas impositivas relacionadas con la vivienda, tanto en sus procesos de creación, como en las transmisiones, dado que acaban integradas en el precio que paga el usuario.

Para ello se llevará una revisión en profundidad de los impuestos que gravan el desarrollo de suelo y la construcción de vivienda nueva asequible, para relanzar la actividad promotora y reducir el coste de producción de la vivienda.

6. Agilizar tramitaciones urbanísticas

Crear la figura del Proyecto Residencial Estratégico para unificar los trámites de las fases de planeamiento, gestión y ejecución.

Centralizar la gestión de los informes sectoriales preceptivos de competencia autonómica en la tramitación de los instrumentos de ordenación territorial y urbanística.

Las comunidades autónomas designarán el órgano correspondiente, pudiendo definirse en el seno de una consejería o a nivel provincial, en atención al ámbito territorial del instrumento en tramitación. El objetivo

2. Promoting social housing (or affordable housing) under ownership

It offers incentives to developers and construction companies for the development of protected housing, reviving the successful model that made it possible to create a Spain of homeowners in the 1980s and 1990s. It is necessary to make more flexible the regulatory framework for the construction of officially protected housing (VPO), aimed at the broad spectrum of society that does not benefit from social housing, but finds it difficult to access private housing.

3. Developing affordable rental housing

It promotes the construction of affordable rental housing up to 30% below market price, through the transfer of rights to use the land or administrative concessions on public land through public-private partnership models. In the event of a development being private, rental will be managed for a period of 75 years, and then the housing will revert to being public property.

4. Facilitating access to mortgages

It facilitates access to mortgages for people under 40 years of age so that they can purchase their first home, by means of guarantees and other formats that facilitate access to loans for up to 100% of the price of the home.

5. Lowering housing taxation

It lightens the tax burdens related to housing, in both creation and transfer processes, as this is then integrated into the price paid by the user.

This will involve a major overhaul of taxes on land development and the construction of new affordable housing, in order to relaunch development activity and reduce the cost of housing production.

6. Streamlining urban planning procedures

It creates the Strategic Residential Project to unify procedures for the planning, management and implementation phases.

It centralises the management of mandatory sector reports under regional authority, in the processing of land and urban planning instruments.

The autonomous communities will designate the corresponding body, which may be defined within a regional ministry or at a provincial level, depending on the area affected by the scope of the instrument being processed. The aim is to reduce the time taken to issue reports to one third of the current timeframes.



es reducir los tiempos de la emisión de los informes a la tercera parte de lo que viene invirtiéndose.

Flexibilizar las legislaciones autonómicas de suelo y las normativas sectoriales para facilitar el planeamiento y gestión de nuevos desarrollos urbanos, con plena seguridad jurídica, pero con mayor agilidad.

Solicitar a la Administración General del Estado la revisión de sus normativas sectoriales para agilizar la tramitación de instrumentos urbanísticos o de ordenación del territorio y vivienda, así como la emisión de sus informes sectoriales en plazo.

Impulsar un nuevo urbanismo más ágil, más flexible y más eficaz que garantice seguridad jurídica y orden en el desarrollo de las ciudades, pero que sirva para responder a las necesidades cambiantes de la evolución dinámica de las ciudades.

- Silencio Administrativo en licencias de edificación para inmuebles de nueva planta.
- Declaración responsable como título habilitante para las licencias de primera ocupación de las viviendas terminadas, lo que ahorra tiempo y dinero al ciudadano y al Ayuntamiento.
- Reivindicamos las modificaciones legislativas necesarias para dar seguridad jurídica al urbanismo y evitar las indefensiones que se traducen en enormes menoscabos del interés público.
- Para agilizar la gestión urbanística los municipios deben dar entrada a mecanismos de colaboración público-privada a través de Entidades Urbanísticas Colaboradoras, o similar, en función de la Ley Autonómica.

7. Facilitar actuaciones de regeneración urbana y la rehabilitación de viviendas

Fomentar la regeneración sostenible de barrios y renovación de las ciudades flexibilizando las operaciones de regeneración urbana que faciliten ajustes de edificabilidad, transferencias de aprovechamiento, utilización de remanentes de edificabilidad, remontas y alturas en el mismo ámbito de actuación, con especial atención a los cascos históricos.

Celebramos que, gracias a estos compromisos, las comunidades y los ayuntamientos firmantes han entrado en una suerte de competencia en la tramitación de cambios normativos. Así, la Ley 1/25 aprobada en Andalucía, copia y mejora la ley 3/24 de cambios de usos aprobada en la Comunidad de Madrid. Está claro que a través de la competencia se llega a la excelencia.

It makes regional land legislation and sector regulations more flexible to facilitate the planning and management of new urban developments, with full legal certainty, but also greater agility.

It requests that the General State Administration reviews its sector regulations in order to streamline the processing of urban development, land and housing mechanisms, as well as the issuing of sector reports in a timely manner.

It promotes new, more streamlined, flexible and efficient urban planning that ensures legal certainty and order in the development of cities, but which serves to meet changing needs due to the dynamic evolution of cities.

- Administrative silence in construction permits for new buildings.
- The statement of compliance as authorisation for licences of first occupancy in housing that has been completed, thereby saving time and money for citizens and local authorities.
- We call for the necessary legislative changes to provide legal certainty for urban planning and avoid the defencelessness that hugely undermines public interest.
- In order to streamline urban planning management, municipalities must introduce mechanisms for public-private partnership through the use of urban development entities (ECU), or similar, in accordance with autonomous community law.

7. Facilitating urban regeneration and housing rehabilitation actions

It encourages the sustainable regeneration of local areas and renewal of cities by making urban regeneration actions more flexible, facilitating adjustment in terms of building capacity, transfer of use, remaining buildable area, building elevation and height within the same area of action, with particular attention placed on historic city centres.

We welcome the fact that, through the commitment made, the signatory communities and town councils have entered into a form of competition in terms of processing regulatory change. Thus, Law 1/25, approved in Andalusia, takes and improves on Law 3/24 on changes of land use approved in the Community of Madrid. It is clear that competition can help us achieve excellence.

Hydro
CIRCAL® 75R

5 VECES
MENOS

CO₂

CO₂

Aluminio
primario

5 años descarbonizando la edificación.

Desde 2019 TECHNAL fabrica sus sistemas de cerramientos con Hydro CIRCAL® 75R, el aluminio reciclado posconsumo con una huella de tan sólo **1,9 Kg CO₂eq por Kg de aluminio**⁽¹⁾. Utilizando este material en lugar del aluminio primario consumido en Europa⁽²⁾ se reducen más de 5 veces las emisiones de carbono (-80,41%). Un paso más en nuestro camino hacia la economía circular y la neutralidad climática.

⁽¹⁾Datos certificados por la Declaración Ambiental de Producto de la entidad independiente EDP Norge.

⁽²⁾El promedio de las emisiones del aluminio primario consumido en Europa es de 9,7 Kg CO₂eq / Kg Al según los datos del European Aluminium (2024).

IMAGINE WHAT'S NEXT

➤ Ventanas ➤ Puertas ➤ Fachadas

www.technal.com



By  Hydro



Valdecarros
Madrid

El mayor ámbito
urbanístico de España
+19 millones de m2



**Algo
muy grande
está llegando
a Madrid.**

**Bienvenidos a la
#GeneraciónValdecarros**

**En marcha obras de
urbanización etapa 1, 2 y 3**



valdecarrosmadrid.com

@ X YouTube in Valdecarros

•Zennio



Una casa con **domótica**
es un **hogar inteligente**





comercial@zenniospain.com
[34] 916 507 031

zennio.com





ÍNDICE | INDEX

03 EDITORIAL

30 MEDIDAS DEL PLAN URGENTE DE VIVIENDA DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL PROMOTOR

30 MEASURES WITHIN THE URGENT HOUSING PLAN FROM A DEVELOPER'S PERSPECTIVE
CAROLINA ROCA

12 ÍNDICE INDEX

16

LA BONDAD SIEMPRE ES SILENCIOSA, EN VIVIENDA TAMBIÉN

GOOD NEWS IS ALWAYS QUIET, IN HOUSING TOO
JORGE GINÉS

20

UN URBANISMO CAPAZ DE ADAPTARSE A LOS RETOS DEL FUTURO

URBAN PLANNING CAPABLE OF ADAPTING TO THE CHALLENGES OF THE FUTURE
ARTURO MALINGRE

22

EL CICLO EXPANSIVO DEL SECTOR INMOBILIARIO SE CONSOLIDA

THE EXPANSIVE CYCLE OF THE REAL ESTATE MARKET TAKES HOLD
DANIEL CABALLERO

26

INDICADORES | INDICATORS

PRINCIPALES INDICADORES DEL SECTOR
KEY SECTOR INDICATORS

28

PRINCIPALES DATOS DE INVERSIÓN EN ESPAÑA

KEY INVESTMENT INDICATORS IN SPAIN

30

UN NUEVO MODELO PARA EL URBANISMO DE MADRID

A NEW MODEL FOR URBAN PLANNING IN MADRID
CARLOS NOVILLO PIRIS

36

CONSTRUIMOS EL FUTURO DE MADRID Y DE ESPAÑA

BUILDING THE FUTURE OF MADRID AND SPAIN
JORGE RODRIGO DOMÍNGUEZ

42

LA PROMOCIÓN DE VIVIENDA PROTEGIDA, CON GARANTÍA

DEVELOPING PROTECTED HOUSING, WITH GUARANTEES
LORENZO ALONSO

46

EL RETO DEL PLAN ESTATAL DE VIVIENDA PARA SOLUCIONAR EL ACCESO A LOS JÓVENES A SU PRIMERA VIVIENDA

THE CHALLENGE FACING THE STATE HOUSING PLAN TO ENABLE YOUNG PEOPLE TO ACCESS THEIR FIRST HOME
MARIAM MARTÍN FERREIRO

52

¿CÓMO ESTÁ CAMBIANDO LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL AL SECTOR INMOBILIARIO?

HOW IS ARTIFICIAL INTELLIGENCE CHANGING THE REAL ESTATE INDUSTRY?
ANA HERNÁNDEZ

56

VIVE, APRENDE, TRABAJA Y DIVIÉRTETE

LIVE, LEARN, WORK AND HAVE FUN
ANTONIO PLEGUEZUELO

60

RETOS DE LA REGENERACIÓN URBANA EN EL MUNICIPIO DE MADRID

THE CHALLENGES OF URBAN REGENERATION IN THE MUNICIPALITY OF MADRID

FELIPE IGLESIAS GONZÁLEZ

64

INDUSTRIALIZACIÓN Y DIGITALIZACIÓN, CLAVES EN AFRONTAR LOS RIESGOS DEL SECTOR CONSTRUCTOR

INDUSTRIALISATION AND DIGITALISATION: KEY ASPECTS FOR ADDRESSING RISK IN THE CONSTRUCTION SECTOR
BERNAT MARTÍNEZ Y JOSEP BARBERÀ

68

UN NUEVO SIMA

A NEW SIMA
ELOY BOHÚA

70

AGUA: ENTRE LA CONCIENCIA Y LA CONTRADICCIÓN

WATER: SOMEWHERE BETWEEN AWARENESS AND CONTRADICTION
MANEL LÓPEZ

74

LA GERENCIA DE RIESGOS EN EL SECTOR INMOBILIARIO: CLAVE PARA UN DESARROLLO SÓLIDO Y SEGURO

RISK MANAGEMENT IN THE REAL ESTATE SECTOR: THE KEY TO SECURE, SAFE DEVELOPMENT
ISABEL DE JORGE

78

SALGAMOS YA DEL FOCO MEDIÁTICO

LET'S GET AWAY FROM THE MEDIA SPOTLIGHT
ALEJANDRO BERMÚDEZ

82 ARPADA INTEGRA: UN PROYECTO DE INCLUSIÓN SOCIAL Y EMPLEABILIDAD EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN
ARPADA INTEGRA: A PROJECT FOR SOCIAL INCLUSION AND EMPLOYABILITY IN THE CONSTRUCTION SECTOR
J. IGNACIO SORDO SIERPE

86 EVENTOS | EVENTS
UN AÑO DE EVENTOS ASPRIMA
A YEAR OF ASPRIMA EVENTS

88 FORO DE OPINIÓN SOSTENIBILIDAD
SUSTAINABILITY OPINION FORUM
¿ESTÁ EL CONSUMIDOR VERDADERAMENTE CONCIENCIADO A LA HORA DE BUSCAR UNA VIVIENDA SOSTENIBLE?
IS THE CONSUMER TRULY AWARE OF THE NEED FOR SUSTAINABLE HOUSING?
- DICTINO CASTAÑO, PREMIER ESPAÑA
- CRISTINA ONTOSO, CULMIA
- OLATZ GONZÁLEZ MENDIETA, INBISA
- MANEL LÓPEZ, LIXIL EUROPE
- DIEGO ESCARIO, CANO Y ESCARIO
ARQUITECTURA
- JOSÉ LUIS ROMERO, HOLCIM
- VERÓNICA MAGANTO SUÁREZ, ONCISA

92 FORO DE OPINIÓN RESIDENCIAL
RESIDENTIAL OPINION FORUM
¿QUÉ QUEDA POR AVANZAR A LA HORA DE CONSEGUIR UN URBANISMO MÁS FLEXIBLE Y POSIBILISTA?
WHAT PROGRESS STILL NEEDS TO BE MADE FOR A MORE

FLEXIBLE APPROACH THAT OPENS UP POSSIBILITIES IN URBAN PLANNING?
- LUIS ROCA DE TOGORES, VALDECARROS
- RAFAEL GONZÁLEZ-COBOS, GRUPO INMOBILIARIO FERROCARRIL
- RAFAEL MARTÍN ANDRÉS, ADDIENT
EMPRESA CERTIFICADORA
- SERGIO GÁLVEZ, AQ ACENTOR
- RAQUEL BUENO, METROVACESA
- ISRAEL DIEZ, GRUPO INMOBILIARIO ROCA

96 FORO DE OPINIÓN INVERSIÓN
INVESTMENT OPINION FORUM
¿CÓMO ES POSIBLE ATRAER TODO EL CAPITAL NECESARIO PARA AUMENTAR LA PRODUCCIÓN DE VIVIENDA COMO DEMANDA LA SOCIEDAD?
HOW IS IT POSSIBLE TO ATTRACT ALL THE CAPITAL NEEDED TO INCREASE HOUSING PRODUCTION AS DEMANDED BY SOCIETY?
- ÍÑIGO TORROBA, CIVISLEND
- DIEGO BESTARD, URBANITAE
- ISABEL DE JORGE, ASEFA
- CHANY CHAPNIK, VELZIA HOMES
- GUSTAVO JIMÉNEZ Y MAQUEDANO, ORES
Y BRYAN
- JOSÉ LUIS MARCOS, PROEL

102 NUESTROS ASOCIADOS
OUR MEMBERS

224 NUESTROS SOCIOS COLABORADORES
OUR COLLABORATING PARTNERS

244 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 - 6ª Vigo
Joana Correia Cesar

IMPRESIÓN

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



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 y proporcionadas por colaboradores bajo su responsabilidad.

TE PRESENTAMOS

KÖNECT

E L I T E

¡Descúbrelo!



La nueva gama Könect desarrollada por Kömmerling es la evolución de sus sistemas de protección solar, donde la domótica pasa a ser la pieza clave desde su modelo estándar. Consulta toda la gama de soluciones de protección solar, motores y dispositivos dentro de la gama Könect.

Todo el poder
en tus manos



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


Kömmerling®



LA BONDAD SIEMPRE ES SILENCIOSA, EN VIVIENDA TAMBIÉN

GOOD NEWS IS ALWAYS QUIET, IN HOUSING TOO

JORGE GINÉS

Director General de ASPRIMA
Managing Director ASPRIMA



// Como director general de ASPRIMA, me veo obligado a recordar que en tiempos pasados construimos un número notable de vivienda asequible gracias a unos planes de vivienda que lo fomentaban y unos precios máximos de venta que permitían cerrar el círculo y construir el 50% de la producción nacional. Por ello, también me veo obligado a resaltar las buenas noticias del sector que, en la mayoría de las ocasiones, pasan desapercibidas.

Recientemente, el MIVAU publicó los datos de cierre de viviendas protegidas (eso de vivienda asequible, no me gusta, es un concepto difuso, lleno de inconsistencias) en el que mostraba unos resultados extraordinarios, en los que Madrid lideró el pasado año los buenos datos de viviendas protegidas en España, al acaparar el 53% de las unidades iniciadas.

En España se han solicitado 23.967 calificaciones provisionales de vivienda protegida en 2024, frente a las 12.304 de 2023.

Por sí solo ya es un excelente dato, pero si comparamos inicio de vivienda protegida (calificación provisional) con los visados de obra nueva (total de viviendas; cuestión que es una aproximación, ya que visados y calificación no se producen al tiempo y existe un decalaje), también salimos muy bien parados.

En 2023, los visados presentados fueron un total de 109.483, por lo que, si lo comparamos con las 12.304 calificaciones de 2023, la vivienda protegida ese año supuso un 11% del total. En 2024, hemos subido hasta el 19%, ya que los visados fueron 127.721 y las calificaciones 23.967 como hemos comentado, una tendencia muy positiva.

// As Managing Director of ASPRIMA, I am duty bound to speak about past times in which we built a remarkable amount of affordable housing thanks to housing plans that encouraged this, and maximum sales prices that enabled us to close the circle and create 50% of the production in Spain. I also feel compelled to highlight good news that occurs in the sector as, more often than not, good news goes unnoticed.

Recently, the Ministry of Housing and Urban Agenda (MVAU) published final data on protected housing (I dislike the term 'affordable housing', which is a vague concept and full of inconsistencies). The results were extraordinary. Madrid led the way last year in terms of protected housing in Spain, accounting for 53% of the housing units underway.

In Spain, provisional classification was requested for 23,967 protected housing units in 2024, compared to 12,304 in 2023.

This is an excellent figure in and of itself. Furthermore, if we compare the number of new housing underway (provisional classification) with the number of new construction permits (the total number of homes is an approximation, as permits and classification do not occur at the same time but with a time-lag), we also come out very well.

In 2023, a total of 109,483 permits were delivered. If we compare this with the classification of 12,304 homes in 2023, protected housing accounted for 11% of the total housing stock. In 2024, this rose to 19%, with 127,721 permits and the classification of 23,967 homes. As previously mentioned, this upward trend is highly positive.



En España se han solicitado 23.967 calificaciones provisionales de vivienda protegida en 2024, frente a las 12.304 de 2023

Sin duda, el motor de estos buenos datos ha sido la Comunidad de Madrid. En la región, en 2023, se iniciaron 1.184 viviendas protegidas y en 2024 la cantidad se ha multiplicado casi por siete, ya que se calificaron 12.648 viviendas, un incremento del 682%. Desde el ámbito promotor esperábamos multiplicar por cuatro tras la actualización de los módulos, por lo que sabíamos que iban a ser unos buenos datos, pero no tan excelentes.

Es decir, una de cada dos viviendas que se calificaron provisionalmente en toda España, se realizó en Madrid región.

¿Cuáles son las razones para lograr este milagro en Madrid? Tres son los motivos.

El primero, como ya he mencionado, la subida del módulo de vivienda protegida. Nadie, ningún sector, vende su producto por debajo de su coste. Es de primero de primaria, no solo de economía, sino de sentido común. Pues bien, se pretendía que se hiciera con la vivienda protegida.

El módulo de la CAM, cuyo precio máximo de venta no se actualizaba desde 2007, tenía un precio en zona A (Madrid, Alcobendas, etc.) de 1.970 euros/m²/útil, que, dependiendo del proyecto, puede rondar los 1.500 euros m²/construido (utilizando un ratio de conversión m² útil vs m² construido de un 25% correspondiente a una obra promedio).

Casi el precio de la construcción representaba el precio del módulo. No tenía ningún sentido que los costes de construcción hayan subido un 33% y la inflación un 35,6% desde 2008 a 2024 y el módulo no se actualizara.

El segundo motivo, la movilización de suelos públicos. Siempre he sido un gran defensor del Plan VIVE, porque se realiza sobre suelos demaniales (siempre serán de la Administración, no pueden enajenarse) y estaban totalmente yermos (muchos de ellos eran de 2005, ¡20 años muertos de risa!) y, además, y lo más grave, pagados por los compradores de obra nueva, ya que todos estos suelos eran

In Spain, provisional classification was requested for 23,967 protected housing units in 2024, compared to 12,304 in 2023

The driving force behind these high figures was, undoubtedly, the Community of Madrid (CAM). In 2023, the construction of 1,184 protected housing units was underway in Madrid. In 2024, the number increased almost sevenfold, as 12,648 homes were given provisional classification, representing an increase of 682%. As property developers, we had expected a four-fold increase after the price modules were updated, so we knew that the figures were going to be good, but not to such a high extent.

It means that one out of every two homes with provisional classification in Spain was located in the Community of Madrid.

What are the reasons for this miracle in Madrid? There are three reasons.

The first reason, as previously mentioned, is the increase in the protected housing price module. No person and no sector sells their product below cost price. This is primary-school-level basic knowledge, not only in terms of economics, but also common sense. Yet, this was what was set to happen in protected housing.

The maximum sale price had not been updated in the CAM price module since 2007. The price in zone A (Madrid, Alcobendas, etc.) was 1,970 Euros per useable m². Depending on the project, this could be around 1,500 Euros per constructed m² (using a conversion ratio of useable m² vs. the constructed m² of 25% for an average building project).

The construction price was almost the same as that of the price module. It made no sense that construction costs had risen by 33%, and inflation by 35.6% between 2008 and 2024, yet the module had not been updated.

The second reason is the mobilisation of public land. I have always been a great supporter of the Plan Vive, because it is implemented on public land (it will always belong to the public administration, and cannot be transferred), which was totally vacant (much of the land has been vacant since 2005, for a total of 20 years! I suggest we laugh rather than cry!). Furthermore, and most seriously, the land is paid for by the buyers of new build construction, as all of these plots of land were the result of supra-



No tenía ningún sentido que los costes de construcción hayan subido un 33% y la inflación un 35,6% desde 2008 a 2024 y el módulo no se actualizara

aprovechamientos de cesiones supramunicipales, libres de cargas, es decir, suelos finalistas que las Juntas de Compensación deben ceder urbanizados y libres de cargas, que los sufragar los compradores de vivienda de esos barrios. Más social que eso... Pues bien, en la CAM, fueron valientes, inventándose un modelo que no existía.

El tercero es la generación de suelo en desarrollo a suelo finalista. Hemos comentado ya en muchas ocasiones que, para ser promotor, hay que ser un valiente, un héroe; para desarrollar suelo en este país en este momento, lo tildaría de héroe rozando la locura inconsciente. No podemos tardar 20 años (al menos tres ciclos económicos) en poner suelo finalista. Otra buena noticia, porque después de mucho penar, el convenio de simultaneidad de la primera fase de Berrocales, con sus 4.500 viviendas, se produjo el año pasado y ha sido, sin duda, otro factor importante. Sin suelo, no podemos hacer viviendas y no tenemos suelo finalista. Debemos darle la vuelta al urbanismo como un calcetín.

Pues bien, todos estos datos pasarán inadvertidos. Lo bueno es silencioso, lo malo es ruidoso.

Los medios seguirán con la matraca de que suben los precios de la vivienda, que no se puede comprar, ni alquilar... Es decir, se centran en el problema, nadie habla de soluciones; los pseudo expertos inmobiliarios en intervenciones de 20 segundos no explican soluciones.

Mientras tanto, desde ASPRIMA, seguiremos siendo propositivos para resolver el reto del acceso a la vivienda (que todavía va a ser mayor) trabajando a corto, medio y largo plazo con la Administración regional y las municipales. Es decir, realizando verdadera colaboración público-privada para dar soluciones habitacionales a los más de 120.000 nuevos madrileños que esperamos anualmente, durante, al menos, los próximos cinco años. Estas son las previsiones del INE, que seguro que por el efecto Trump en los países latinoamericanos se quedan cortas.

Y es que la bondad es silenciosa. En inmobiliario también.

It made no sense that construction costs had risen by 33%, and inflation by 35.6% between 2008 and 2024, yet the module had not been updated

municipal transfer, and free of charges. This means that the land must be transferred by the compensation boards as available land for development, free of charges, to be paid for by the buyers of housing in the local areas. We cannot get more social than that... It also means that, in the Community of Madrid, they were brave, inventing a model that did not exist.

The third reason is the transformation of land under development in the planning stage into available land for development. We have already mentioned on many occasions that, to be a developer, you must be brave. You must be a hero to develop land in Spain at this time. I would define it as heroic, bordering on unconscious madness! We cannot take 20 years (at least three economic cycles) to create available land for development. Another piece of good news is that, after much work, the agreement, enabling developers to conduct work simultaneously came through last year for the first phase of Los Berrocales (4,500 homes). This has, undoubtedly, been another important factor. Without land, we cannot create housing, and we do not have land available for development. We need to be able to turn urban planning inside-out, like a sock.

Yet, all this data will go unnoticed. Good news is quiet, bad news is loud.

The media will continue to complain that house prices are rising, and that it is impossible to buy or rent... In this way, they keep the spotlight on the problem. No one talks about solutions; the pseudo experts on real estate make 20-second speeches but do not give the solutions.

Meanwhile, ASPRIMA will continue to be proactive to solve the challenge of access to housing (which is going to become more challenging), by working in the short, medium and long term with the Community of Madrid and the town councils. We will work by means of true public-private partnership to provide housing solutions for new Madrid residents, over 120,000 of whom are expected to arrive each year over at least the next five years. These figures were put forward by the Spanish National Statistics Institute (INE), and are sure to fall short due to the 'Trump effect' in Latin American countries.

Good news is quiet, in real estate too.

SPANISH LIFESTYLE DESIGN

desde 1988



ICON Arturo Soria. Santo Ángel, 79 para Serprocol / CBRE - canoyescario.es



AÑOS DE
ARQUITECTURA



+2K PROYECTOS
DESARROLLADOS



+20K VIVIENDAS
CONSTRUIDAS

FIRMA

CANO Y ESCARIO[®]

ARQUITECTURA



UN URBANISMO CAPAZ DE ADAPTARSE A LOS RETOS DEL FUTURO

URBAN PLANNING CAPABLE OF ADAPTING TO THE CHALLENGES OF THE FUTURE

ARTURO MALINGRE

Socio de Grupo Iberinmo
Partner, Iberinmo Group

// Los problemas de acceso que sufren capas cada vez más amplias de nuestra sociedad se han convertido en una de las principales preocupaciones de la ciudadanía, que observa cómo se ven retrasados sus proyectos vitales o que no encuentran el producto que necesitan en los lugares donde quieren residir. Garantizar un techo digno es un pilar fundamental del estado de bienestar, al que los poderes públicos destinan muchos menos recursos que a sanidad o educación, así que los promotores privados son absolutamente necesarios para responder a esta crisis.

La demanda de vivienda ha crecido de forma sostenida, pero la oferta no ha seguido el mismo ritmo, lo que ha provocado un incremento continuado de los precios desde 2014, tanto en el mercado de compraventa como en el del alquiler. El objetivo es recuperar las 250.000 viviendas anuales que se levantaban históricamente, más que duplicando las 100.000 unidades actuales, para lo que hará falta más capital, más mano de obra y, sobre todo, una normativa más flexible que permita al sector hacer lo que siempre ha logrado: adaptarse a lo que la sociedad demanda.

Este desequilibrio genera un problema social de gran envergadura, que afecta especialmente a jóvenes, personas con ingresos medios y bajos e inmigrantes. La dificultad para acceder a una vivienda adecuada impide la emancipación, que en España es mucho más tardía que en otros países de Europa, y es un lastre para el desarrollo económico y demográfico.

// The problem of access to housing being experienced by increasingly large sections of our society, has become a main concern of the public. They are either seeing their life projects delayed or they cannot find the housing they need in their desired location where they wish to live. Guaranteeing decent housing is a fundamental pillar of the welfare state, to which the public authorities allocate far fewer resources than to health or education. Private real estate developers are, therefore, of absolute necessity in order to respond to this crisis.

Demand for housing has grown steadily, but supply has not kept pace. This has led to a steady increase in prices since 2014, both in the buy-to-let and rental markets. The aim is to return to the construction level of 250,000 homes per year, as in the past, more than doubling the current 100,000 units. This will require more capital, more workers, and, above all, more flexible regulations so that the sector can do what it has always managed to do: adapt to the demands of society.

The existing imbalance is creating a major social problem, which affects young people, low and middle-income families and immigrants in particular. Difficulty in accessing suitable housing prevents young people from leaving home, which they do much later in Spain than in other European countries. This is a burden for the country's economic and demographic development.



La normativa debe ser lo suficientemente flexible como para que los desarrollos urbanísticos sean un reflejo de la sociedad presente que los habita y no de la del pasado que los redactó

Por mucho que busquen soluciones a veces dispares, los poderes públicos, en general, coinciden en que el origen del problema está en la escasa oferta de vivienda y la solución pasa por involucrar a todas las administraciones para que tomen medidas que pongan el foco en incrementar la producción, con especial atención al alquiler asequible.

Si bien es imprescindible que el sector público continúe destinando recursos a atender las urgencias sociales, para abordar el problema a gran escala es necesario promover fórmulas de colaboración público-privada imaginativas, respondiendo a un reto que va más allá de los colectivos vulnerables. Que la Administración acompañe, servirá para garantizar la seguridad jurídica, punto de partida para atraer el capital necesario que engrase el mecanismo que incremente la producción a los niveles exigidos.

La normativa debe ser lo suficientemente flexible como para que los desarrollos urbanísticos sean un reflejo de la sociedad presente que los habita y no de la del pasado que los redactó. Esta adaptabilidad también permitirá aprovechar el potencial de los nuevos conceptos de *living* colaborativos y comunitarios. La inversión y la demanda reflejan el interés que despiertan estos formatos.

La falta de suelo disponible, la escasez de mano de obra cualificada y la lentitud administrativa son algunos de los obstáculos que agravan la situación. Acompañados de políticas públicas responsables, los promotores inmobiliarios están dispuestos a encarar con valentía el proceso de transformación que afronta el sector y volver a ser los principales solucionadores del problema de la vivienda. No hay otros, pero no pueden andar solos. El PERTE gubernamental dotado de 1.300 millones de euros para industrializar la edificación es un importante paso en la buena dirección.

Los promotores han demostrado su capacidad para asumir este reto. El Anuario ASPRIMA de la Promoción Inmobiliaria 2025, que la editora Iberinmo tiene el honor de presentar, es una muestra más de la solidez y el compromiso del sector con el futuro del acceso a la vivienda en España y de acometer las transformaciones necesarias.

¡Una lectura imprescindible que esperamos que, además, disfruten!

Regulations must be sufficiently flexible to ensure that urban development reflects the society of today, living in cities, rather than the society of the past that drafted them

Although public authorities sometimes seek disparate solutions they agree, in general, that the root of the problem lies in the shortage of housing supply, whilst the solution involves all public administrations taking measures focused on increasing production, with a particular focus on affordable rental housing.

Whilst it is essential for the public sector to continue to allocate resources to matters of social urgency, in order to address the housing problem on a large scale, it is necessary to promote imaginative public-private partnership formats, and respond to the challenge that goes beyond vulnerable groups. Public administration support will help guarantee legal certainty, which is the starting point to attract the required capital in order to speed up the mechanism that will then increase housing production to meet the required levels.

Regulations must be sufficiently flexible to ensure that urban development reflects the society of today, living in cities, rather than the society of the past that drafted them. This adaptability will make it possible to leverage the potential of new collaborative, community-focused living concepts. Investment and demand reflect the growing interest in these formats.

The lack of available land, shortage of skilled labour and administrative slowness are some of the obstacles aggravating the situation.

With responsible public policies, real estate developers are ready to courageously address the process of transformation required in the sector, and once again become the main actors in solving the housing problem. No one else can do so, yet they cannot do it alone. The government's Strategic Project for Economic Recovery and Transformation (PERTE), representing 1.3 billion Euros, to industrialise construction, is an important step in the right direction.

Developers have demonstrated their ability to take on this challenge. The ASPRIMA Real Estate Development Yearbook 2025, which Iberinmo is honoured to present, is yet another example of the robustness of the sector and its commitment to the future of access to housing in Spain, by carrying out the necessary transformation work.

This publication is an essential read that we hope you will enjoy!



EL CICLO EXPANSIVO DEL SECTOR INMOBILIARIO SE CONSOLIDA

THE EXPANSIVE CYCLE OF THE REAL ESTATE MARKET TAKES HOLD

DANIEL CABALLERO

Director de Negocio Inmobiliario y Promotor de CaixaBank
Director of Real Estate Business and Developers, CaixaBank

// El mercado inmobiliario español se aceleró en 2024, apoyado en la distensión de las condiciones financieras y en el buen desempeño de la economía española, que creció un significativo 3,2%. Todos fuimos testigos de cómo los indicadores del sector iban ganando velocidad a medida que transcurría el año: la demanda de vivienda recobró dinamismo tras descender puntualmente en 2023, gracias a la bajada de los tipos de interés, la creación de empleo, unos flujos migratorios significativos y la fortaleza de la demanda extranjera. Así, tras el retroceso que experimentaron en 2023 (-10,2%), el número de transacciones creció un 10,0% en 2024 hasta las 642.000 viviendas, el tercer mejor registro en la serie histórica. El máximo fue en 2007, en pleno boom inmobiliario, y el segundo, en 2022, tras la pandemia. El fuerte crecimiento en el tramo final del año pasado apunta a que la demanda de vivienda seguirá muy elevada en 2025.

Por tipología, el mayor incremento se concentró en las compraventas de vivienda nueva, que aumentaron un 23,4% en 2024, frente al avance más comedido, del 6,9%, de las compraventas de segunda mano. En consecuencia, la transmisión de vivienda nueva incrementó su peso en el total de compraventas hasta el 21,0% en 2024, frente al 18,8% en 2023. Este avance de las transacciones de vivienda nueva es muy positivo, pues indica que, poco a poco, la producción de vivienda va arrancando.

En efecto, en 2024 se empezó a vislumbrar un cambio de tendencia en los principales indicadores del sector de la construcción que apuntan a un mayor dinamismo de la oferta. Los visados de obra nueva aumentaron un 16,7% en 2024 y alcanzaron las 127.700

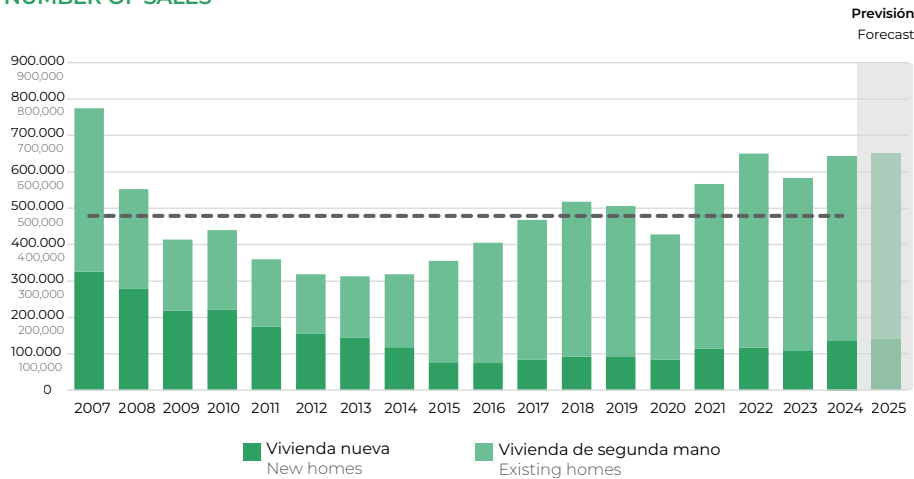
// The Spanish real estate market accelerated in 2024, supported by the easing of financial conditions and the strong performance of the Spanish economy, which grew by a significant 3.2%. Everyone witnessed how the sector's indicators gained momentum as the year progressed: housing demand regained dynamism after a temporary dip in 2023, thanks to lower interest rates, job creation, significant migratory flows and strong foreign demand. Thus, after the decline experienced in 2023 (-10.2%), the number of transactions grew 10.0% in 2024 to 642,000 homes, the third best figure in the historical series. The highest was in 2007, at the peak of the real estate boom, and the second, in 2022, after the pandemic. The strong growth in the final stretch of last year suggests that housing demand will remain very high in 2025.

By type of housing, the biggest increase occurred in new homes, with sales growing by 23.4% in 2024, compared to the more moderate increase of 6.9% in sales of existing homes. As a result, new homes increased their share of total sales to 21.0% in 2024, compared to 18.8% in 2023. This growth in new home sales is a very positive development, as it indicates that, little by little, housing production is getting off the ground.

Indeed, in 2024, signs of a change of trend could be seen in the main indicators of the construction sector, suggesting a higher rate of housing production. The number of new construction permits increased by 16.7% in 2024 and reached 127,700 homes, representing an increase of some 18,000 permits compared to



NÚMERO DE COMPRA VENTA NUMBER OF SALES



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

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

El precio de la vivienda pasó de crecer un 4,3% interanual en el primer trimestre de 2024 a un 7,0% en el cuarto

House prices went from growing 4.3% year-on-year in the first quarter of 2024 to 7.0% in the fourth quarter

viviendas, lo que supone un aumento de unos 18.000 visados respecto al año anterior. Por su parte, los certificados de fin de obra, que suelen mostrar un retraso de unos 18-24 meses respecto a los visados de obra nueva, también muestran una leve tendencia a la mejora (98.000 viviendas en 2024, un 11,7% más que en 2023) y es de esperar que vayan aumentando. Otros indicadores de oferta también muestran una cierta mejora, como, por ejemplo, el consumo de cemento, que creció un 3,1% en 2024 tras dos años de descensos, o el número de ocupados en el sector de la construcción, que aumentó un 4,7% en 2024 frente al 2,2% en el conjunto de la economía.

En este contexto de fortaleza de la demanda y escasez de oferta, el crecimiento del precio de la vivienda se fue acelerando a medida que transcurría el año 2024. En concreto, el precio de la vivienda pasó de crecer un 4,3% interanual en el primer trimestre de 2024 a un 7,0% en el cuarto, según el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana (MIVAU), basado en valor de tasación. En el conjunto del año, el valor de tasación creció un 5,8% (un 3,9% en 2023). Esta aceleración es todavía más evidente en el índice del INE, basado en precios de transacción: del 4,0% en 2023 al 11,3% interanual en el cuarto trimestre de 2024.

A pesar del crecimiento sostenido del precio de la vivienda, no se detectan desequilibrios relacionados con el aumento excesivo del crédito hipotecario y del crédito promotor, o con la relajación de las condiciones

the previous year. On the other hand, construction completion certificates, which tend to follow the trend in new construction permits with a delay of around 18-24 months, also show a slight improvement (98,000 homes completed in 2024, 11.7% more than in 2023), and are expected to steadily increase. Other supply indicators also show a certain improvement, such as cement consumption, which grew by 3.1% in 2024 after two years of declines, or the number of people employed in the construction sector, which increased by 4.7% in 2024 compared to 2.2% across the economy as a whole.

In this context of strong demand and scarce supply, the growth of house prices accelerated during the course of 2024. Specifically, house prices went from growing 4.3% year-on-year in the first quarter of 2024 to 7.0% in the fourth quarter, according to the Ministry of Housing and Urban Agenda (MIVAU), based on appraisal values. For the year as a whole, the appraisal value grew by 5.8% (3.9% in 2023). This acceleration is even more evident in the index produced by the National Statistics Institute (INE), which is based on transaction prices: the growth rate went from 4.0% in 2023 to 11.3% year-on-year in the fourth quarter of 2024.

Despite the sustained growth in house prices, there are no signs of imbalances related either to excessive increase of credit for



de acceso al crédito, lo que apacigua los temores de que se produzca una corrección brusca como la que tuvo lugar tras el anterior ciclo expansivo de 2000 a 2007. Asimismo, el mercado inmobiliario español no se encuentra entre los más sobrevalorados de la Unión Europea. En este sentido, los posibles riesgos sobre la estabilidad financiera son bajos, si bien las repercusiones sociales de esta falta de vivienda son una de las principales preocupaciones de la ciudadanía y pueden acabar condicionando el potencial de crecimiento de la economía española.

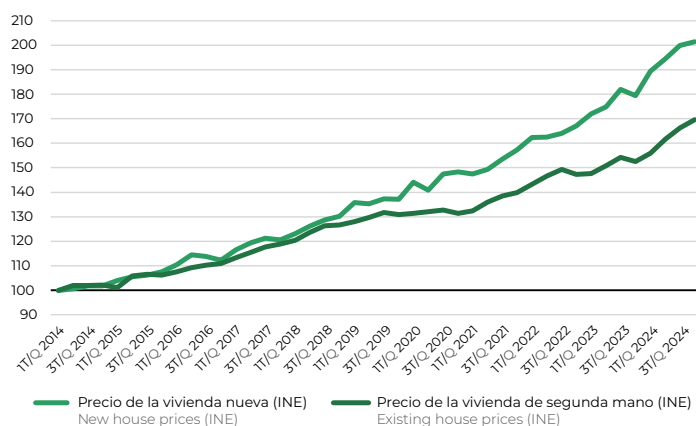
mortgages or developers, or to the relaxation of credit access conditions. All this is allaying fears of a sharp correction like the one that followed the previous expansive cycle from 2000 to 2007. Furthermore, Spain's real estate market is not among the most overvalued in the European Union. In this regard, the possible risks to financial stability are low, although the social repercussions of this lack of housing are palpable and could end up holding back the Spanish economy's growth potential.

EL PRECIO DE LA VIVIENDA SE ACELERÓ EN 2024, ESPECIALMENTE EL DE LA VIVIENDA NUEVA HOUSE PRICES ACCELERATED IN 2024, ESPECIALLY FOR NEW HOMES

Variación interanual (%)
Year-on-year change (%)



Índice (100 = 1T 2014)
Index (100 = Q1 2014)



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

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

Además, observamos que el aumento del precio de la vivienda en las grandes ciudades de España está provocando un desplazamiento de la demanda hacia zonas periféricas más asequibles, un patrón conocido como "mancha de aceite" y que es habitual a medida que el ciclo expansivo del mercado residencial se va consolidando. A nivel provincial, se observa que la temperatura podría ser un factor relevante: las compraventas crecen de forma más vigorosa en la "España fresca", en el noroeste peninsular, mientras que las zonas turísticas tradicionales registran un avance más suave de la demanda.

Esperamos que en 2025 esta tendencia expansiva del mercado inmobiliario se vaya consolidando y extendiendo a más puntos de la geografía española.

Furthermore, the sharp rise in house prices in large cities is causing a shift in demand to more affordable peripheral areas, a pattern known in the sector as an 'oil stain' that is common as the residential market's expansionary cycle consolidates. At the provincial level, temperature appears to be a relevant factor: housing sales are growing more vigorously in 'cool Spain', in the northwest of the peninsula, whilst traditional tourist areas show a softer increase in demand.

We expect this expansive trend in the property market to consolidate and spread to other parts of Spain in 2025.



PERSPECTIVAS PARA EL MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL EN 2025-2026

En 2025-2026, consideramos que el mercado de la vivienda mantendrá la tendencia alcista. Por un lado, los distintos factores que han impulsado la demanda seguirán presentes. El BCE continuará reduciendo los tipos de interés de referencia a lo largo del año y se estabilizarán alrededor del 2% en 2026; la renta de las familias se espera que siga recuperando poder adquisitivo; la población también se prevé que siga creciendo y el conjunto de la economía continuará creciendo por encima de su potencial. Así, pre vemos que el número de transacciones se sitúe alrededor de 650.000 en 2025. Para 2026, pre vemos que el número de compraventas se mantendrá en niveles elevados, en torno a las 620.000 transacciones, pero algo inferior a los registros de 2025, una vez se disipen los factores de carácter temporal que están impulsando la demanda de vivienda actualmente, que no son otros que el descenso de tipos de interés y la demanda embalsada por los tipos altos de 2022-2023.

En cuanto a la oferta de vivienda, esperamos que continúe creciendo gradualmente, con 135.000 visados de obra nueva en 2025 y 145.000 en 2026. Sin embargo, es probable que la nueva oferta de vivienda permanezca por debajo de la creación de nuevos hogares, lo que mantendrá el crecimiento de los precios en 2025 en cifras similares a las observadas en 2024. Para 2026, el ritmo de avance del precio de la vivienda podría moderarse, a medida que la oferta vaya aumentando y se reduzca la brecha con la demanda. En todo caso, el comportamiento del precio de la vivienda seguirá condicionado en gran medida por el desajuste entre la oferta y la demanda. En este sentido, una reactivación de la oferta menor de la prevista podría presionar más de lo esperado los precios de la vivienda y, en función de la reacción de la demanda, agravar los problemas de accesibilidad.

OUTLOOK FOR SPAIN'S REAL ESTATE MARKET IN 2025-2026

In 2025-2026, we consider that the boom in the housing market will continue. On one hand, the various factors that have driven demand will remain present. The ECB will continue to lower benchmark interest rates throughout the year, and they will stabilise at around 2% in 2026; household income is expected to continue to regain purchasing power; the population is also expected to continue to grow, and the economy as a whole will continue to grow above its potential. Thus, we expect the number of transactions to reach around 650,000 in 2025. For 2026, we expect that the number of sales will remain high, at around 620,000. However, this is slightly below the 2025 level, as the temporary factors that are currently driving housing demand – namely the fall in interest rates and the pent-up demand due to the high rates of 2022-2023 – are expected to dissipate.

As for the supply of housing, we expect it to continue to steadily grow, with 135,000 new construction permits in 2025 and 145,000 in 2026. However, the new housing supply is likely to remain below new household creation, and this will keep house price growth in 2025 at similar levels to those observed in 2024. For 2026, the pace of house price growth could moderate as supply gradually increases and the gap relative to demand narrows. In any case, the pattern of house prices will continue to be largely conditioned by the supply deficit accumulated. In this regard, a lower-than-expected revival of supply could exert more pressure on house prices than expected and, depending on the response of demand, exacerbate the affordability problems.

PREVISIONES DE CAIXABANK RESEARCH PARA EL SECTOR INMOBILIARIO ESPAÑOL
CAIXABANK RESEARCH FORECASTS FOR SPAIN'S REAL ESTATE SECTOR

	2022	2023	2024	2025	2026
Compraventas (miles) Sales (thousands)	650	584	642	650	618
Visados de obra nueva (miles) New construction permits (thousands)	109	109	128	135	145
Precio vivienda MIVAU (var., %) House prices - MIVAU (% change)	5,0 5.0	3,9 3.9	5,8 5.8	5,9 5.9	3,0 3.0
Precio vivienda INE (var., %) House prices - INE (% change)	7,4 7.4	4,0 4.0	8,4 8.4	7,2 7.2	3,0 3.0

Fuente: CaixaBank Research. Source: CaixaBank Research

PRINCIPALES INDICADORES DEL SECTOR

KEY SECTOR INDICATORS

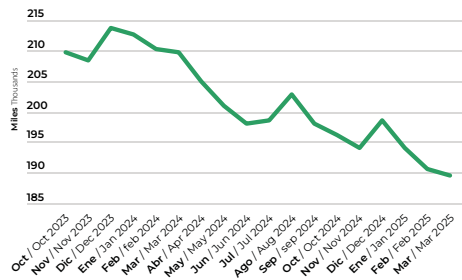
PARO | UNEMPLOYMENT

	Parados Unemployed	Var. Anual Year-on-year change	Ocupados Employed	Var. Anual Annual variation
TOTAL	2.580.138 2,580,138	-5,39% -5.39%	21.357.646 21,357,646	2,18% 2.18%
Construcción sector Construction sector	189.645 189,645	-9,60% -9.60%	1.438.084 1,438,084	2,31% 2.31%

DATOS MARZO 2025 DATA FROM MARCH 2025

Evolución parados en construcción

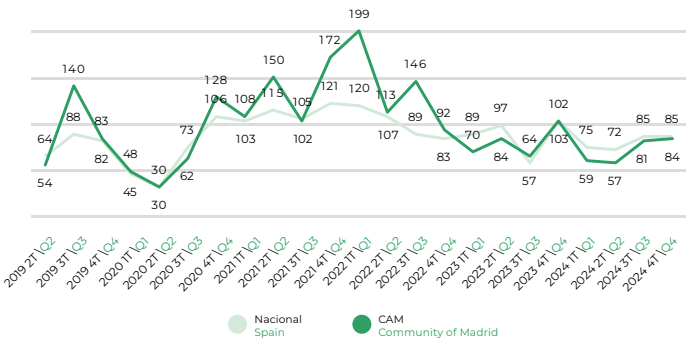
The evolution of unemployment in the construction sector



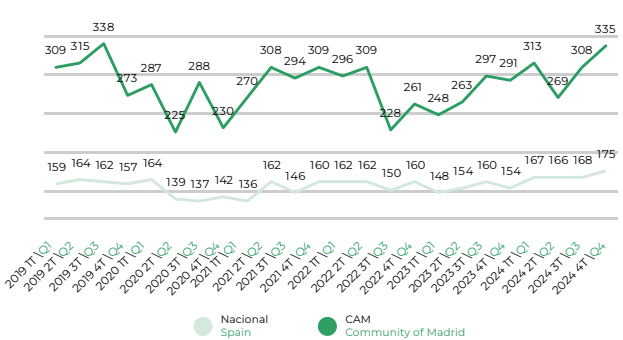
SUELO | LAND

Índice de superficie transmitida | Surface area transferred index

Base 1T 2018 | Basis: Q1 2018



Precio €/m² | Price €/m²

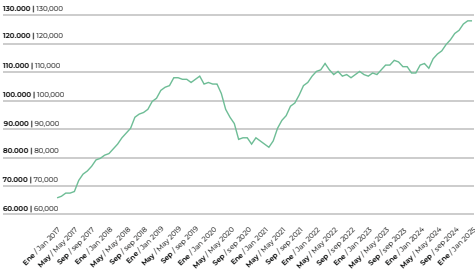


VISADOS DE OBRA NUEVA | NEW BUILD PERMITS

ACUMULADO 12 MESES | 12 MONTH-CUMULATIVE DATA

Nacional
Spain

+0,3%
+0.3%
127.721 VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2024
127,721 NEW BUILD PERMITS IN 2024
127.755 VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2025*
127,755 NEW BUILD PERMITS IN 2025*

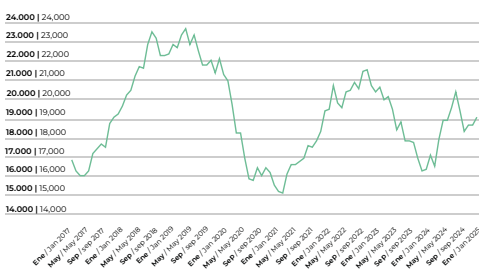


*ACUMULADO 12 MESES, FEBRERO 2024 A ENERO 2025

*12 MONTH-CUMULATIVE DATA, FEBRUARY 2024-JANUARY 2025

CAM
CAM

-2,3%
-2.3%
18.614 VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2024
18,614 NEW BUILD PERMITS IN 2024
19.044 VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2025**
19,044 NEW BUILD PERMITS IN 2025**



**LOS GRÁFICOS MUESTRAN DATOS ACUMULADOS A 12 MESES

**12 MONTH-CUMULATIVE DATA IS SHOWN IN THE GRAPHS

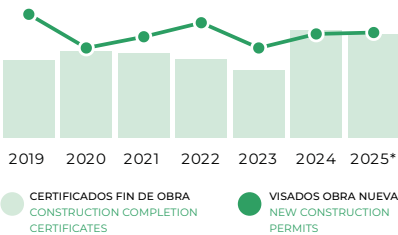
Se han alcanzado los 18.614 visados de obra nueva en 2024, lo que supone un descenso del 2,3%

18,614 new building permits have been reached in 2024, which represents a decrease of 2.3%.

CERTIFICADOS FIN DE OBRA | CONSTRUCTION COMPLETION CERTIFICATES

	Nº (ene.) Nº (jan.)	% Interanual % Year-on-year
Nacional Spain	6.670 6,670	-16,9% -16.9%
CAM	1.020 1,020	-50,1% -50.1%

	Año 2025* Year 2025*	Año 2024* Year 2024*
Nacional Spain	96.482 96,482	97.837 97,837
CAM	22.438 22,438	23.464 23,464



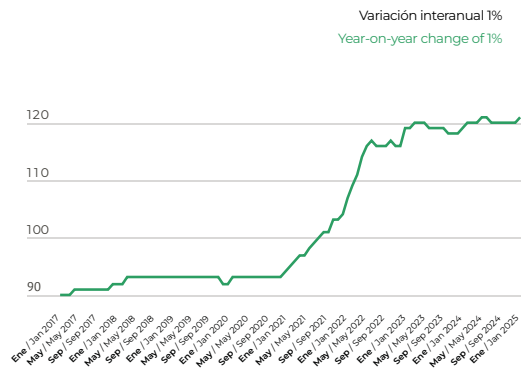
*ACUMULADO 12 MESES. FEBRERO 2024 A ENERO 2025 *12 MONTH-CUMULATIVE DATA, FEBRUARY 2024-JANUARY 2025

-4,4% -4.4%

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 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.

ÍNDICE COSTES DE CONSTRUCCIÓN. RESIDENCIAL
CONSTRUCTION COSTS INDEX. RESIDENTIAL



CALIFICACIONES PROVISIONALES
PROVISIONAL CLASSIFICATION

	Nº (dic.) Nº (dec.)	% Interanual % year-on-year change
Nacional Spain	3.325 3,325	50,4% 50.4%
CAM CAM	919	357,2% 357.2%

	Año 2024 Year 2024	Año 2023 Year 2023
Nacional Spain	23.967 23,967	12.304 12,304
CAM CAM	12.648 12,648	1.854 1,854

HIPOTECAS | MORTGAGES

	2025*	Interanual Year-on-year
Nacional Spain	428.691 428,691	1,2% 1.2%
CAM CAM	69.205 69,205	-1,6% -1.6%

	Nº (ene.) Nº (jan.)	Interanual Year-on-year
Nacional Spain	38.058 38,058	14,88% 14.88%
CAM CAM	5.033 5,033	-18,39% -18.39%

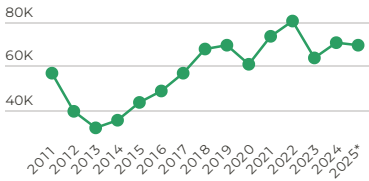
Importe hipotecas CAM
CAM mortgage amount

El importe de las hipotecas constituidas en la CAM asciende , en enero, a 1.164 millones de €. La variación interanual supuso un incremento del 7,2%.

The mortgage amount taken out in the Community of Madrid increased in January, to 1.164 billion Euros. The year-on-year change increased by 7.2%.

Evolución hipotecas CAM
Evolution of mortgages in the Community of Madrid (CAM)

ACUMULADO 12 MESES | 12 MONTH-CUMULATIVE DATA



TRANSACCIONES | TRANSACTIONS

	Nº (ene.) Nº (jan.)	Interanual Year-on-year
Nacional Spain	60.650 60,650	11,6% 11.6%
CAM CAM	7.102 7,102	16% 16%

	2025	Interanual Year-on-year
Nacional Spain	648.223 648,223	1,0% 1.0%
CAM CAM	78.225 78,225	1,29% 1.29%

Índice de transacciones | Transactions index

Base 2019 | Based on 2019



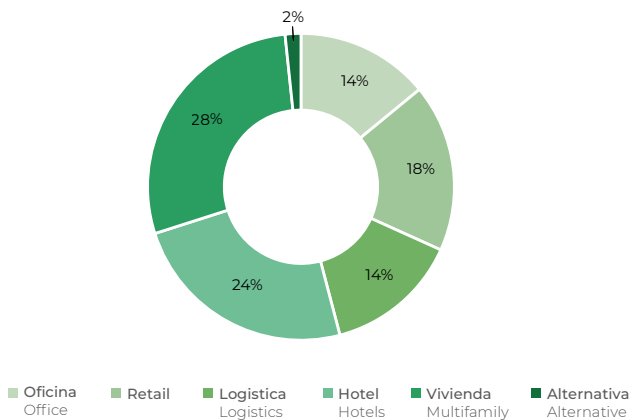
FUENTES CONSULTADAS: INE; MINISTERIO DE INCLUSIÓN, SEGURIDAD SOCIAL Y MIGRACIONES; MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL; MIVAU.

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)

PRINCIPALES DATOS DE INVERSIÓN EN ESPAÑA

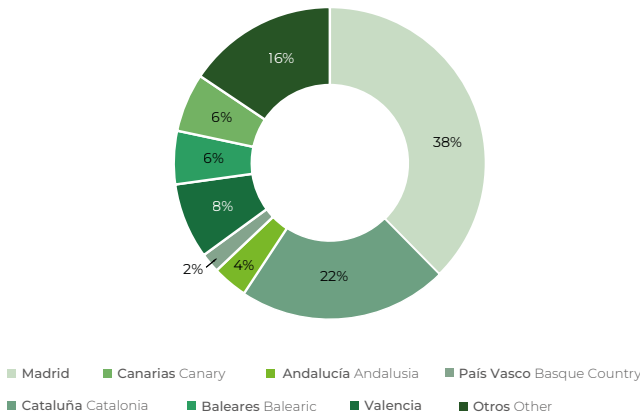
KEY INVESTMENT INDICATORS IN SPAIN

INVERSIÓN EN ESPAÑA EN 2024, POR SECTOR (%)
INVESTMENT IN SPAIN IN 2024 - BY SECTOR (%)



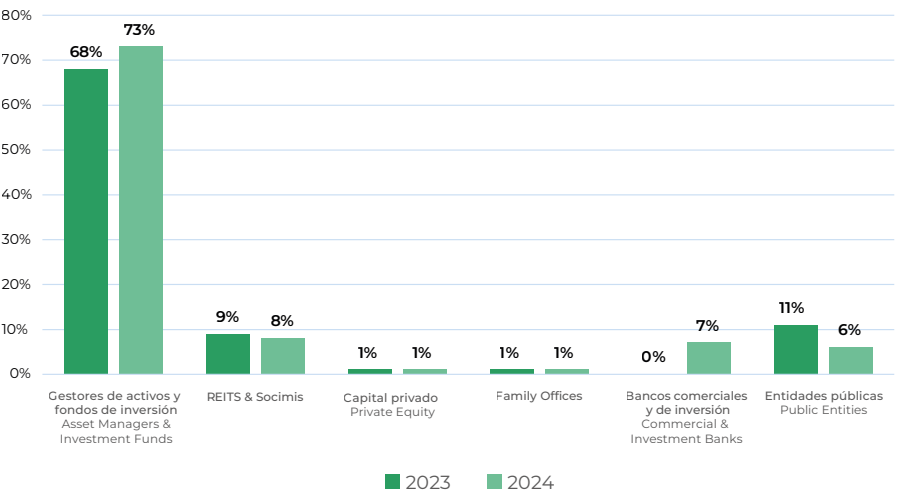
FUENTE | SOURCE: IBERIAN PROPERTY (www.Iberian.Property)

INVERSIÓN EN ESPAÑA EN 2024, POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (%)
INVESTMENT IN SPAIN IN 2024, BY REGION (%)



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

INVERSIÓN DE VIVIENDA EN ESPAÑA EN 2024 POR TIPO DE INVERSOR (%)
INVESTMENT IN MULTIFAMILY IN SPAIN IN 2024 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 2024, con un 73%, seguidos de los REITs y socimis, con un 8%.

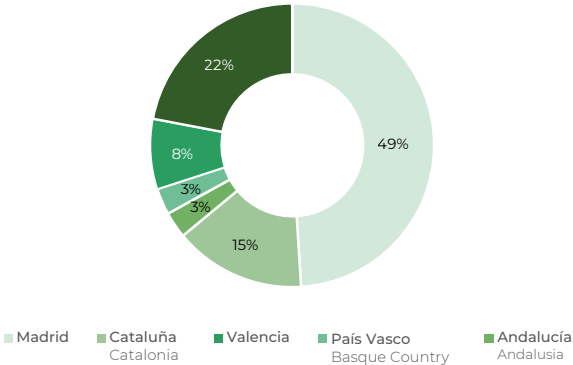
Asset Managers & Investment Funds contributed the most capital to the multifamily sector in 2024, accounting for 73%, followed by REITs & socimis which accounted for 8%.

Madrid captó el 49% de la inversión realizada en Multifamily en España en 2024

Madrid captured 49% of Multifamily investment in Spain in 2024

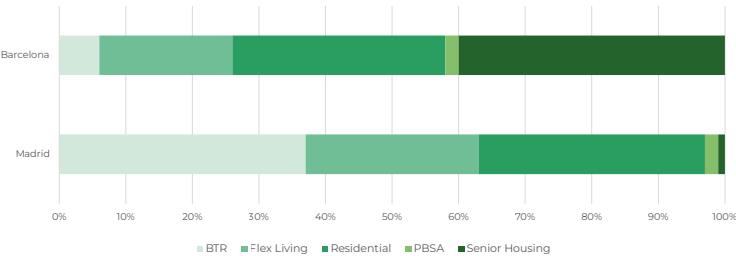
INVERSIÓN EN VIVIENDA EN ESPAÑA EN 2024, POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (%)

INVESTMENT IN MULTIFAMILY IN SPAIN IN 2024 BY REGION (%)



INVERSIÓN TOTAL EN VIVIENDA POR TIPO DE ACTIVO RESIDENCIAL, 2024

TOTAL INVESTMENT IN MULTIFAMILY BY ASSET TYPE, 2024



FUENTE | SOURCE: IBERIAN PROPERTY (www.iberian.property)

TOP 3 TRANSACCIONES DE 2024 | TOP 3 DEALS 2024

VALORES ESTIMADOS POR | ESTIMATED VALUES BY: IBERIAN PROPERTY (www.iberian.property)

12 residencias de estudiantes (PBSA)

12 student residences (PBSA)

Región Region	Múltiples ciudades españolas Multiple Spanish cities
Valor Value	€450M
Comprador Buyer	Azora
Vendedor Seller	EQT Exeter

BeCasa Alcobendas, Sant Cugat, Baraka (BTR)

Región Region	Madrid & Barcelona
Valor Value	€300M
Comprador Buyer	Greystar
Vendedor Seller	Bain Capital

3 living assets (BTR & Flex Living)

Región Region	Madrid
Valor Value	€200M
Comprador Buyer	Partners Group
Vendedor Seller	No disponible / undisclosed

UN NUEVO MODELO PARA EL URBANISMO DE MADRID

A NEW MODEL FOR URBAN PLANNING IN MADRID

CARLOS NOVILLO PIRIS

Consejero de Medio Ambiente, Agricultura e Interior de la Comunidad de Madrid
Minister for the Environment, Agriculture and the Interior of the Community of Madrid (CAM)



// En la actualidad, España afronta una situación delicada en términos de vivienda. No en vano, según publica el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), la vivienda se ha convertido en la principal preocupación de los españoles, con más de un 34% de las menciones, por encima de la crisis económica y del paro.

El problema es aún más grave cuando hablamos de los jóvenes, quienes ven como utópica la idea de poder adquirir una vivienda en propiedad. Hablamos de una generación que prácticamente no ha conocido un periodo largo de expansión y crecimiento económico y que ven como la situación actual de la vivienda condiciona plenamente sus expectativas de futuro y su ideal de construir una vida.

Ante esta situación, vemos que el modelo propuesto por el Gobierno de España no está funcionando. La división a la que está sometiendo a la población entre propietarios e inquilinos, criminalizando al propietario y culpándole de la situación actual, está provocando una contracción de la oferta de vivienda, interviniendo el mercado y creando una situación de completa inseguridad en la figura de los propietarios. Un modelo, en definitiva, que desincentiva la inversión privada.

// Spain is currently facing a tricky situation in terms of housing. In fact, according to the Centre for Sociological Research (CIS), housing has become the main concern for Spanish people, with more than 34% of those surveyed mentioning it, above the economic crisis and unemployment.

The problem is even more serious when we talk about young people, who see the idea of being able to acquire a home of their own as utopian. We are talking about a generation that has practically never known a long period of economic expansion and growth. Furthermore, they can see how the current housing situation fully conditions their expectations for the future and their ideal of how to build a life.

Faced with this situation, we see that the model proposed by the Spanish government is not working. The division it creates amongst the population, between property owners and tenants, criminalises owners and blames them for the current situation. It is causing the housing supply to shrink, interfering in the market and creating a situation of complete insecurity for owners. Ultimately, this is leading to a model that discourages private investment.



El modelo de la Comunidad de Madrid estimula la oferta, con el claro objetivo de que pueda acercarse a la demanda

Por ello, desde el gobierno de la Comunidad de Madrid, hemos recopilado una serie de medidas eficaces que den respuesta al problema. Un modelo donde se estimula la oferta, con el claro objetivo de que pueda acercarse a la demanda. Un modelo basado en la seguridad jurídica, donde animamos a propietarios a incorporar su vivienda al mercado, reconociendo que administraciones y propietarios debemos ir de la mano en este camino. Un modelo que busca atraer inversión que pueda desarrollar el parque de viviendas que necesita nuestra región. Un modelo en el que reducimos la burocracia, eliminamos trámites y reducimos los plazos, todo ello con el objetivo de agilizar la llegada de la solución que nuestra sociedad demanda.

Así, el papel de las administraciones autonómicas es esencial a la hora de contribuir a paliar la situación de acceso a la vivienda y en la Comunidad de Madrid lo tenemos muy claro. Por eso, a lo largo de 2024 aprobamos dos leyes primordiales que están ya mostrando los primeros resultados.

La primera de estas normativas fue la Ley 3/2024, de 28 de junio, de medidas urbanísticas para la promoción de vivienda protegida. La aprobación de esta ley liberalizará más de 1,8 millones de m² de suelo terciario, los cuales podrán destinarse a viviendas protegidas en régimen de alquiler. Esta propuesta ha sido muy bien recibida por ayuntamientos de todo signo político de nuestra región, haciendo que la inmensa mayoría de los mismos hayan decidido sumarse a la misma, lo que permitirá incorporar más de 54.000 viviendas al mercado.

La segunda de estas normas fue la Ley 7/2024, de 26 de diciembre, de medidas para un desarrollo equilibrado en materia de medio ambiente y ordenación del territorio. Se trata de una ley que modifica 130 artículos de 10 textos legales, y que nació con el objetivo claro de contribuir a la modernización del urbanismo,

The Madrid model boosts supply, with the clear objective of bringing it closer to meeting the demand

As a result, the government of the Community of Madrid has compiled a series of effective measures in response to the problem, to create a model where supply is boosted, with the clear objective of bringing it closer to meeting the demand. A model based on legal certainty, where we encourage property owners to include their homes on the market, recognising that public administrations and property owners must go hand-in-hand on this path. A model that seeks to attract investment to help develop the housing stock that our region needs. A model in which we reduce bureaucracy, eliminate red tape and reduce timeframes, all with the aim of reaching the solution that our society requires sooner and with more ease.

The role of autonomous community authorities is, therefore, essential to help alleviate the situation that makes access to housing difficult. In the Community of Madrid, we are very clear about this. Consequently, over the course of 2024, we passed two major pieces of legislation that are already showing early results.

The first was Law 3/2024, of 28 June, on urban development measures to promote protected housing. This law will free up more than 1.8 million square metres of tertiary land, which can be used for protected housing for rent. This initiative has been well received by town councils from all political parties in the Community of Madrid. The vast majority have decided to support the initiative, which will enable more than 54,000 homes to be added to the market.

The second of these laws was Law 7/2024, of 26 December, on measures for balanced development in terms of the environment and land-use planning. The law modifies 130 articles in 10 legal texts, and was created with the clear objective to help modernise urban planning, making it more agile, simplifying many administrative procedures, reducing timeframes and leading the



A lo largo de 2024 aprobamos dos leyes primordiales que están ya mostrando los primeros resultados

dotándolo de mayor agilidad, simplificando numerosos trámites, reduciendo los plazos y marcando el camino hacia el urbanismo que regirá la sociedad del futuro. Uno de los múltiples ejemplos de simplificación y reducción de plazos que facilita esta ley es el hecho de poder solicitar la licencia de obra desde el mismo momento en el que se inicie la reparcelación, lo que supone un ahorro de un año.

Nuestra región cuenta también con una herramienta que se ha consolidado a la hora de atraer inversión. Hablamos del Portal del Suelo, un instrumento en el que los municipios adheridos, 99 en estos momentos, pueden publicar las parcelas de titularidad pública que están disponibles para su venta. Nuestro fin a través del Portal del Suelo es facilitar la llegada de inversión nacional e internacional interesada en el desarrollo de viviendas en nuestra región, contribuyendo a aumentar la oferta y acercarnos a los niveles que exige la demanda. Desde su creación, se han enajenado parcelas públicas por más de 767 millones de euros.

Además, recientemente hemos puesto en marcha una aceleradora de proyectos urbanísticos, la cual ha nacido con el objetivo único de agilizar la tramitación de los instrumentos de ordenación urbanística. Nuestro deseo es reducir a la mitad los plazos de actuaciones en materia de ordenación del territorio.

Over the course of 2024, we passed two major pieces of legislation that are already showing early results

way towards urban planning that will govern the society of the future. One of the many examples of simplifying and reducing timeframes by means of this law is that the construction permit can be applied for as soon as the reparcelling begins, reducing the previous timeframe by a year.

The Community of Madrid also has a consolidated tool aimed at attracting investment. The Land Portal is an online platform where the participating municipalities (99 at the date of publication) can show plots of land owned by public authorities and available for sale. Our aim through the Land Portal is to facilitate national and international investment aimed at developing housing in the Community of Madrid, thereby helping increase supply and bringing us closer to the levels required to meet the demand. Since the Land Portal was created, the plots of land sold amount to more than 767 million Euros.

We have also recently launched an accelerator for urban planning projects, which was created with the sole objective of streamlining the processing of urban planning instruments. Our aim is to halve the time taken to process land-use planning projects. The urban planning accelerator will include the strategic municipal development plans for towns with fewer than 20,000 inhabitants, as well as the land-use plans. This is in the hope that

99
municipios adheridos, parcelas públicas
enajenadas por más de
767
millones de euros



PORTAL DEL SUELO
LAND PORTAL

99
participating municipalities, plots of land
sold amount to more than
767
million Euros



A la vanguardia de la construcción industrializada

Pioneros en el desarrollo, fabricación y montaje de elementos prefabricados de hormigón arquitectónico y de micro hormigón armado con fibra de vidrio G.R.C.

www.preinco.com



Incorporaremos a esta aceleradora urbanística los planes estratégicos municipales de poblaciones de menos de 20.000 habitantes, así como los planes territoriales, en un ánimo de que la modernización de nuestro urbanismo, la llegada de inversiones y el aumento de la oferta de vivienda sea también palpable en municipios de menor tamaño.

Estamos convencidos de que no hay mejor forma de paliar la situación de acceso a la vivienda que creando condiciones óptimas para el aumento de la oferta, la atracción de inversión, la seguridad jurídica y la flexibilización de la normativa.

Nuestro deseo es reducir a la mitad los plazos de actuaciones en materia de ordenación del territorio

modernisation of our urban planning, the arrival of investment and an increase in housing supply will also be palpable in smaller municipalities.

We are convinced that there is no better way to alleviate the situation, currently making access to housing difficult, than by creating optimal conditions to increase housing supply, attract investment, promote legal certainty and make regulations more flexible.

Our aim is to halve the time taken to process land-use planning projects



Conoce Los Cerros, la ciudad verde.

470
hectáreas

Último desarrollo
urbanístico de la zona
sureste de Madrid

170
hectáreas

La mayor superficie de
zonas verdes públicas
de Madrid

14276
viviendas

De las que el 50%
tendrán algún tipo de
protección



Más información en
loscerros.es



Visita nuestro
instagram



Síguenos en
X (twitter)


los cerros



CONSTRUIMOS EL FUTURO DE MADRID Y DE ESPAÑA BUILDING THE FUTURE OF MADRID AND SPAIN

JORGE RODRIGO DOMÍNGUEZ

Consejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras
de la Comunidad de Madrid

Minister for Housing, Transport and Infrastructure,
Community of Madrid (CAM)

// La vivienda no es solo un bien esencial; es también una de las grandes palancas de desarrollo económico y bienestar. Desde el Partido Popular entendemos que posibilitar el acceso a una vivienda digna, segura y asequible no es una opción, sino una obligación de los poderes públicos. Y esa obligación debe cumplirse con políticas responsables, realistas y respetuosas con la libertad individual, la propiedad privada y el dinamismo del mercado.

La política de vivienda no puede caer en el cortoplacismo, ni puede construirse sobre discursos ideológicos desconectados de la realidad. Tenemos el convencimiento de que la mejor forma de resolver los problemas de acceso a la vivienda es creando las condiciones para que haya más oferta, menos trabas, mayor seguridad jurídica y más oportunidades para quienes quieren comprar, alquilar o invertir.

Nuestro enfoque parte de una premisa clara: la colaboración entre administraciones, el sector privado y los profesionales del sector inmobiliario es imprescindible. Los gobiernos tenemos la obligación de promover y facilitar la construcción de vivienda y esa actuación exige agilidad administrativa, estabilidad normativa y una visión estratégica a medio y largo plazo.

A estas líneas políticas responde el Plan Urgente de Vivienda presentado por Alberto Núñez Feijóo el pasado mes de enero. Un plan con propuestas que, en su mayoría, ya hemos puesto en marcha en la Comunidad de Madrid en el ámbito autonómico.

// Housing is not only an essential good; it is also one of the great drivers for economic development and wellbeing. In the People's Party (Partido Popular), we understand that enabling access to decent, safe and affordable housing is not an option, but an obligation for public authorities. And this obligation must be fulfilled by means of responsible, realistic policies that respect individual freedom, private property and market dynamics.

Housing policy cannot fall into short-termism, nor can it be based on ideological discourse that is disconnected from reality. We are convinced that the best way to solve the problems of access to housing is to create the conditions for more supply, fewer obstacles, greater legal certainty and more opportunities for those wishing to buy, rent or invest.

Our approach is based on a clear premise: co-operation between public administrations, the private sector and real estate professionals is essential. Governments have the obligation to promote and facilitate the construction of housing and this action requires administrative agility, regulatory stability and a strategic vision for the medium and long term.

The Urgent Housing Plan presented by Alberto Núñez Feijóo last January responds to this policy approach. The plan includes proposals that we have already implemented, for the most part, in the Community of Madrid at an autonomous community level.



La mejor forma de resolver los problemas de acceso a la vivienda es creando las condiciones para que haya más oferta, menos trabas, mayor seguridad jurídica y más oportunidades para quienes quieren comprar, alquilar o invertir

En esta legislatura hemos impulsado un conjunto de medidas centradas en dos ejes fundamentales: aumentar la oferta de vivienda asequible y reforzar la seguridad jurídica del mercado. Sin dejar de lado a las personas más vulnerables, gracias a las actuaciones de la Agencia de Vivienda Social, que tiene en marcha la construcción de más de 1.600 nuevas viviendas.

Somos conscientes de que Madrid necesita construir más vivienda. Por eso hemos activado los mayores planes de construcción de vivienda pública en décadas: el Plan VIVE, que se encuentra en un grado de ejecución muy avanzada, y que prevé más de 13.000 viviendas en régimen de alquiler asequible a través de colaboración público-privada. En su mayor parte están destinadas a jóvenes, que son el segmento de población con mayores dificultades de acceso a la vivienda en estos momentos.

Además, otras actuaciones nos están permitiendo liberar suelo. Hemos actualizado el módulo de vivienda pública, flexibilizado procedimientos urbanísticos para facilitar el cambio de uso del suelo, simplificado trámites, eliminado trabas burocráticas para agilizar el desarrollo de nuevos proyectos residenciales y aprobado ayudas destinadas a cooperativas y promotores de vivienda, así como a municipios de menos de 20.000 habitantes para la compra de suelo destinado a vivienda protegida.

Asimismo, hemos ampliado programas como Mi Primera Vivienda que ofrece avales hasta del 100% de la hipoteca, a menores de 40 años para facilitar la entrada en la compra de su primer hogar. Se trata de una medida concreta, eficaz y orientada a un problema real: la falta de ahorro inicial que impide a muchos jóvenes acceder al mercado. Tampoco olvidamos los incentivos fiscales destinados tanto para la compra como el alquiler de vivienda.

Todo ello conforma nuestro Modelo Madrid de vivienda, una fórmula de éxito, con el que lideramos la construcción de vivienda pública en toda España en 2024, con más del 53% de las autorizaciones provisionales concedidas. Un hito en el que el Plan VIVE juega un

The best way to solve the problems of access to housing is to create the conditions for more supply, fewer obstacles, greater legal certainty and more opportunities for those wishing to buy, rent or invest

During this term, we have promoted a set of measures focussing on two central concepts: increasing the supply of affordable housing and reinforcing legal security within the market. We have done so without neglecting those who are most vulnerable, through actions carried out by the Social Housing Agency, which is in the process of building more than 1,600 new homes.

We are aware that Madrid needs to build more housing. We have, therefore, activated the largest social housing construction plan in decades: the Plan Vive, which is at an advanced stage of implementation. More than 13,000 affordable rental homes are planned through public-private partnership. Most of the housing is aimed at young people, the population segment currently finding it most difficult to access housing.

In addition, other actions are enabling us to free up land. We have updated the social housing module, and made urban planning procedures more flexible in order to facilitate changes in land use. We have simplified procedures, eliminated bureaucratic obstacles to streamline the development of new residential projects, and approved aid for housing co-operatives and developers, as well as for municipalities with fewer than 20,000 inhabitants so that land can be purchased to create protected housing.

We have also extended programmes such as Mi Primera Vivienda (My First Home), which offers guarantees of up to 100% of the mortgage to people under 40 years of age to help them purchase their first home. This is a specific and effective measure aimed at solving a real problem: the lack of initial savings which prevents many young people from accessing the market. Nor should we forget the implementation of tax incentives for buying or renting a home.

All these measures make up our Madrid housing model, a model for success. With it, we led the construction of social housing in Spain in 2024. The Community of Madrid represented more than 53% of the provisional permits granted in the whole of Spain. The Plan Vive plays a decisive role in this achievement, representing 36% of the total social housing built in Spain last year.



papel determinante, con el 36% del total de la vivienda pública construida en España el año pasado.

Un modelo que, además, apuesta por garantizar la seguridad jurídica, imprescindible para generar más oferta de vivienda. Frente a los mensajes confusos y normativas intervencionistas que llegan desde el Gobierno central, la Comunidad de Madrid se ha posicionado con claridad: defendemos la libertad, el derecho a la propiedad y un marco normativo estable, que garantice seguridad jurídica.

Por eso nos oponemos a la aplicación de la Ley Estatal de Vivienda, que consideramos inconstitucional y contraria a nuestros postulados. No vamos a declarar zonas tensionadas, ni vamos a intervenir precios, porque ya hemos visto que allí donde se ha hecho, produce efectos perversos: cae la oferta, suben los precios, se genera inseguridad y se distorsiona el mercado.

Nuestra alternativa pasa por reforzar las garantías jurídicas para arrendadores e inquilinos y ofrecer seguridad a los propietarios, lo que hacemos a través de nuestro Plan Alquila.

The Madrid housing model is also a commitment to guaranteeing legal certainty, which is essential in order to generate more housing supply. Faced with confusing messages and interventionist regulations from the central government, the Community of Madrid has taken a clear position: we defend freedom, the right to property and a stable regulatory framework that guarantees legal certainty.

This is why we oppose the implementation of the Housing Law in Spain, which we consider unconstitutional and contrary to our assumptions. We are not going to declare stressed areas, nor are we going to intervene in prices. We have already seen that adverse effects occur where these measures have been implemented: housing supply falls, prices rise, insecurity is generated and the market becomes distorted.

Our alternative is to strengthen legal guarantees for landlords and tenants, and offer landlords security, which we do through our Alquila Plan.

We are working to strengthen mediation and arbitration in rental disputes, and offer guarantees to landlords and tenants. We are

Creamos espacios **inspiradores** y **sostenibles** para
que las personas piensen, trabajen y vivan mejor

Líder global en **design x build** 



Design you can feel 

tetris-db.com

 @tetris_fit-out  @fitoutbytetris   @tetrisdesignxbuild

tétris
design x build



Estamos trabajando para reforzar la mediación y el arbitraje en los conflictos de alquiler y ofrecer garantías tanto a propietarios como a inquilinos. Apostamos por incentivar el alquiler mediante deducciones fiscales, avales públicos para jóvenes y fórmulas que aporten seguridad a largo plazo, en lugar de imponer regulaciones que expulsan a los pequeños arrendadores del mercado.

Además, combatimos con firmeza la ocupación ilegal y la inquilinización y mantenemos un entorno atractivo para la inversión nacional e internacional. La Comunidad de Madrid es hoy una de las regiones con mayor dinamismo inmobiliario de Europa y vamos a seguir trabajando para que siga siéndolo.

En la Comunidad de Madrid, gobernamos con una visión clara: libertad para elegir y responsabilidad para actuar. Entendemos la política de vivienda como un instrumento para garantizar oportunidades, no como una excusa para restringir libertades. Nuestro modelo funciona porque respeta la iniciativa privada, impulsa la colaboración con el sector, garantiza la seguridad jurídica y actúa donde es necesario, sin asfixiar el mercado.

Frente a los modelos intervencionistas y fracasados, Madrid ofrece un camino distinto: más suelo, más vivienda, más garantías. Y lo hacemos escuchando al sector, a los promotores, a los arquitectos, a los gestores y a los colegios profesionales. Esta colaboración es clave para seguir ampliando la oferta de vivienda en nuestra región y desarrollando un mercado inmobiliario competitivo y socialmente útil.

Quiero aprovechar esta tribuna que me brinda ASPRIMA para invitar a los profesionales del sector a seguir caminando juntos, a seguir manteniendo un diálogo técnico, serio y productivo entre todos y a seguir contribuyendo a una región que lidera en empleo, inversión y vivienda. Porque detrás de cada promoción hay familias, detrás de cada nueva vivienda entregada hay una historia y detrás de cada decisión de política debe haber responsabilidad, rigor y visión de futuro.

La Comunidad de Madrid es hoy una de las regiones con mayor dinamismo inmobiliario de Europa

committed to providing incentives for renting by means of tax deductions, public guarantees for young people, and different ways of providing long-term security, rather than imposing regulations that drive small property owners out of the market.

In addition, we are firmly addressing the problems of squatting and defaulting tenants, and maintaining an attractive environment for national and international investment. Today, the Community of Madrid is one of the most dynamic real estate regions in Europe, and we will continue to work to keep it that way.

In the Community of Madrid, we govern with a clear vision: freedom to choose and the responsibility to act. We understand housing policy as an instrument to guarantee opportunities, not as an excuse to restrict freedom. Our model works because it respects private initiative, promotes co-operation with the sector, guarantees legal certainty and acts where necessary, without stifling the market.

In the face of failed, interventionist models, Madrid offers a different path: more land, more housing, more guarantees. We are doing all of this by listening to the sector, to developers, architects, managers and trade associations. This co-operation is key to continue expanding housing supply in the Community of Madrid and developing a competitive, socially-useful real estate market.

I would like to take advantage of the platform provided by ASPRIMA to invite professionals in the sector to continue moving forward with us. I invite them to continue maintaining technical dialogue that is serious and productive between us all. I invite them to continue contributing to a region that leads in employment, investment and housing. Behind every housing development are families. Behind every new home delivered is a story, and behind every policy decision, there must be responsibility, rigour and a vision for the future.

Today, the Community of Madrid is one of the most dynamic real estate regions in Europe



Soluciones personalizadas en Consultoría y Sostenibilidad Inmobiliaria.



Somos expertos en consultoría inmobiliaria estratégica que abarca desde el análisis de inversiones y la sostenibilidad, hasta la gestión y optimización de activos. Cualquiera que sea tu necesidad en cualquier punto del ciclo completo de inversión y desinversión inmobiliaria nosotros te ofreceremos la solución.

VALUATION

ENGINEERING

CONSULTING

ANALYTICS





LA PROMOCIÓN DE VIVIENDA PROTEGIDA, CON GARANTÍA

DEVELOPING PROTECTED HOUSING, WITH GUARANTEES

LORENZO ALONSO

Director General de Avalmadrid
Managing Director, Avalmadrid



// El acceso a la vivienda es un desafío estructural en el ámbito urbano en toda España y especialmente en las grandes ciudades, donde la demanda de vivienda protegida supera con creces a la oferta disponible. Según datos recientes, existe una gran brecha entre oferta y demanda de vivienda protegida en España, con un crecimiento del precio del suelo que dificulta aún más el acceso a una vivienda digna para miles de familias.

Sin embargo, la compraventa de viviendas en nuestra región subió un 14,4% en el mes de enero, respecto al mismo mes del año anterior. Se sumaron 7.102 operaciones, según el INE. De estas, 6.734 correspondían a vivienda libre y tan solo 368 a inmuebles de protección oficial. Una cifra que desde Avalmadrid queremos incrementar gracias al acuerdo alcanzado con el Gobierno regional, que ratifica nuestro compromiso de aportar garantías por un valor de 714 millones de euros, la suma entre los 500 millones que avala la Comunidad de Madrid y los recursos aportados por Avalmadrid (214 millones de euros), a empresas constructoras y cooperativas para la construcción de entre 8.000 y 10.000 viviendas de protección pública. Nuestro objetivo es facilitar el acceso a la vivienda en la Comunidad de Madrid.

En este contexto, la financiación del suelo destinado a vivienda protegida se convierte en un elemento clave para garantizar el desarrollo de proyectos que faciliten el acceso a la vivienda asequible. Aquí jugamos un papel fundamental, ofreciendo garantías que proporcionen el acceso al crédito para la adquisición de suelo.

// Access to housing is a structural challenge in urban areas throughout Spain and especially in large cities, where the demand for protected housing far exceeds the available supply. According to recent data, the gap between supply and demand for protected housing in Spain is significant, with rising land prices making access to decent housing even more difficult for thousands of families.

However, house sales in the Community of Madrid increased by 14.4% in January, compared to the same month of the previous year. There were 7,102 transactions, according to the Spanish National Statistics Institute (INE). 6,734 of these were private housing and only 368 were social housing. At Avalmadrid, this is a figure that we wish to increase through the agreement reached with the government of the Community of Madrid, which endorses our commitment to provide guarantees to the value of 714 million Euros. This is the sum of the 500 million Euros guaranteed by the Community of Madrid and the funds provided by Avalmadrid (214 million Euros), to construction companies and co-operatives for the construction of between 8,000 and 10,000 protected housing units. Our aim is to facilitate access to housing in the Community of Madrid.

In this context, the financing of land for protected housing becomes a key element to ensure the development of projects that facilitate access to affordable housing. Here, we play a fundamental role, offering guarantees that provide access to loans for the acquisition of land.



La financiación del suelo destinado a vivienda protegida se convierte en un elemento clave para garantizar el desarrollo de proyectos que faciliten el acceso a la vivienda asequible

Se trata de una apuesta firme para que la Comunidad de Madrid siga liderando el número de viviendas de protección oficial. En 2024, con 6.689 inmuebles, la región estaba por delante de otras comunidades autónomas como País Vasco (1.956) y Cataluña (1.893). Pero, a pesar de que la vivienda de protección oficial (VPO) sigue creciendo, las cifras están aún muy lejos de alcanzar los números de 2008, cuando en pleno boom inmobiliario se calificaron en España 68.587 viviendas de protección oficial, un 79% más que en la actualidad.

Para mantener este crecimiento, es necesario abordar el tema de la financiación, ya que representa el principal desafío para las promotoras y cooperativas de vivienda. A corto plazo, es crucial implementar soluciones que disminuyan el riesgo para las entidades financieras y faciliten el acceso al crédito. En este contexto, en Avalmadrid, desempeñamos un papel clave como catalizadores de proyectos inmobiliarios enfocados en vivienda protegida, asegurando su viabilidad, dinamizando el sector inmobiliario, fomentando la creación de empleo y estimulando la actividad económica en nuestra comunidad.

The financing of land for protected housing becomes a key element to ensure the development of projects that facilitate access to affordable housing

This constitutes a firm commitment by the Community of Madrid to continue to lead in the number of protected housing units created. With 6,689 homes in 2024, the Community of Madrid was ahead of other autonomous communities, including the Basque Country (1,956) and Catalonia (1,893). However, despite the fact that officially protected housing (VPO) continues to increase, the figures are still a long way off the 2008 figures, when, at the height of the real estate boom, 68,587 protected housing units were registered in Spain, 79% more than at present.

To sustain growth, the issue of financing needs to be addressed, as it represents the main challenge for housing developers and co-operatives. In the short term, it is crucial to implement solutions that reduce the risk for financial institutions and facilitate access to loans. In this context, Avalmadrid plays a key role as a catalyst for real estate projects aimed at creating protected housing, ensuring their viability, boosting the real estate sector, promoting job creation and stimulating economic activity in our community.





Un producto diseñado para la adquisición de suelo

La solución radica en crear un producto financiero específico para la adquisición de suelo destinado a vivienda protegida. Esto implica establecer una línea de avales y garantías que facilite la financiación bancaria, ofreciendo una cobertura parcial del riesgo y mejorando las condiciones de crédito, como tasas de interés competitivos, plazos flexibles y condiciones beneficiosas.

Este producto, dirigido a cooperativas y promotores con experiencia en vivienda protegida, permite financiar hasta el 80% del menor valor entre el precio de compra y la tasación, con un plazo máximo de 24 meses, un tipo de interés de Euribor +2%, comisión de apertura del 0,5% y sin penalización por cancelación anticipada. El proceso de financiación se desarrollará en etapas definidas, desde la constitución de la cooperativa, la compra del suelo y la obtención de licencias, hasta la finalización de las obras y la entrega de las viviendas en un plazo de hasta 48 meses.

A product designed for land acquisition

The solution lies in creating a specific financial product for the acquisition of land for protected housing. This involves establishing a line of guarantees and collateral to facilitate bank financing, offering partial risk coverage, and improving loan conditions, through competitive interest rates, flexible terms and beneficial conditions, for example.

This product, aimed at co-operatives and developers with experience in protected housing, allows financing of up to 80% of the lower value, from the purchase price and the appraisal, with a maximum term of 24 months, a Euribor interest rate of +2%, and an opening fee of 0.5% with no penalty for early cancellation. The financing process will comprise defined stages, from registering the housing co-operative, purchasing the land and obtaining construction permits, to completion of the works and delivery of the homes within a period of up to 48 months.



Con ello esperamos tener un impacto significativo en el sector inmobiliario y en la sociedad, incrementando la disponibilidad de suelo para vivienda protegida y, en consecuencia, ampliando la oferta de viviendas de protección oficial en la Comunidad de Madrid. Además, se impulsará la actividad promotora al facilitar el crédito a pequeñas y medianas promotoras. En el aspecto social, se contribuirá a facilitar el acceso a la vivienda para familias con ingresos medios y bajos, promoviendo un modelo de ciudad más inclusivo y equilibrado, con un impacto positivo en la sociedad.

El compromiso de Avalmadrid es seguir impulsando mecanismos que permitan desbloquear el suelo disponible y acelerar la puesta en marcha de proyectos que beneficien tanto a los ciudadanos como al sector inmobiliario.

Se contribuirá a facilitar el acceso a la vivienda para familias con ingresos medios y bajos, promoviendo un modelo de ciudad más inclusivo y equilibrado, con un impacto positivo en la sociedad

Through this, we hope to have significant impact on the real estate sector and on society, increasing the availability of land for protected housing and, consequently, expanding the supply of protected housing in the Community of Madrid. It will also will boost development activity by facilitating loans to small and medium-sized developers. On the social side, it will help facilitate access to housing for low and middle-income families, promoting a more inclusive and balanced city model, and having a positive impact on society.

At Avalmadrid, our commitment is to continue promoting mechanisms to free up available land and accelerate the implementation of projects that benefit both citizens and the real estate sector.

It will help facilitate access to housing for low and middle-income families, promoting a more inclusive and balanced city model, and having a positive impact on society





EL RETO DEL PLAN ESTATAL DE VIVIENDA PARA SOLUCIONAR EL ACCESO A LOS JÓVENES A SU PRIMERA VIVIENDA

THE CHALLENGE FACING THE STATE HOUSING PLAN TO ENABLE YOUNG PEOPLE TO ACCESS THEIR FIRST HOME

MARIAM MARTÍN FERREIRO

Presidenta de la Comisión de Vivienda de ASPRIMA.

Directora General de VÍVEME

President of the ASPRIMA Housing Commission. Managing Director, VÍVEME

// La existencia de la vivienda asequible es una necesidad social que no está cubierta satisfactoriamente ni por el mercado ni por las administraciones públicas, lo que acarrea graves consecuencias para la sociedad, especialmente para los jóvenes que ven retrasar su edad de emancipación y el acceso a su primera vivienda.

En España el 46% de los jóvenes entre 25 y 34 años vive con sus padres (datos Eurostat 2021) frente a tan solo el 12% de los alemanes o el 15% de los franceses. Tenemos más de 1 millón de jóvenes, entre 25 y 34 años, que estando ya en el mundo laboral, se ven obligados a continuar viviendo con sus padres, sin tener posibilidad de independizarse ante la falta de oferta de vivienda asequible tanto en venta como en alquiler.

La solución no es única ni sencilla, comienza con el diagnóstico ya consensuado de que tenemos un gran déficit de oferta. En el periodo 2022 a 2024, la demanda (creación de hogares INE) ha estado por encima de la oferta en más de 332.000 viviendas.

Analizando el histórico de los planes estatales de vivienda desde 1998 a 2025 vemos cómo han ido reduciéndose las ayudas, tanto al promotor de viviendas en alquiler como a los compradores, y la producción de vivienda protegida se ha reducido drásticamente.

// The existence of affordable housing is a social need that is not covered satisfactorily either by the market or by public administrations. This has serious consequences for society, especially for young people who see the age at which they will be able to leave their parents and move into their first home delayed.

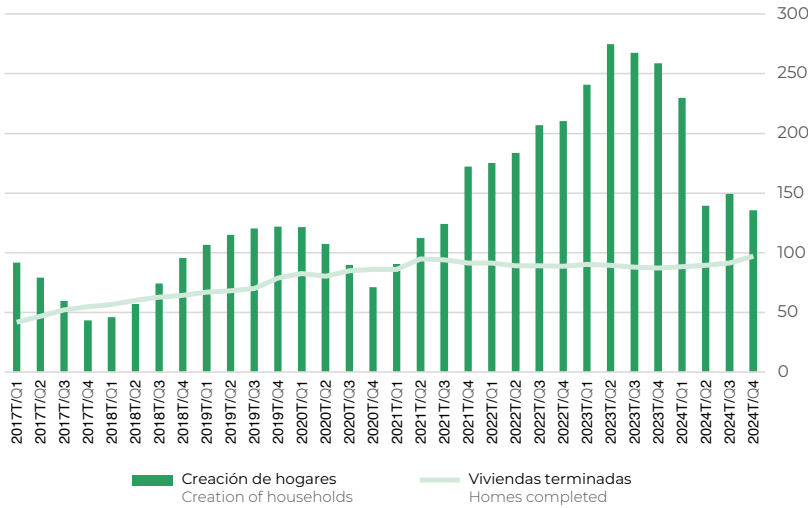
In Spain, 46% of young people between 25 and 34 years of age live with their parents (Eurostat data, 2021) compared to only 12% of Germans and 15% of French people. We have more than 1 million young people, between 25 and 34 years of age, who are already in the world of employment, yet must continue living with their parents. They do not have the opportunity to leave home due to a lack of affordable housing supply to purchase or to rent.

The solution is neither unique nor simple. It begins with the consensus view that we have a significant housing supply deficit. From 2022 to 2024, the demand (household creation data from the Spanish National Statistics Institute (INE)) exceeded supply by more than 332,000 homes.

If we analyse the historical background of state housing plans from 1998 to 2025, we can see how subsidies have been reduced for real estate developers of rental housing, as well as for homebuyers, and the production of protected housing has drastically decreased.



CREACION NETA DE HOGARES VS CERTIFICACIONES DE FINAL DE OBRA. DATO ANUAL
NET HOUSEHOLD CREATION AND COMPLETION CERTIFICATES. ANNUAL DATA



FUENTE: ASPRIMA A PARTIR DE DATOS DE INE Y MITMA

SOURCE: ASPRIMA BASED ON DATA FROM THE SPANISH NATIONAL STATISTICS INSTITUTE (INE) AND THE MINISTRY OF TRANSPORT, MOBILITY AND URBAN AGENDA (MITMA)

El nuevo Plan Estatal tiene la oportunidad de facilitar los mecanismos para volver a recuperar la producción de vivienda protegida de periodos anteriores

The new State Plan has the opportunity to facilitate mechanisms to help the production of protected housing return to the levels of previous periods

El informe de ASPRIMA *“El Problema de la vivienda sí tiene solución”* de mayo de 2022, menciona que los promotores privados, en el periodo 1976 a 2022, hemos sido capaces de promover la mayor parte (por encima del 80% en los últimos años) de las 3.272.333 viviendas asequibles construidas, sin apenas comprometer fondos públicos y dotando de una infraestructura de vivienda asequible al país que, sin duda, ha tenido su repercusión en la formación de la actual clase media.

Hay que subrayar que estos más de 3 millones de viviendas no han dejado de ser vivienda pública, ya que realmente nunca fueron propiedad de la Administración, sino de cada uno de los adquirentes. Con respecto a la vivienda pública y social, es cierto, sin embargo, que tenemos un escaso parque de viviendas, pero también somos el país europeo que más vivienda a precio asequible ha construido en los últimos 50 años.

Ciertamente, el sector privado es el gran productor de vivienda asequible a gran distancia del sector público. Este último basa su actividad en la producción de vivienda social destinada a las personas con menos recursos, pero descuidando, por tanto, a quienes, no pudiendo acceder a una vivienda libre, tampoco entran dentro de los parámetros de las viviendas sociales. Este es el ámbito de actuación claro de la iniciativa privada: dotar de viviendas asequibles a los ciudadanos que no pueden acceder a una vivienda libre, pero no se encuentran en riesgo de exclusión social para poder acceder a una vivienda pública-social.

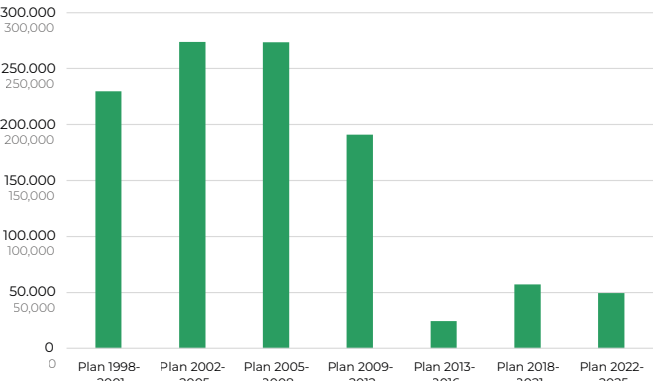
The ASPRIMA report *The housing problem has a solution*, published in May 2022, mentions that, between 1976 and 2022, private developers were able to develop the majority (over 80% in recent years) of the 3,272,333 affordable housing units built, with barely any commitment of public funds. This provided the country with affordable housing infrastructure that has undoubtedly had an impact on the formation of today's middle class.

It should be emphasised that these homes, totalling more than 3 million units, have not ceased to be public housing, as they were never really owned by the public administration, but by each of the buyers. Regarding public and social housing, it is true, however, that we have scarce housing stock. Yet, we are also the European country that has built the most affordable housing units over the past 50 years.

Indeed, the private sector is the main producer of affordable housing by far compared to the public sector. The latter focuses its activity on producing social housing aimed at people with the lowest incomes, but neglects those who, cannot access private housing, but are not eligible for social housing. This is the clear sphere of action for private initiative: to provide affordable housing for citizens who cannot access private housing, but are not at risk of social exclusion and are, therefore, unable to access public-social housing.



VIVIENDAS CALIFICADAS
CLASSIFICATION OF HOMES IN HOUSING PLANS



FUENTE: ASPRIMA A PARTIR DE DATOS DE INE Y MITMA

SOURCE: ASPRIMA BASED ON DATA FROM THE MINISTRY OF TRANSPORT, MOBILITY AND URBAN AGENDA (MITMA)

Disponemos de un sector que está dispuesto y preparado para seguir produciendo vivienda protegida y necesitamos un marco legislativo, económico y financiero que lo fomente.

El nuevo Plan Estatal tiene la oportunidad de facilitar los mecanismos para volver a recuperar la producción de vivienda protegida de periodos anteriores.

A continuación, indicamos una serie de medidas necesarias que deberían incorporarse en el nuevo Plan Estatal de vivienda.

- Incrementar considerablemente el presupuesto destinado a vivienda. A pesar de que la vivienda es el quinto pilar del Estado de Bienestar, nunca ha disfrutado de la dotación presupuestaria que han tenido el resto en idéntico marco competencial. La consecuencia de esta falta de recursos es clara: el parque público de vivienda se sitúa muy por debajo de lo deseable.
- El proceso inmobiliario es largo, comienza con el suelo que tiene gran dificultad de gestión, tiempo e inversión, por lo que es necesario implementar todas aquellas medidas que agilicen los trámites y dar ayudas directas y financiación a la gestión de suelo para poner en marcha terrenos destinados a vivienda protegida.
- Recuperar las ayudas directas a la promoción de vivienda protegida en alquiler, tanto para promotores públicos como privados. Actualmente disponemos de promotores especializados y con

	Ayudas alquiler Assistance for renting	Ayuda compra Assistance for home purchase	Viviendas calificadas Classification of protected homes	Total periodo Total per period
Plan 1998-2001	Subsidiación / Subvención / Cesión suelo alquiler para jóvenes Subsidy / Grant / Transfer of land for rental aimed at young people	Ayuda a la entrada Deposit assistance	229.672 229,672	967,822
Plan 2002-2005	Subsidiación / Subvención Subsidy / Grant	Ayuda a la entrada Deposit assistance	273.750 273,750	
Plan 2005-2008	Subsidiación / Subvención / Ayuda arrendatario Subsidy / Grant / Tenant assistance	Ayuda a la entrada Deposit assistance	273.381 273,381	
Plan 2009-2012	Subsidiación / Subvención / Ayuda arrendatario Subsidy / Grant / Tenant assistance	Ayuda a la entrada / Rehabilitación Deposit assistance / Renovation	191.019 191,019	131,036
Plan 2013-2016	No subvenciones a promotor privado / Ayuda al arrendatario No subsidies for private developers / Tenant assistance	Rehabilitación Renovation	24.480 24,480	
Plan 2018-2021	Subvención / Ayuda al arrendatario Grant / Tenant support	Ayuda a la entrada jóvenes municipios pequeños / Rehabilitación Deposit assistance for young people in small local municipalities / Renovation	57.263 57,263	
Plan 2022-2025	No subvenciones a promotor privado / Ayuda al arrendatario No subsidies for private developers / Tenant assistance	Ayuda a la entrada en núcleos poblados pequeños / Rehabilitación Deposit assistance in small population areas / Renovation	49.293 49,293	

We have a sector that is willing and ready to continue producing social housing, and we need a legislative, economic and financial framework that encourages this.

The new State Plan has the opportunity to facilitate mechanisms to help the production of protected housing return to the levels of previous periods.

The following are a number of necessary measures that should be included in the new State Housing Plan.

- Significantly increase the budget allocated to housing. Despite the fact that housing is the fifth pillar of the Welfare State, it has never been given the budgetary importance of other pillars within the same framework of authority. The consequence of this lack of resources is clear: the public housing stock is far below what is desirable.
- The real estate process is long, starting with the land, which is difficult to manage, as well as being time-consuming and difficult to invest in. It is, therefore, necessary to implement all measures that would streamline procedures and provide direct assistance and funding for land management, in order to put land into use for protected housing.
- Revive direct assistance for developing protected rental housing, both for public and private developers. We currently have specialised



capacidad de inversión para crear promociones en alquiler y no debemos perder esta oportunidad de fomentar la creación de un gran parque de vivienda protegida en alquiler.

- Los jóvenes y los colectivos más desfavorecidos deben recuperar, como así tuvieron otras generaciones, la ayuda a la compra/entrada, ya que sus ahorros y sueldos no les permiten acceder a una vivienda en propiedad.
- Además, debe fomentar el ahorro con mejor fiscalidad, recuperando las cuentas de ahorro vivienda.
- Incluir en el plan los actuales avales para compradores de viviendas libres acabada o en construcción.
- El coste fiscal de una vivienda protegida excede el 25% de su precio total. Debemos impulsar medidas que reduzcan esta carga fiscal, tales como: IVA superreducido (4%), eliminar la fiscalidad a la promoción de vivienda nueva para alquiler (sujeta al 21%), bonificaciones en ICIO's, y demás tasas e impuestos de vivienda.

Además, el Plan Estatal debería convenir con las comunidades autónomas y ayuntamientos, para que, en el ejercicio de sus competencias, puedan dinamizar los planeamientos y la puesta en carga de suelos aptos para la edificación con las siguientes medidas:

- Primar la seguridad jurídica en todo el proceso inmobiliario. Para ello es fundamental aprobar la modificación de la Ley de Suelo y dar seguridad al planeamiento.
- Abrir la posibilidad de cambio de uso automático, por un período determinado, de suelos terciarios y de equipamientos a residencial.
- Establecer como obligación para atender a la emergencia habitacional, el que las licencias de edificación sean otorgadas en el período máximo de tres meses.
- Flexibilizar en los planeamientos urbanísticos ya aprobados el cálculo de densidad para las viviendas protegidas en alquiler, para no perder edificabilidad y adaptar la superficie a la demanda.
- Primar por parte de la Administración estatal a los ayuntamientos para que establezcan la digitalización del proceso de otorgamiento de las licencias de edificación.

El Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana se enfrenta a un reto que debe asumir con valentía y con gran responsabilidad y es posibilitar el incremento considerable de la oferta de vivienda asequible y para ello confiamos en la normativa que actualice el Plan Estatal de Vivienda y permita a la iniciativa privada incrementar la oferta de viviendas asequible para que nuestros jóvenes puedan comenzar su proyecto vital con la estabilidad económica y emocional que supone disponer de una vivienda.

developers with the investment capacity to create rental housing. We must not miss out on this opportunity to promote the creation of a large stock of protected housing for rent.

- Young people and the most disadvantaged groups must be able to access purchasing / deposit assistance, as other generations did in the past, because their savings and salaries do not allow them to access home ownership.
- In addition, the plan should encourage savings, through better taxation, and revive home savings accounts.
- The current guarantees for buyers of private housing, either completed or under construction, should be included in the plan.
- The fiscal cost of protected housing exceeds 25% of its total price. We must promote measures to reduce this tax burden, such as: super-reduced VAT (4%), eliminating taxation on the development of new build rental housing (subject to 21%), rebates on the Construction, Installation and Works tax (ICIO), and other housing taxes and fees.

In addition, the State Plan should be in agreement with the autonomous communities and town councils so that, in the exercise of their authority, they can boost urban planning and put land suitable for building into operation, by means of the following measures:

- Prioritise legal certainty throughout the real estate process. To this end, it is essential to approve the amendment of the Land Law and provide urban planning security.
- Open up the possibility of automatic change of use, for a given period of time, so that land for tertiary use and facilities can be changed to residential land.
- Make it an obligation, in order to address the housing emergency, that building permits be granted within a maximum period of three months.
- Make the calculation of density for protected rental housing more flexible in previously-approved urban plans, so as not to lose buildability and adapt the surface area to the demand.
- The State Administration should encourage local councils to digitise the process of granting building permits.

The Ministry of Housing and Urban Agenda faces a challenge that it must take on with courage and great responsibility, which is to make it possible to significantly increase the supply of affordable housing. For this, we trust in the regulations to update the State Housing Plan and allow private initiative to increase the supply of affordable housing, so that our young people can begin their life project, with the economic and emotional stability that comes with having a home.



IBERINMO
GRUPO

**LA MAYOR PLATAFORMA
DE COMUNICACIÓN
SOBRE EL SECTOR
INMOBILIARIO IBÉRICO**

 **IBERIAN.PROPERTY**

 **OBSERVATORIO
INMOBILIARIO**

 **CENTROS
COMERCIALES**

 **VIDA
IMOBILIÁRIA**

 **ANUARIO ASPRIMA**
DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA 2025



COMUNICACIÓN 360° || REVISTAS
PÁGINAS WEB || NEWSLETTERS || EVENTOS



¿CÓMO ESTÁ CAMBIANDO LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL AL SECTOR INMOBILIARIO?

HOW IS ARTIFICIAL INTELLIGENCE CHANGING THE REAL ESTATE INDUSTRY?

ANA HERNÁNDEZ

Presidenta de la Comisión de Formación de ASPRIMA /
Directora de Negocio de Realía Inmobiliaria
President of ASPRIMA's Training Commission / Business
Director, Realía Inmobiliaria

// La respuesta rápida y sencilla a la pregunta anterior es que la IA está cambiando mucho y de forma muy rápida toda la cadena de actividades que intervienen en nuestro sector.

La IA está transformando nuestra forma de comprar, vender y alquilar viviendas u otros activos. Desde grandes promotoras hasta pequeñas agencias o desde grandes gestores de patrimonio a inversores particulares, el sector está adoptando tecnologías inteligentes para optimizar procesos, reducir costes y mejorar la experiencia del usuario.

En el ámbito de la vivienda nueva, la IA permite prever la demanda por zonas geográficas, analizando patrones demográficos, económicos y de movilidad. Los promotores estamos empezando a utilizar algoritmos para deducir dónde y qué tipo de vivienda construir, reduciendo el riesgo de inversión. Además, herramientas basadas en IA nos ayudan a optimizar el diseño arquitectónico, tomando en cuenta no solo las restricciones urbanísticas del solar en cuestión, sino también las consideraciones comerciales en cuanto a mix de producto, vistas u orientación y los factores que mejoran la



// The quick and simple answer to the question is that AI is significantly changing the entire chain of activities making up our industry, and this is happening very fast.

AI is transforming the way we buy, sell and rent homes and other assets. From large developers to small agencies, and from large asset managers to individual investors, the industry is adopting intelligent technology to optimise processes, reduce costs and improve the user experience.

In terms of new homes, AI makes it possible to forecast demand by geographic area, analysing demographic, economic and mobility patterns. Developers are beginning to use algorithms to deduce what type of housing to build and where, thereby reducing investment risk. In addition, AI-based tools are helping us optimise architectural design, taking into account not only urban restrictions for the site in question, but also commercial aspects in terms of the product mix, views and orientation, as well as factors that can improve a building's energy efficiency,



La IA permite prever la demanda por zonas geográficas, analizando patrones demográficos, económicos y de movilidad

eficiencia energética del edificio a construir desde la fase de proyecto. Como colofón, la IA nos ayuda a personalizar nuestras campañas de marketing digital, utilizando análisis predictivos para identificar a los consumidores más probables y nos permite interactuar 24x7 tanto con nuestros clientes potenciales como con los compradores de nuestras viviendas, mediante *chatbots* y asistentes virtuales que les responden sus dudas o atienden sus peticiones de postventa.

En el caso de la vivienda de segunda mano, la IA está revolucionando la tasación y el análisis comparativo. Portales como Idealista y Fotocasa ya utilizan modelos predictivos que valoran automáticamente inmuebles según sus características físicas, ubicación y transacciones recientes análogas. Además, los sistemas de recomendación personalizan las búsquedas, conectando a los compradores con las propiedades que mejor encajan con sus preferencias, aumentando la eficiencia comercial.

El mercado del alquiler no se queda atrás. Algoritmos de *pricing* dinámico ajustan los precios de alquiler en tiempo real, teniendo en cuenta la oferta, la demanda, eventos locales o incluso la estacionalidad, para maximizar los ingresos. Las plataformas *proptech* incorporan *scoring* de inquilinos mediante IA, evaluando la solvencia con mayor precisión y reduciendo los riesgos de impago. Asimismo, los arrendadores podemos gestionar nuestros inmuebles con asistentes virtuales que automatizan contratos, pagos y comunicaciones con los inquilinos, respondiendo sus preguntas y gestionando sus solicitudes de mantenimiento. Incluso los sistemas de IA pueden predecir el desgaste de los activos y programar mantenimientos preventivos.

AI makes it possible to forecast demand by geographic area, analysing demographic, economic and mobility patterns

from the project design phase. AI is also helping us customise our digital marketing campaigns, through the use of predictive analytics to identify the clients most likely to be interested, and allowing us to interact 24/7 with potential clients and the eventual buyers of our homes, through chatbots and virtual assistants, which answer queries and attend to after-sales requests.

In the case of existing homes, AI is revolutionising valuation and comparative analysis. Portals such as Idealista and Fotocasa already use predictive models that automatically value properties based on their physical characteristics, location and recent analogous transactions. Recommendation systems personalise online searches, connecting buyers with properties that best match their preferences, and thereby increasing sales efficiency.

The rental market is not far behind. Dynamic pricing algorithms adjust rental prices in real time, taking supply, demand, local events and even seasonal aspects into account, in order to maximise revenue. PropTech platforms are incorporating AI-powered tenant scoring, assessing creditworthiness more accurately and reducing the risk of non-payment. Similarly, as property owners, we can use virtual assistants to help us manage properties by automating contracts and payments, communicating with tenants, answering their questions and handling their maintenance requests. AI systems can even predict the wear and tear of assets and schedule preventive maintenance.



No solo los procesos de negocio se están viendo impulsados por la IA, sino que también lo están haciendo procesos corporativos como los legales, de *compliance*, de recursos humanos, contables-financieros y de *reporting*.

Pero a pesar de sus indudables ventajas, la integración de la IA nos plantea grandes desafíos como la protección de datos (privacidad y seguridad de la información), la transparencia algorítmica (necesaria para analizar la equidad de las decisiones evitando sesgos), el riesgo de excesiva dependencia tecnológica (por merma de la capacidad de decisiones independientes por parte de las plantillas) y, por último, el riesgo de exclusión digital, tanto al nivel de empresas como de empleados, por no ser capaces de evolucionar y adaptarnos a las nuevas tecnologías al ritmo que su desarrollo está imponiendo.

En este contexto, apasionante y desafiante a la vez, las empresas tenemos una enorme responsabilidad tanto a la hora de formar a nuestras plantillas como a la de incorporar nuevo talento a las mismas.

Por supuesto que ahora son necesarias características como la habilidad tecnológica y la adaptabilidad, pero paradójicamente, también son necesarias otras cualidades que tradicionalmente estaban vinculadas a niveles directivos y que ahora resultan esenciales en todos los estratos, como la capacidad analítica (para extraer conclusiones significativas de grandes volúmenes de datos, o lo que es lo mismo, evitar el riesgo de que los árboles no permitan ver el bosque), el pensamiento crítico (para evaluar con profundidad los resultados generados por la IA), y la comunicación efectiva, para explicar conceptos técnicos complejos de manera clara y comprensible a toda clase de interlocutores.

La integración de la IA nos plantea grandes desafíos como la protección de datos, la transparencia algorítmica, el riesgo de excesiva dependencia tecnológica y de exclusión digital

AI is not only driving business processes, but also corporate processes such as legal, compliance, human resources, accounting-finance and reporting.

However, despite the undoubtable advantages of AI, its integration poses major challenges such as data protection (the privacy and security of information), algorithmic transparency (necessary to analyse the fairness of decisions and avoid bias), and the risk of excessive technology dependence (by reducing the capacity of the workforce to make independent decisions). There is also a risk of digital exclusion, both at a company and employee level, in the event of not being able to evolve and adapt to new technology at the pace being imposed by their development.

In this context, which is both exciting and challenging at the same time, companies have a huge responsibility when it comes to training their workforce and incorporating new talent.

Of course, characteristics such as technology skills and adaptability are now necessary. Paradoxically, other characteristics traditionally linked to management levels are also essential at all levels of a company. These include analytical skills (the ability to draw meaningful conclusions from large volumes of data, or, in other words, avoid the risk of not seeing the forest for the trees), critical thinking (the ability to evaluate the results generated by AI in depth), and effective communication, to explain complex technical concepts in a clear, understandable way for all types of interlocutor.

The integration of AI poses major challenges such as data protection, algorithmic transparency, the risk of over-dependence on technology, as well as digital exclusion



La mejor forma de **vivir el futuro** es construirlo



VIVE, APRENDE, TRABAJA Y DIVIÉRTETE

LIVE, LEARN, WORK AND HAVE FUN

ANTONIO PLEGUEZUELO

Director Nacional Urbanismo de Savills España
National Director, Town Planning & Development
Madrid at Savills Spain

// En los últimos años, por culpa del confinamiento obligatorio de la población, vivimos una revolución sociológica que, si bien, aparentaba un tsunami que iba a cambiar por completo la sociedad, no ha sido tal, aunque sí ha cambiado algunas de nuestras costumbres.

Desde entonces, empiezan a tener repercusión ideas como *“la ciudad de los 15 minutos”*, valorando el hecho de tener los servicios andando o en bicicleta y, en menor medida, los desplazamientos en vehículo privado. Tal vez porque añoramos los centros de las grandes ciudades (antes de convertirse en parques temáticos donde la industria turística ha desplazado las costumbres residenciales) o porque nos hemos dado cuenta de que las ciudades medianas son más habitables que las grandes urbes.

Lo cierto es que, a lo largo del siglo XX, cuando se desarrolló el mayor boom urbanístico, se planificaba mediante grandes bolsas de suelo y usos: ciudades dormitorio, grandes centros comerciales, parques empresariales, campus universitarios y un sinnúmero de infraestructuras para darles servicio.

Ahora, nos hemos dado cuenta de que hemos comprometido mucho territorio y hay que intervenir con la misma precisión que un cirujano con su bisturí.

// Over recent years, we have experienced a sociological revolution as a result of the lockdown imposed on the population. Although it appeared to be a tsunami that was going to change society completely, this did not occur. Yet, it has certainly changed some of our habits.

Since then, ideas such as the '15-minute city' have begun to take hold, placing value on being able to access services on foot or by bicycle and, to a lesser extent, by private vehicle. This may be because we yearn for the city centres of the past (before they became 'theme parks' taken over by the tourist industry, thereby modifying the habits of residents) or because we have realised that medium-sized cities are more liveable than big cities.

The truth is that, throughout the 20th century, when the greatest urban development boom took place, planning was based on large segments of land and their specific uses: commuter towns, large shopping centres, business parks, university campuses and endless infrastructure to serve each area.

We now realise that a significant amount of land has been compromised, and we must intervene with the same precision as a surgeon with a scalpel.



La rigidez de nuestro sistema burocrático nos aboca a perder oportunidades de desarrollo, inversión y sobre todo tiempo

Pero, realmente, ¿cómo debe ser esa intervención? ¿Hay que volver a establecer un sistema de usos rígido o un planteamiento flexible?

Nuestra realidad actual parte de un sistema legislativo cada vez más intervencionista y acotado por los tribunales, donde se ha eliminado casi por completo el margen de discrecionalidad que disfrutaban los ayuntamientos en épocas pasadas. Habría que replantearse seriamente si vamos en la dirección correcta o, por el contrario, se deberían establecer reglas más sencillas, menos incisivas y fomentar la participación público – privada en la tramitación urbanística, más allá de su intervención en la tramitación de licencias.

Si miramos hacia el exterior como se han regenerado las ciudades en el resto de Europa, vemos que, en Londres, los Docklands como Canadawater o Silvertown se configuran como una hibridación de usos. En Alemania, HafenCity, con el icónico Elbe Philharmonic Hall, constituye en la actualidad el proyecto de regeneración más importante de Alemania. Pero para mí, el caso de mayor éxito en Europa, sin lugar a duda, ha sido la regeneración de la Isla de Nantes (diseñada por Alexandre Chemetoff) por un motivo simple y sencillo sobre el que se basa todo el proyecto: incorporar el factor tiempo a la hora de planificar el desarrollo.

¿Qué significa incorporar el factor tiempo en un desarrollo? La respuesta es muy sencilla y a la vez una genialidad. El Sr. Chemetoff concluyó que había que dejar un amplio margen de flexibilidad de usos porque lo que estaba pensado en el año 2000 no sabía si iba a servir en el año 2030.

Es decir, todo lo contrario de la planificación urbana en España donde el Plan General o de desarrollo te dice de manera estricta a qué tienes que dedicar el suelo hasta que ese Plan se vuelva a cambiar (si te lo permiten).

The rigidity of our bureaucratic system leads us to miss out on opportunities for development and investment, and, above all, to lose time

Yet what should this intervention really look like? Should we return to a rigid system of defining land use or take on a flexible approach?

Our current reality is based on a legislative system that is increasingly interventionist and constrained by the courts. The margin of discretion that was available to local councils in the past has been eliminated almost completely. We seriously need to reconsider whether we are moving in the right direction or whether, on the contrary, we should establish simpler, less incisive rules and encourage public-private partnership in urban planning procedures, to go beyond the processing of permits.

If we look abroad at how cities have been regenerated in other parts of Europe, we see that, in London, docklands such as Canada Water and Silvertown are designed for hybrid uses. In Germany, HafenCity, with the iconic Elbe Philharmonic Hall, is currently the most important regeneration project in Germany. In Europe, in my opinion, the most successful example is, without a doubt, the Île de Nantes regeneration project (designed by Alexandre Chemetoff) for the simple and straightforward reason on which the entire development project is based: the time factor is incorporated into urban development planning.

What does it mean to incorporate the time factor into urban development planning? The answer is very simple and, at the same time, a stroke of genius. Alexandre Chemetoff concluded that it is necessary to leave a significant margin of flexibility for land use, because he did not know whether what was being planned in the year 2000 would be useful in the year 2030.

This is the opposite to urban planning in Spain, where the General Plan or development plan strictly defines for which purpose land is to be used until the Plan is modified (if authorisation is granted).



No queda más remedio que la legislación favorezca la mezcla o hibridación de usos y eso no es posible si los legisladores no tienen en cuenta el factor tiempo en sus normas y que el urbanismo, como la sociedad, no es algo estático

There is no choice but for legislation to foster a mix of uses or a hybrid use of land. This is not possible if legislators do not take the time factor into account within their regulations and that, like society, urban planning is not static

Nuestra legislación urbanística no deja margen de discrecionalidad, todo se basa en una situación estática. Basta con echar un vistazo, por ejemplo, al Proyecto Madrid Nuevo Norte para darse cuenta de que lleva 30 años intentando arrancar con diversos enfoques y objetivos cambiantes. Siete años después de la última propuesta de ordenación, las necesidades de la ciudad demandan una nueva estructura de usos y de querer cambiarse, requiere de un trámite que llevará no menos de dos años.

Si cada uno de los lectores reflexiona sobre cuáles han sido sus necesidades a lo largo de su vida de donde vivir, aprender, trabajar y divertirse, se dará cuenta de que han ido variando a lo largo del tiempo y que para las nuevas generaciones son otras distintas. ¿Cómo es posible que nuestro marco legal no sea capaz de dar una solución ágil a los cambios sociológicos?

La rigidez de nuestro sistema burocrático nos aboca a perder oportunidades de desarrollo, inversión y sobre todo tiempo. Son las administraciones, los planeamientos y, en general, el urbanismo quienes marcan cómo se tiene que comportar la sociedad. Por ello, necesitamos una profunda reflexión para que nuestra legislación se adapte a los tiempos cambiantes porque queda claro que en la actualidad ha dejado de funcionar.

Como consultor puedo tener una idea de cuáles son las tendencias de mercado y lo que se demanda en la actualidad, pero nadie tiene una varita mágica para saber lo que va a pasar en 5, 10, 15 o 20 años. ¿Cómo es posible que a nivel urbanístico sí que tenga que saberlo?

Como conclusión de todo ello, no queda más remedio que la legislación favorezca la mezcla o hibridación de usos y eso no es posible si los legisladores no tienen en cuenta el factor tiempo en sus normas y que el urbanismo, como la sociedad, no es algo estático.

Our urban planning legislation leaves no room for discretion. Everything is based on a static situation. If we take the Madrid Nuevo Norte project as an example, we can see clearly that the project has been trying to get off the ground for 30 years with different approaches and varying objectives. Seven years after the last planning proposal, the needs of the city demand a new structure of uses. For this to be changed, the process required will take over two years.

If each reader reflects on their needs throughout their lives for a place to live, learn, work and have fun, they will realise that these needs have changed over time, and, for each new generation, the needs are different. How is it possible that our legal framework is not able to provide an agile solution to sociological changes?

The rigidity of our bureaucratic system leads us to miss out on opportunities for development and investment, as well as causing us, above all, to lose time. Public authorities, development plans, and urban planning, in general, determine how society must behave. We, therefore, need profound reflection so that our legislation can adapt to the changing times. It is clear that, at present, it no longer works.

As a consultant, I can have an idea of the market trends and what is currently in demand. Yet, nobody has a magic wand and can know what is going to happen in 5, 10, 15 or 20 years. How is it possible that I need to know this at an urban planning level?

In conclusion, there is no choice but for legislation to foster a mix of uses or a hybrid use of land. This is not possible if legislators do not take the time factor into account within their regulations and that, like society, urban planning is not static.

CONSTRUIMOS EL FUTURO SOBRE NUESTRA HISTORIA

**SOMOS PIONEROS EN REINVENTAR
ESPACIOS INMOBILIARIOS**



En Nhood transformamos espacios para convertirlos en lugares singulares, dinámicos y sostenibles.

Reactivamos suelos en desuso o zonas comerciales, aprovechando el legado del pasado para impulsar oportunidades futuras.

Revalorizamos el patrimonio de nuestros clientes con propuestas audaces: usos mixtos, transformación del comercio, nuevos servicios y naturaleza integrada.

Diseñamos, desarrollamos y activamos proyectos a medida para cada lugar, en estrecha colaboración con los actores locales, dando respuesta a los retos urbanos y a las necesidades reales de quienes viven allí.

EL FUTURO DE NUESTRAS CIUDADES SE EMPIEZA A CONSTRUIR HOY.

¿LO CONSTRUIMOS JUNTOS?

Escríbenos

hola@nhood.com

nh0od
NEW LIVING
MOOD

RETOS DE LA REGENERACIÓN URBANA EN EL MUNICIPIO DE MADRID

THE CHALLENGES OF URBAN REGENERATION IN THE MUNICIPALITY OF MADRID

FELIPE IGLESIAS GONZÁLEZ

Profesor de Derecho Administrativo UAM

Professor of Administrative Law, Autonomous University
of Madrid (UAM)



// Nos encontramos ante un momento excepcional para la reformulación de las actuaciones de regeneración urbana al confluir la redacción por parte de la Comunidad de Madrid de una nueva legislación urbanística que suponga un cambio de paradigma, por una parte, y la elaboración de un Plan Estratégico Municipal por el Ayuntamiento de Madrid, por otra.

El debate sobre la necesidad de orientar las políticas de vivienda y el urbanismo hacia la ciudad existente y evitar el sistemático consumo de suelo no es nuevo. Pero lo cierto es que la regulación de la vivienda y del suelo continúan volcadas en la construcción de nuevas casas y en la urbanización de nuevo suelo. Sin embargo, la regeneración urbana no es hoy una opción política alternativa al ensanche, sino una exigencia del principio de desarrollo territorial y urbano sostenible.

Entendemos por regeneración urbana aquellas actuaciones integrales, en barrios de la ciudad existente, que permiten sustituir todas o buena parte de las edificaciones existentes por nuevas instalaciones, garantizando el derecho de realojo de todos los habitantes originarios y reurbanizando el barrio. Únicamente tomamos en consideración las actuaciones de regeneración urbana lideradas por iniciativa privada o público-privada y que se financian a través de incrementos de edificabilidad, desechando otras opciones, naturalmente también viables.

// It is an exceptional time to reformulate urban regeneration action as the Community of Madrid drafts new urban planning legislation that will bring about a paradigm shift, on one hand, and Madrid City Council prepares a Municipal Strategic Plan, on the other.

The debate on the need to orient housing policies and urban planning towards development of the existing city, and to avoid developing land systematically is not new. Yet, the truth is that housing and land regulations continue to focus on building new homes and developing new land. Urban regeneration today is not a policy option as an alternative to urban expansion, but a requirement of the principle of sustainable urban and land development.

We understand urban regeneration as comprehensive action taken in existing local areas of the city to replace all or a large part of the existing buildings with new facilities. It guarantees the right to relocate the original inhabitants and redevelop the local area. We only take into consideration urban regeneration action carried out within the framework of private or public-private initiative and financed through an increase in buildability. We do not consider other options, also of a viable nature.



La regeneración urbana no es hoy una opción política alternativa al ensanche, sino una exigencia del principio de desarrollo territorial y urbano sostenible

Urban regeneration today is not a policy option as an alternative to urban expansion, but a requirement of the principle of sustainable urban and land development

i. Situación actual y antecedentes

Han sido diversas las aproximaciones en el municipio de Madrid para favorecer la regeneración urbana. Pueden destacarse la elaboración de las Áreas Preferentes de Impulso a la Regeneración Urbana (APIRU) en 2016, el reciente Plan Regenera Madrid y diversos encargos a la Asociación Agrega para la preparación de proyectos piloto de regeneración urbana relativos a dos actuaciones concretas en el municipio de Madrid (Virgen de la Esperanza y San Blas) en 2021, en los que se planteaba la financiación de las actuaciones de regeneración a través del incremento de edificabilidad, pero también a través de otras herramientas como el ahorro energético.

ii. Problemas básicos actuales y soluciones

Los trabajos realizados por la Asociación Agrega para el Ayuntamiento de Madrid permitieron identificar tres aspectos a mejorar en una reforma legislativa autonómica que regule específicamente las actuaciones de regeneración urbana, bien, por ejemplo, en un Título específico de una nueva Ley del Suelo de la Comunidad de Madrid o, incluso, a través de una Ley madrileña específica de regeneración urbana. Sugerimos los siguientes cambios normativos.

i. Configuración jurídica del agente regenerador

Partiendo de los mimbres jurídicos del agente urbanizador valenciano, el agente regenerador se puede configurar como una entidad (pública o privada) que, previo acuerdo o no con los propietarios afectados (que pueden ser también agente regenerador) presenta al Ayuntamiento una iniciativa integrada (planeamiento + ejecución) para regenerar un barrio.

i. Current situation and background

There have been different approaches in the municipality of Madrid to foster urban regeneration. These include the development of Preferential Areas for Urban Renovation (APIRU) in 2016, the recent Renovating Madrid Plan (Plan Regenera Madrid), as well as assignments entrusted to the Agrega Association to prepare pilot urban regeneration projects for two specific actions in the municipality of Madrid (Virgen de la Esperanza and San Blas) in 2021. These regeneration actions were financed through an increase in buildability, but also through other tools, such as energy saving measures.

ii. Current basic problems and solutions

The work carried out by the Agrega Association for Madrid City Council identified three aspects, on which to improve by means of reforming regional legislation, specifically, regulating urban regeneration action, either, for example, with a specific Title for a new Land Law for the Community of Madrid or, even, through a specific Madrid law on urban regeneration. Below are our suggestions for regulatory change:

i. Legal framework of the rehabilitation agent

Based on the legal framework of the Valencian urban development agent, the rehabilitation agent can be defined as an entity (public or private) which, with or without the prior agreement of the owners affected (who may also be a rehabilitation agent) presents the City Council with an comprehensive initiative (urban planning + implementation) to regenerate a local area.



El Ayuntamiento informa de la presentación de la iniciativa y abre un periodo de información pública para que se puedan presentar alternativas a la iniciativa integrada presentada. Una vez presentadas las alternativas, el Ayuntamiento elige la que resulte más conforme al interés público de acuerdo con los criterios establecidos en la propia Ley. El agente regenerador debe configurarse como titular de todos los incrementos de edificabilidad recogidos en la iniciativa, debiendo cumplir todos los deberes legales de los vecinos del barrio (derecho de realojo), sin perjuicio, naturalmente, del necesario consenso de la actuación de regeneración con los vecinos.

ii. Establecimiento de estándares específicos.

Con base en la normativa estatal vigente, cualquier actuación de regeneración urbana se configura jurídicamente como una actuación de reforma o renovación de la urbanización. Hoy por hoy en la Comunidad de Madrid, las actuaciones de reforma o renovación de la urbanización se sujetan a un estándar fijo de cesiones dotacionales (30m²s/100m²e para redes locales y eventualmente 20m²s/100m²e para redes generales) que están dimensionadas para suelos urbanos no consolidados sin edificaciones, pero que resultan inviables cuando se trata de actuaciones sobre la ciudad existente. La nueva Ley del Suelo de la Comunidad de Madrid debería establecer unos estándares de cesiones diferentes, probablemente remitiendo a un estudio ad hoc de cada actuación de regeneración, que tome en consideración las redes locales y generales ya existentes en barrios colindantes, y probablemente estableciendo un mínimo de cesiones.

El agente regenerador debe configurarse como titular de todos los incrementos de edificabilidad recogidos en la iniciativa, debiendo cumplir todos los deberes legales de los vecinos del barrio

The City Council informs citizens of the initiative and opens up a period of public consultation so that alternatives to the comprehensive initiative can be presented. Once alternatives have been presented, the City Council chooses that which is most in line with public interest, in accordance with the criteria established in the Law itself. The rehabilitation agent must be defined as the owner of all the increases in buildability outlined in the initiative. They must also comply with all the legal obligations of the residents in the local area (right of relocation), without prejudice, of course, to the necessary consensus on the regeneration action with the residents.

ii. Establishment of specific standards

Based on the state regulations in force, any urban regeneration action is legally defined as urban planning reform or rehabilitation. Today, in the Community of Madrid, urban planning reform or rehabilitation actions are subject to a fixed standard for the transfer of land reserved for public use (30m² floor area / 100m² constructible area for local networks and possibly 20m² floor area / 100m² constructible area for general networks) which are sized for unconsolidated urban land without buildings, but which are unfeasible in the case of actions in the existing city. The new Land Law of the Community of Madrid should establish different transfer standards, probably by referring to an ad hoc study of each regeneration action, which takes into consideration the local and general networks already existing in neighbouring districts, and probably establishing a minimum number of transfers.

The regenerating agent must be configured as the owner of all the increases in building capacity included in the initiative, and must comply with all the legal obligations of the neighborhood residents.



iii. Aplicación vinculante de la iniciativa aprobada.

Como el resto de instrumentos de planeamiento y de gestión, la aprobación por parte del Ayuntamiento de la iniciativa integrada presentada por un agente regenerador resultará de obligado cumplimiento para todos los sujetos (públicos y privados) y serán inmediatamente ejecutivas, aplicándose todas las herramientas actuales al efecto: expropiación, ejecución forzosa, multas coercitivas, apremio... Todo lo anterior sin perjuicio, naturalmente, del necesario consenso vecinal.

La nueva Ley del Suelo de la Comunidad de Madrid debería establecer unos estándares de cesiones diferentes, probablemente remitiendo a un estudio ad hoc de cada actuación de regeneración

iii. Mandatory implementation of the approved initiative

As with the rest of the planning and management instruments, approval by the City Council of the integrated initiative presented by a rehabilitation agent will be mandatory for all parties (public and private), and will be enforceable immediately, applying all the current tools for this purpose: expropriation, compulsory enforcement, coercive fines, enforcement... All of the above would be, without prejudice, of course, dependent on the required consensus in the local area.

The new Land Law of the Community of Madrid should establish different transfer standards, probably by referring to an ad hoc study of each regeneration action





INDUSTRIALIZACIÓN Y DIGITALIZACIÓN, CLAVES EN AFRONTAR LOS RIESGOS DEL SECTOR CONSTRUCTOR

INDUSTRIALISATION AND DIGITALISATION: KEY ASPECTS FOR ADDRESSING RISK IN THE CONSTRUCTION SECTOR

// Pongamos en contexto la actual situación de la vivienda en España. Existe una clara descompensación de oferta y demanda, con una creación anual de hogares muy superior que las viviendas que se han construido en los últimos años y por desgracia esta tendencia va a perdurar si no hacemos cosas diferentes.

Afortunadamente, en los últimos años, esta cuestión ha comenzado a formar parte de la agenda pública. Algunas ciudades, como es el caso de Madrid, llevan tiempo tomando medidas para revertir esta situación.

El primer paso consiste en atraer capital que confíe en este sector. Tradicionalmente, la promoción de vivienda ha sido un nicho de inversión con un elevado nivel de incertidumbre. Estos riesgos se pueden agrupar en tres grandes grupos: riesgo comercial, regulatorio y de construcción.

El riesgo comercial se ha abordado a través del desarrollo de vivienda asequible. La alta demanda, combinada con los módulos de venta o alquiler de este tipo de activos, reduce prácticamente a cero el riesgo de ocupación.

El riesgo regulatorio es más complejo. En este ámbito, Madrid está realizando su principal apuesta: garantizar estabilidad en un mercado excesivamente intervenido y vulnerable a los vaivenes de las políticas coyunturales.

En cuanto al tercer gran riesgo, el de la construcción, nos encontramos con un sector que ha evolucionado muy poco en las últimas décadas, marcado por la opacidad y la dependencia de métodos manuales y artesanales, cada vez más escasos y con un problema muy grave añadido que es la falta de mano de obra cualificada para la realización de promociones con construcción tradicional.

// Let us put the current housing situation in Spain into context. There is a clear imbalance between supply and demand. The number of households created annually is far higher than the number of homes constructed over the past years. Unfortunately, this trend will continue unless we start to do things differently.

Fortunately, over recent years, this issue has returned to shape the public agenda. Some cities, such as Madrid, have been taking measures for some time, in order to reverse the situation.

The first step is to attract capital that has confidence in the sector. Traditionally, housing development has been a niche investment with a high level of uncertainty. These risks can be divided into three main groups: commercial risk, regulatory risk and construction risk.

Commercial risk has been addressed through the development of affordable housing. High demand, combined with the price modules for this asset class, for sale and for rent, reduces occupancy risk to virtually zero.

Regulatory risk is more complex. In this area, Madrid is making its core commitment: to guarantee stability in a market that experiences excessive intervention and is vulnerable to the ups and downs of cyclical policies.

Regarding the third major risk, that of construction, the sector has evolved very little over recent decades, marked by non-transparency and a dependence on manual and artisanal methods, which are becoming increasingly scarce. This highlights an additional serious problem, which is the lack of qualified labour to carry out real estate development using traditional construction methods.



BERNAT MARTÍNEZ
 Director de TQ Eurocredit
 Director of TQ Eurocredit

La solución evidente pasa por avanzar hacia la industrialización y digitalización del proceso constructivo.

Industrializar implica dar paso a un nuevo rol: el de ensamblador de soluciones previamente definidas. En este nuevo sistema, el diseño adquiere una importancia crucial, donde las piezas se corresponden exactamente con lo que se ejecutará en obra.

Esto es posible gracias a la digitalización, que permita registrar y gestionar grandes volúmenes de información o *big data*. Durante el montaje se recopilan los datos que, correctamente gestionados, pueden alimentar el modelo desde la viabilidad.

Afortunadamente, cada vez más arquitectos trabajan en un modelo *design & build* con una oficina técnica vinculada a la ejecución. Esta es la clave para que el coste de un proyecto industrializado pueda ser igual o inferior al de uno tradicional.

En la construcción industrializada, al igual que ocurre en otras industrias como la automoción, la eólica, la naval o la aeronáutica,



JOSEP BARBERÁ
 Cofundador & CFO en 011h
 Co-founder & CFO at 011h

The obvious solution is to move towards the industrialisation and digitalisation of the construction process.

Industrialised construction means opening up to a new role: as an assembler of previously-defined solutions. Within this new system, design takes on crucial importance, because the parts correspond exactly to what will be implemented on-site.

This is made possible by digitalisation, which can record and manage large volumes of information (big data). During the assembly process, data is collected which, properly managed, can feed into the model from a feasibility perspective.

Fortunately, more and more architects are working on a 'design & build' model with a technical office linked to implementation. This is key in order to ensure that the cost of an industrialised construction project is the same or lower than a traditional project.

In industrialised construction, as in other industries, such as the automotive industry, wind power, shipbuilding and aeronautics,



la producción de los distintos componentes se lleva a cabo en fábricas especializadas. A medida que estos elementos se completan, se envían al lugar de ensamblaje, la obra, donde se montan como si fuera un juego de piezas, siguiendo un proceso altamente eficiente y controlado.

El problema surge al inicio del proceso: para fabricar estas piezas, muchos proveedores industriales requieren anticipos que pueden alcanzar hasta el 30% del pedido antes de empezar a trabajar. En construcción, esto implica adelantar pagos entre cuatro y cinco meses antes de iniciar el ensamblaje en obra.

¿Quién asume estos anticipos? Actualmente, es la constructora quien debe hacer malabares para financiarlos a través de líneas de circulante. El promotor, por su parte, suele evitar destinar su *equity* a estos pagos iniciales y los préstamos promotor tradicionales no contemplan certificaciones en fábrica: solo liberan fondos cuando el montaje ya ha comenzado en obra.

Esto no solo genera un proceso financiero ineficiente, sino que representa un cuello de botella crítico para dar respuesta a la actual emergencia habitacional. Las constructoras tienen una capacidad financiera limitada y, pese a que existe financiación bancaria a través del préstamo promotor, es imprescindible habilitar vías alternativas de financiación que permitan cubrir esta fase previa de producción industrial.

Lo ideal sería que la financiación bancaria evolucionase, empezando por adaptar la legislación vigente. En varios países europeos ya se permite financiar la construcción industrializada. Si realmente queremos construir las viviendas que España necesita, debemos apostar por la industrialización y dotarla de la financiación adecuada.

Aquí es donde entramos en el mundo normativo y empezamos a darnos de bruces con la realidad. En 1889, año de redacción del Código Civil, lo de la construcción industrializada ni se podía imaginar.

El Código Civil en su artículo 334 define así los bienes inmuebles: Son bienes inmuebles: Las tierras, edificios, caminos y construcciones de todo género adheridas al suelo. Empezamos mal, pues la parte industrializada de una construcción se adhiere al suelo, pero no de inicio. Además, el artículo 1.907 define la hipoteca como la afectación de un inmueble en garantía del cumplimiento de cualquier obligación. Otro problema añadido, pues no se puede tener como garantía lo que no esté adherido al suelo. Si a esto le unimos que la normativa de las tasaciones ECO impide certificar los avances de obra que se realicen fuera del lugar donde se ubicará el inmueble, tenemos la tormenta perfecta para la financiación.

¿Cómo se paga la fiesta? Es la pregunta que debemos atender y a la que los financiadores hemos de dar solución.

the production of different components is carried out in specialised factories. As the elements are completed, they are sent to the assembly location, where they are put together as a set of parts, following a highly efficient, controlled process.

The problem arises at the beginning of the process: in order to manufacture the parts, many industrial suppliers require advance payment of up to 30 % of the order before starting the work. In construction, this means making advance payments four or five months before assembly of the parts on-site.

Who makes these advance payments? At present, the construction company has to juggle in order to finance the advance payments with working capital. The developer, for their part, usually avoids allocating their equity to these advance payments, and traditional developer loans do not provide proof-of-loan documents for the factory stage: funds are only released once assembly of the parts has begun on-site.

This creates not only an inefficient financial process, but constitutes a critical bottleneck in responding to the current housing emergency. Construction companies have limited financial capacity and, although bank financing is available through developer loans, it is essential to provide alternative means of financing in order to cover this preliminary phase of industrial production.

Ideally, bank financing should evolve, starting by adapting existing legislation. Several European countries already allow the financing of industrialised construction. If we really want to build the housing that Spain needs, we must opt for industrialisation and provide the appropriate financing.

This is where we enter the world of regulations and come face to face with reality. In 1889, the year in which the Civil Code of Spain was drafted, industrialised construction was unimaginable.

Article 334 of the Civil Code defines immovable property as follows: 'land, buildings, roads and constructions of all kinds which are joined to the ground'. We are off to a bad start, as the industrialised part of construction is joined to the ground, but not at the beginning. Furthermore, article 1907 defines a mortgage as the securing of a property as a guarantee for the fulfilment of any obligation. This is an additional problem, as it is not possible to use what is not joined to the ground as a guarantee. If we add to this the fact that the ECO valuation standards prevent verification of progress unless it is conducted on-site, where the property will be located, we have a perfect storm in terms of financing.

How then are we supposed to pay? This is the question we need to address and, as financiers, we need to provide a solution.



Coordinar un calendario de pagos que no descuadre la tesorería a ninguna de las partes y que de seguridad es la clave

Aquí la financiación alternativa ha de dar un paso adelante. Existen compañías, desde hace más de un año, que hemos pensado mucho en cómo hacerlo, pues las situaciones cambian cuando se hacen cosas diferentes.

La solución no es sencilla, pero es posible si todas las partes que actuamos en estos proyectos vamos de la mano. Por tanto, coordinar un calendario de pagos que no descuadre la tesorería a ninguna de las partes y que de seguridad es la clave.

Además, pensemos diferente. ¿La parte construida en industria tiene valor? Por supuesto. ¿Podemos comprobar cómo se va ejecutando con un control en la industria? Sí, con un doble *project monitoring* que nos de trazabilidad de los avances en la industria y en el solar. Aquí contemplamos estas certificaciones en industria y abonamos el coste de construcción de las mismas.

Hay riesgo de insolvencia del constructor industrializado durante la fabricación. ¿Cómo lo salvamos? Tras el abono de la certificación de los avances en industria y teniéndolos tasados y etiquetados, hacemos que el constructor pase estos contablemente de existencias a depósito de cliente, pues están ya pagados. Así, en caso de contingencia del constructor, las partes de la construcción ya realizadas y abonadas son del promotor y siempre las podría utilizar.

No es un sistema 100% eficiente, pero hace que la financiación se adapte más a todas las partes.

Es una gotita de agua en un gran océano por navegar, pero ayuda a realizar proyectos sin tener que aportar más fondos propios de los necesarios.

La solución definitiva: cambios normativos que se adapten a las actuales necesidades constructivas y financiación pública para la creación de una industria que ha de contribuir a la solución del problema de la falta de vivienda.

Coordinating a payment schedule that does not overburden either party's cash flow and that provides security, is key

Here, alternative financing must take a step forward. There are companies who have been contemplating how to do this for over a year now, because things can change when we do them differently.

The solution is not simple, but it is possible if all parties involved in these projects work hand-in-hand. This means that coordinating a payment schedule that does not overburden either party's cash flow and that provides security, is key.

Also, let us think differently. Does a part manufactured in a factory have value? Of course it does. Can we check how it is being manufactured through industry verification? Yes, we can, through dual project monitoring that gives us traceability of the progress in the factory and on-site. In this way, we can take the verification of progress into account and pay for the parts manufactured.

There is risk of the industrialised builder becoming insolvent during the manufacturing process. How can we manage this? After acquiring the verification of progress and having the constructed parts valued and labelled, we can get the manufacturer to transfer them from stock to their client, who has already paid for them. Therefore, in the event of a manufacturer becoming insolvent, the constructed parts already completed and paid for belong to the developer and can still be used.

The system is not 100% efficient, but does make financing more suitable for all parties.

It is a drop in the ocean, but it does help carry out projects without having to provide more own funds than necessary.

The ultimate solution: regulatory change that is adapted to today's construction needs, and public funding for the creation of an industry that will help solve the problem of lack of housing.



UN NUEVO SIMA A NEW SIMA

ELOY BOHÚA
CEO de Planner Exhibitions, SIMA
CEO, Planner Exhibitions, SIMA

// El sector residencial global se enfrenta a transformaciones profundas en los próximos años. Las sociedades cada vez más urbanas, con estructuras demográficas y económicas complejas, requieren soluciones específicas para jóvenes, familias y personas mayores.

Los cambios están acelerando la aparición de nuevos formatos habitacionales que responden a nuevas realidades. La vivienda ya no se concibe únicamente como el clásico activo en propiedad o en alquiler, sino como un ecosistema plural de alternativas para diferentes etapas y necesidades de los ciudadanos. Entre estas alternativas se encuentran *student housing*, *coliving*, *workforce housing*, viviendas turísticas, *cohousing*, *independent senior living* y residencias asistidas, entre otras.

En este nuevo ecosistema del *Living*, el sector afronta una sofisticación y especialización crecientes en toda la cadena de valor, desde el capital hasta la operación de los activos. Además, el crecimiento demográfico de las ciudades y la dificultad para cerrar la brecha entre oferta y demanda son un desafío extraordinario. Como ejemplo, en Madrid se crearán un promedio de 38.000 hogares anuales durante los próximos 15 años, muchos de los cuales necesitarán viviendas asequibles.

SIMA, the Global Hub of Living

En este contexto, SIMA evoluciona y adopta un nuevo posicionamiento como *The Global Hub of Living*. Bajo este concepto, el salón se

// The global residential real estate sector is facing profound transformation over the coming years. Societies that are increasingly urban, with complex demographic and economic structures, require specific solutions for young people, families and the elderly.

Changes are speeding up the emergence of new housing formats that respond to new realities. Housing is no longer conceived solely as a classic asset to be owned or rented, but as a diverse ecosystem of alternatives for the different stages and needs of citizens. These alternatives include student housing, co-living, workforce housing, tourist housing, co-housing, independent senior living and assisted living, amongst others.

In this new ecosystem of Living, the sector faces increasing sophistication and specialisation across the entire value chain, from capital to asset operation. In addition, the demographic growth of towns and cities, as well as the difficulty in closing the gap between supply and demand are an extraordinary challenge. For example, Madrid will see an average of 38,000 households created annually over the next 15 years, many of which will require affordable housing.

SIMA, The Global Hub of Living

In this context, SIMA is now positioned and evolving as The Global Hub of Living. Under this concept, the real estate fair becomes the



convierte en el punto de encuentro global de todas las empresas y profesionales nacionales e internacionales relacionados con el *Living*. Promotores, inversores, financiadores, administraciones, empresas de servicios y compradores tienen una cita en SIMA para presentar nuevos proyectos y conocer las últimas tendencias en inversión, diseño de productos, innovación, desarrollo, comercialización y operación.

La experiencia de los últimos años ha demostrado la importancia de aunar esfuerzos para atajar el déficit de producción de vivienda y desplegar soluciones habitacionales que respondan a la realidad social y demográfica. Por eso, SIMA concede una gran importancia a las administraciones, para avanzar hacia modelos de colaboración público-privada que agilicen el urbanismo, la producción de suelo finalista, la transformación de usos y la puesta en marcha de proyectos de renovación urbana a gran escala.

Con su apuesta internacional, SIMA aspira a convertirse en un polo de atracción de proyectos y de inversión internacionales que alumbren nuevas soluciones y reflejen el potencial de España, con su combinación única de rentabilidad, calidad de vida y estabilidad institucional.

Espacio de diálogo, innovación y negocio

Así pues, un nuevo SIMA para un nuevo sector. Un espacio que facilite la conexión entre proyectos y capital, que propicie el debate sobre el urbanismo del futuro y que ponga el acento en la innovación tecnológica, la sostenibilidad y la accesibilidad. El objetivo es potenciar la vivienda como pilar del bienestar social y del crecimiento económico, compartiendo las mejores prácticas de un sector en plena evolución.

Al final, *Living* significa mucho más que proporcionar un espacio: implica ofrecer ser parte de una comunidad, de una ciudad, de un entorno. El nuevo SIMA pretende subrayar esa perspectiva integral, incorporando todas las visiones y fomentando la colaboración entre los distintos actores. Queremos ser el epicentro donde se forjen alianzas y se consoliden proyectos que respondan a las aspiraciones de las personas y a los retos de la sociedad.

El sector residencial español vive un momento ilusionante, con un potencial de crecimiento significativo que requerirá un esfuerzo inversor importante. Pero también exige altura de miras, responsabilidad y un esfuerzo conjunto para estructurar un mercado sólido, sostenible y alineado con las necesidades reales de la población. SIMA refuerza su compromiso con esa visión: ser el gran *hub* global del *Living* y contribuir a la modernización de un sector que afronta una etapa de oportunidades sin precedentes.

global meeting point for all Spanish and international companies and professionals working in the *Living* sector. Developers, investors, financiers, public administrations, service companies and buyers come together at SIMA to present new projects and learn about the latest trends in investment, product design, innovation, development, marketing and operation.

The experience of recent years has shown the importance of joining forces to address the housing production deficit and deploy housing solutions that respond to the social and demographic reality. For this reason, SIMA places significant importance on public administrations, in order to move towards models of public-private partnership that streamline urban planning, the production of land available for development, the transformation of land use, and the implementation of large-scale urban regeneration projects.

With its international commitment, SIMA aims to become a focal point of attraction for international projects and investment that bring new solutions and reflect Spain's potential, with its unique combination of profitability, quality of life and institutional stability.

A space for dialogue, innovation and business

A new SIMA for a new sector. SIMA is a space that facilitates the connection between projects and capital, that encourages debate on the urban planning of the future, and places the emphasis on technological innovation, sustainability and access. The aim is to promote housing as a cornerstone of social welfare and economic growth, sharing best practice from a sector, which is constantly evolving.

In the end, *Living* means much more than providing a space: it means offering to be part of a community, a city, and an environment. The new SIMA aims to underline this holistic perspective, incorporating all visions and encouraging co-operation between the different actors. We aim to be the hub where alliances are forged and projects are consolidated, responding to people's aspirations and society's challenges.

The Spanish residential real estate sector is going through an exciting time, with significant growth potential that will require a major investment effort. However, it also requires a clear vision, responsibility and a joint effort to structure a solid, sustainable market that is aligned with the real needs of the population. SIMA reinforces its commitment to this vision: to be the Global Hub of *Living*, and help modernise a sector that is facing a period of unprecedented opportunities.



AGUA: ENTRE LA CONCIENCIA Y LA CONTRADICCIÓN

WATER: SOMEWHERE BETWEEN AWARENESS AND CONTRADICTION

MANEL LÓPEZ

Leader, Project Channel Spain, LIXIL
EMENA, GROHE



// En un contexto marcado por el cambio climático y la presión creciente sobre los recursos naturales, los europeos demuestran una clara conciencia sobre la importancia del agua. Un reciente estudio paneuropeo realizado por la marca Grohe señala que una mayoría significativa anticipa escasez hídrica en los próximos años. Sin embargo, esa preocupación no siempre se traduce en una comprensión precisa del consumo individual ni en medidas eficaces para reducirlo.

Uno de los hallazgos más reveladores del informe es la gran brecha entre percepción y realidad: aunque el 66% de los europeos prevé escasez, casi ocho de cada diez subestiman su consumo diario. Muchos creen que usan entre uno y diez litros de agua al día, cuando en realidad la media se sitúa en 144 litros ¹. Esta diferencia apunta a la necesidad urgente de una mejor educación sobre el uso eficiente del agua en el entorno doméstico.

Pese a que existe una voluntad generalizada de actuar, el principal motor de cambio no es la sostenibilidad ambiental, sino el ahorro económico. El 34% de los encuestados afirma que su principal motivo para conservar agua es reducir costes, por delante de proteger el medio ambiente o preservar el recurso para las generaciones futuras. Este dato evidencia que el vínculo entre sostenibilidad y beneficio personal debe reforzarse para aumentar el impacto de las políticas de ahorro.

// In a context marked by climate change and the increasing pressure on natural resources, Europeans demonstrate clear awareness of the importance of water. A recent pan-European survey conducted by the Grohe brand shows that a significant majority anticipate water scarcity over the coming years. However, concern about the issue does not always lead to an accurate understanding of consumption at an individual level or effective measures to reduce it.

One of the most revealing findings of the report is the significant gap between perception and reality: whilst 66% of Europeans anticipate shortages, almost eight out of ten underestimate their own daily consumption. Many believe that they use between one and ten litres of water per day. In reality, the average is 144 litres ¹. This gap indicates an urgent need for better education on how to use water efficiently in a domestic environment.

Despite a widespread willingness to act, the main driver for change is not environmental sustainability, but economic savings. 34% of respondents stated that their main reason for conserving water is to reduce costs, ahead of protecting or preserving the resource for future generations. This demonstrates that the link between sustainability and personal benefit needs to be strengthened in order to increase the impact of water-saving policies.



Paradójicamente, el coste también es el principal obstáculo. Entre quienes no adoptan soluciones para ahorrar agua, el 28% cita el alto precio de los dispositivos como la principal barrera. A esto se suman la falta de información (25%) y el desinterés (24%). Así, aunque existen tecnologías eficaces, su adopción aún es limitada por percepciones erróneas, desconocimiento o falta de accesibilidad real.

El baño y la higiene personal concentran la mayor parte del consumo doméstico ². Es en ese ámbito donde los dispositivos eficientes pueden marcar la diferencia: reducir el caudal sin sacrificar el confort, además de disminuir el volumen de agua y la energía necesaria para calentarla. El resultado es un ahorro que no solo beneficia al medio ambiente, sino también al bolsillo del consumidor, generando un retorno económico visible en muy poco tiempo.

Este panorama representa tanto un desafío como una oportunidad para la industria del agua y la climatización. Más allá de innovar, se requiere un compromiso claro por parte del sector para traducir esa innovación en soluciones accesibles, comprensibles y atractivas para los usuarios. Comunicar mejor, formar al consumidor y ofrecer productos que conjuguen eficiencia, confort y rentabilidad es clave para lograr un cambio sostenido.

Paradoxically, cost is also the main obstacle. Amongst those who do not adopt water-saving solutions, 28% cite the high price of water-saving devices as the main barrier. This is compounded by a lack of information (25%) and a certain level of disinterest (24%). Therefore, although effective technology exists, its use is still limited due to misperception, a lack of knowledge or a lack of real accessibility.

Baths and personal hygiene account for the majority of domestic water consumption ². This is where efficient water-saving devices can make a difference: by reducing the flow rate without sacrificing comfort, as well as by reducing the volume of water and the energy needed to heat it. The result is water saving that not only benefits the environment, but also the consumer, who will spend less and see a visible economic return in a short amount of time.

This situation represents a challenge and an opportunity for the water and HVAC industry. Beyond innovation, a clear commitment is required from the sector to translate innovation into accessible, understandable and attractive solutions for users. Better communication, consumer education and products that combine efficiency, comfort and cost-effectiveness are key to achieving steady change.





El estudio también ofrece una visión global. Oriente Medio, una región con altos niveles de estrés hídrico, lidera en conciencia y adopción de medidas. Un 72% de la población encuestada identifica la escasez como un problema prioritario ³, y un 60% ya ha incorporado dispositivos de ahorro ⁴. En Europa, la conciencia es alta y la intención de actuar también (69%), pero la adopción efectiva de tecnologías aún no alcanza su máximo potencial (57%).

América del Norte, pese a enfrentar niveles relevantes de escasez, muestra menor conciencia y adopción. La comparación regional revela que Europa tiene una oportunidad real de consolidarse como referente en eficiencia hídrica, si logra superar las barreras que aún frenan la acción individual y facilita aún más el acceso a soluciones sencillas, eficientes y asequibles para todos los hogares ⁵.

La sostenibilidad del agua no depende solo de decisiones políticas o grandes infraestructuras: empieza en casa. Tomar decisiones informadas, adoptar tecnologías disponibles y entender que el confort no tiene por qué estar reñido con el ahorro es fundamental. La industria, las instituciones y los ciudadanos tienen cada uno un papel esencial que cumplir.

El agua es tan accesible que a menudo olvidamos su verdadero valor. Pero actuar para conservarla ya no es una opción: es una necesidad urgente. La responsabilidad es compartida, pero el cambio empieza por cada uno de nosotros. El momento de actuar es ahora.

1. Agencia Europea de Medio Ambiente.

2. Asociación Federal de la Industria de la Energía y el Agua e.V., 2024.

3. El 72% de los encuestados en Oriente Medio cree que es probable que haya escasez de agua en otro país de su parte del mundo. Esto es el 65% para Europa y el 55% para América del Norte.

4. El 60% de los encuestados en Oriente Medio afirma haber instalado dispositivos de ahorro de agua en su hogar. Esto se compara con el 57% en Europa y el 47% en América del Norte.

5. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura

Comunicar mejor, formar al consumidor y ofrecer productos que conjuguen eficiencia, confort y rentabilidad es clave para lograr un cambio sostenido

The study also provides a global view. The Middle East, a region with high levels of water stress, is at the forefront in terms of awareness and adopting measures. 72% of the population surveyed identifies scarcity as a priority problem ³, and 60% have already incorporated water-saving devices ⁴. In Europe, awareness is high and the intention to act is also high (69%), but the actual uptake of water-saving technology has not yet reached its full potential (57%).

Despite facing significant levels of water scarcity, North America demonstrates less awareness and fewer measures adopted. This comparison reveals that Europe has a real opportunity to establish itself as a benchmark in water efficiency, if it can overcome the barriers that still hold back individual action, and can further facilitate access to simple, efficient and affordable solutions for all households ⁵.

Water sustainability does not only depend on political decisions or large infrastructures: it starts at home. Making informed choices, adopting available technology and understanding that comfort does not have to be at odds with saving water is essential. The industry, institutions and citizens all have an essential role to play.

Water is so accessible that we often forget its true value. Yet, acting to conserve it is no longer an option: it is an urgent need. The responsibility is shared, but change starts with each of us. The time to act is now.

1. European Environment Agency.

2. German Association of Energy and Water Industries e.V., 2024.

3. 72% of respondents in the Middle East believe that there is likely to be water scarcity in a country in their part of the world. This compares to 65% for Europe and 55% for North America.

4. 60% of respondents in the Middle East say that they have installed water-saving devices in their home. This compares to 57% in Europe and 47% in North America.

5. Food and Agriculture Organization of the United Nations

Better communication, consumer education and products that combine efficiency, comfort and cost-effectiveness are key to achieving steady change



Grado Inmobiliario

ASPRIMA - APCEspaña - UPM

El inmobiliario de alto nivel empieza aquí.

POSGRADO EN PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN INMOBILIARIA
BOOTCAMP FINANCIERO INMOBILIARIO

Más de 50 empresas líderes colaboradoras.
Más de 60 directivos docentes.
Más de 300 titulados.
100% de empleabilidad.

CREADO POR



ASPRIMA



APCEspaña



POLITÉCNICA



LA GERENCIA DE RIESGOS EN EL SECTOR INMOBILIARIO: CLAVE PARA UN DESARROLLO SÓLIDO Y SEGURO

RISK MANAGEMENT IN THE REAL ESTATE SECTOR: THE KEY TO SECURE, SAFE DEVELOPMENT

ISABEL DE JORGE
Directora General ASEFA
General Manager ASEFA

// En un entorno tan complejo y dinámico como el inmobiliario, la adecuada gestión del riesgo se convierte en un factor estratégico imprescindible para garantizar la viabilidad de los proyectos y la protección del patrimonio empresarial.

En este artículo nos gustaría poner en valor la importancia de la gerencia de riesgos en el entorno inmobiliario. Un ámbito especialmente alambicado, como es la obra, cuenta con numerosos actores, contratos diversos, entornos cambiantes y múltiples tipologías de proyectos (obra nueva, rehabilitación, demoliciones, colindantes, etc.)

Empecemos por definir la gerencia de riesgos como una actividad profesional que mediante la aplicación de una metodología científica permite identificar los riesgos y adoptar un conjunto de medidas para hacer frente a las posibles contingencias. En este sentido, la gerencia de riesgos no es una tarea puntual, sino un proceso cíclico que acompaña a todas las fases de la vida de un proyecto inmobiliario.

El objetivo de esta actividad es anticipar, analizar y prevenir mediante el establecimiento de medidas que permitan reducir el impacto o eliminar el riesgo. Es, en ese momento, cuando la empresa está en disposición de tomar decisiones sobre la transferencia del riesgo al sector asegurador mediante la compra de una póliza de seguro que nos permite convertir un riesgo económico en un coste cierto.

// In a context as complex and dynamic as real estate, proper risk management becomes an essential strategic factor to guarantee the viability of projects and the protection of business assets.

This article aims to highlight the importance of risk management in real estate. A field as complex as construction encompasses many different actors, contracts, changing environments, and multiple types of project (new build, renovation, demolition, neighbouring property, etc.).

Let us begin by defining risk management as a professional activity, in which a scientific methodology is applied, making it possible to identify risk and adopt a series of measures to deal with possible contingencies. In this respect, risk management is not a one-off task, but a cyclical process that accompanies all phases of the life of a real estate project.

The aim of the activity is to anticipate, analyse and prevent risk by establishing measures to reduce the impact or eliminate the risk. The company is then in a position to make decisions on the transfer of risk to the insurance sector by purchasing an insurance policy, which allows the financial risk to be converted into a specific cost.



La gerencia de riesgos no es una tarea puntual, sino un proceso cíclico que acompaña a todas las fases de la vida de un proyecto inmobiliario

El bróker, o mediador de seguros, desempeña un papel esencial como asesor especializado, colaborando con el responsable de riesgos de la empresa para identificar las amenazas, transmitir información al mercado asegurador y diseñar programas de seguros adaptados. Además, actúa como intermediario en la gestión del siniestro y se rige por los principios de independencia y objetividad.

Por su parte, el asegurador materializa la transferencia del riesgo a través de la póliza, que define coberturas, sumas aseguradas, exclusiones y franquicias, siendo todos estos factores los que definen el precio de la cobertura. En un sector donde los riesgos son complejos y a largo plazo, contar con aseguradoras especializadas y solventes es determinante.

Una vez que hemos definido la gerencia de riesgos, analizando sus características, vamos a enunciar brevemente los seguros que cubren distintas fases del ciclo inmobiliario:

- **Seguros de Daños:** No solo protegen los bienes, la obra o la maquinaria de riesgos de la naturaleza, sino también de otros riesgos convencionales como son el incendio o el robo y también de defectos de proyecto, ejecución o materiales. En este ámbito tenemos Todo Riesgo Construcción, Decenal de Daños, Avería de Maquinaria y Rehabilitación Trienal.

- **Seguros de Responsabilidad Civil Extracontractual:** Cubren los daños materiales o personales y perjuicios patrimoniales consecutivos a terceros en el desarrollo de la actividad profesional.

Risk management is not a one-off task, but a cyclical process that accompanies all phases of the life of a real estate project

The broker, or insurance intermediary, plays an essential role as a specialised advisor, working with the company's risk manager to identify threats, communicate information to the insurance market, and design appropriate insurance programmes. The broker also acts as an intermediary in the management of claims and is governed by the principles of independence and objectivity.

The insurer materialises the transfer of risk through the insurance policy, which defines coverage, sums insured, exclusions and deductibles, all of which are factors defining the price of the coverage. In a sector where risks are complex and long-term, having specialised and solvent insurance companies is decisive.

Having defined risk management and analysed its characteristics, the different phases of the real estate cycle are covered by the types of insurance outlined briefly below:

- **Damage Insurance:** not only does it protect goods, works or machinery from natural risks, but also from other conventional risks, such as fire or theft, and also from defects in design, implementation or material. This area encompasses Construction Project All Risks, Ten-Year Damage, Machinery Breakdown and Three-Year Renovation insurance.

- **Non-contractual Civil Liability Insurance:** this covers material or personal damage and subsequent pecuniary damage to third parties in the course of professional activity being carried out.



Contar con el respaldo de una gerencia de riesgos profesional y un programa asegurador robusto no es una opción, sino una necesidad

• **Seguros de Caución:** Fianzas, de licitación o ejecución y acopios para concursos públicos y el seguro de Afianzamiento de cantidades anticipadas a cuenta por los compradores.

El mapa de riesgos de una obra y el cronograma de seguros asociado a él varía en función del tipo de proyecto, pero podemos establecer con carácter general que, antes del inicio de la obra, es esencial contar con seguros de Responsabilidad Civil y Afianzamiento, con el inicio de la ejecución de los trabajos se activa la póliza de Todo Riesgo Construcción, se mantiene la cobertura de Responsabilidad Civil y es aconsejable contratar la póliza Decenal que entrará en vigor una vez finalizada la obra junto con las garantías trienales, impermeabilización, obra secundaria, instalaciones o habitabilidad, en el caso de haberse contratado.

En las obras de reforma, donde no hay afección estructural, se sigue una lógica similar pero adaptada, destacando el papel del seguro de Rehabilitación Trienal.

La gerencia de riesgos no solo protege los intereses de las empresas inmobiliarias frente a posibles contingencias, sino que permite construir con solidez, transparencia y responsabilidad. En un sector que demanda confianza, planificación y visión a largo plazo, contar con el respaldo de una gerencia de riesgos profesional y un programa asegurador robusto no es una opción, sino una necesidad.

Having the backing of professional risk management and a robust insurance programme is not an option, but a necessity

• **Surety Insurance:** security for tenders, performance and supply bonds for public tenders and surety insurance for amounts advanced on account by purchasers.

The risk map of a construction project and the insurance timeline associated with it varies depending on the type of project. We can establish, in general, that, before the start of the work, it is essential to have Civil Liability insurance and insured deposits. With the start of the implementation of the works, the Construction Project All Risks policy comes in. Civil Liability cover is maintained and it is advisable to take out the Ten-Year policy, which will come into force once the work has been completed, together with the three-year guarantees, waterproofing, secondary works, installations or habitability, if insurance has been taken out for each of them.

In renovation work, where there is no structural impact, a similar logic is followed and adapted, highlighting the role of the Three-Year Renovation insurance.

Risk management not only protects the interests of real estate companies against potential contingencies, but also allows them to build with solidity, transparency and accountability. In an industry that demands trust, planning and long-term vision, having the backing of professional risk management and a robust insurance programme is not an option, but a necessity.

JUNG

Negro Grafito. Puro mate.



LS 990

JUNG.ES/NEGRO



SALGAMOS YA DEL FOCO MEDIÁTICO LET'S GET AWAY FROM THE MEDIA SPOTLIGHT

ALEJANDRO BERMÚDEZ

CEO y Co fundador de Atlas Real Estate Analytics
CEO and Co-founder of Atlas Real Estate Analytics

// No es novedad para nadie involucrado en el mercado inmobiliario que nos encontramos en uno de los sectores más regulados y con más capas legislativas de entre todos los ámbitos económicos en los que se puede invertir: a un mismo proyecto le aplican decenas de leyes en diferentes estratos de las administraciones públicas. Y no es solo el sector público quien colabora en esta pesada losa, sino que, por ejemplo, las entidades bancarias también racionan la financiación a *asset classes* y proyectos que se salen de lo habitual, o que la forma de adquirir un suelo sigue siendo extremadamente opaca y arbitraria.

Es suficiente con hacer un estudio de los problemas que diversos actores del sector tienen en sus actividades. Sin ser un listado exhaustivo, enumeraré algunas de las que más se mencionan: falta de suelo, coste del mismo, regulación pesada y cambiante, escasez de financiación para la construcción industrializada, carencia de financiación para proyectos alternativos, capital asustadizo, opacidad en la oferta de suelo, competencia internacional, desinformación (¿cuáles son los efectos de la regulación de precios en Cataluña? Hay multitud de versiones, según quién las dé), presión de la opinión pública, riesgo reputacional... Todo esto está haciendo que durante los últimos años los promotores tengan dificultades en originar nuevos proyectos. Esto se manifiesta en

// All those involved in the real estate market are aware that our sector is one of the most regulated, with the most layers of legislation, of all the economic spheres in which it is possible to invest: dozens of laws apply to a single project at different levels of public administration. Not only the public sector contributes to this heavy burden. Banks, for example, also ration out financing to asset classes and projects that are out of the ordinary, or in which the way land is acquired remains extremely non-transparent and arbitrary.

It becomes clear simply by studying the problems faced by different actors in the sector within their activities. Without being exhaustive, some of the difficulties most frequently mentioned are: lack of land, the cost of land, complex and changing regulations, lack of financing for industrialised construction, lack of financing for alternative projects, risk-shy capital, a lack of transparency in land supply, international competition, misinformation (What are the effects of price regulation in Catalonia? A multitude of versions exist, depending on who is giving their opinion), public pressure, reputational risk, etc. All these aspects have been making it difficult for developers to create new projects over recent years. This is most evident for medium-sized developers, who require a certain volume of



España ahora mismo es un país muy interesante para el capital y *top tier* europeo en atractivo para invertir en vivienda libre, vivienda asequible, residencias de estudiantes y hoteles

mayor medida en los promotores medianos, que necesitan cierto volumen de operaciones para mantenerse, pero no tienen la red de agentes ni la diversificación geográfica de los grandes promotores.

Los vaivenes macroeconómicos que estamos experimentando tampoco son de ayuda: en el último lustro hemos pasado de una pandemia, a una crisis de suministros, a una elevada inflación, un conflicto a las puertas de Europa y una guerra comercial. Los inversores exigen más rentabilidad a un *asset class* que está cada vez más apretado por arriba y por abajo, lo cual está ralentizando las grandes operaciones *Core* y *Core+* en este 2025. En el primer trimestre del año las operaciones generales de M&A se han reducido un 16% y en el sector inmobiliario ese porcentaje es incluso mayor.

¡Qué fácil es comprar acciones de Google o un Bitcoin y qué difícil es comprar un suelo! Y no es porque sea un bien escaso de manera natural. España es suelo.

Esto tiene como consecuencia que el sector inmobiliario funciona anti-natura: no se invierte en lo que se desea, sino en lo que se puede. Los estudios de mercado no se hacen a priori, sino que se hacen a posteriori (la pregunta no es “¿dónde busco suelo porque hay mucha demanda insatisfecha de vivienda o naves logísticas?”, sino que es “me ha llegado este suelo, dime qué puedo hacer en él”).

Todo esto contrasta con el lado de la demanda: España ahora mismo es un país muy interesante para el capital y *top tier* europeo en atractivo para invertir en vivienda libre, vivienda asequible, residencias de estudiantes y hoteles. El país está teniendo niveles

Present-day Spain is of significant interest for capital and a top-tier European country in terms of its attractiveness for investment in private market housing, affordable housing, student residences and hotels

transactions in order to keep up, but do not have the network of agents or the geographical presence of the large developers.

The macroeconomic fluctuations we are experiencing are not helping either: over the past five years, we have gone from a pandemic to a supply crisis, to high inflation, a conflict on Europe's borders and a trade war. Investors are demanding higher returns from an asset class that is increasingly squeezed from above and below. This is slowing down large core and core plus deals in 2025. In the first quarter of the year, overall M&A deals have decreased by 16% and, in the real estate sector, the percentage is even higher.

Look how easy it is to buy Google shares or Bitcoin and how difficult it is to buy land! This is not because land is a naturally scarce commodity. Spain is land.

The consequence is that the real estate sector works counter-intuitively: you do not invest in what you want, but in what you can. Market studies are not carried out in advance, but afterwards (the question is not ‘Where do I look for land to respond to a high level of unsatisfied demand for housing or logistics warehouses?’, but rather ‘This land has come into my hands. Tell me what I can do with it’).

All this contrasts with the demand side: present-day Spain is of significant interest for capital and a top-tier European country in terms of its attractiveness for investment in private market housing, affordable housing, student residences and hotels. The country is experiencing record levels of immigration with a need



récord de inmigración que necesita vivienda, *expats* que quieren teletrabajar en nuestro clima, estudiantes que quieren estudiar en nuestras universidades, turistas que quieren visitar nuestras ciudades, empresas y emprendedores que quieren innovar y una demanda creciente de población mayor que carecerá de oferta de camas asistidas (y no asistidas) como no nos pongamos las pilas.

La pregunta entonces es ¿por qué nos estamos pegando un tiro en el pie? ¿Por qué no nos permitimos desarrollar a nosotros mismos la vivienda que hace falta, las residencias que necesitamos y los servicios terciarios que se demandan? Creo que las respuestas a estas preguntas las conocemos todos y se encuentran enumeradas en los primeros párrafos de este artículo.

También todos conocemos las soluciones a estos problemas, pero no cómo comenzar. Bajo mi punto de vista, creo que hace falta reducir el ruido mediático que rodea al inmobiliario (precios de vivienda, apartamentos turísticos, turismo, etc.), para que el sector privado y las administraciones públicas puedan trabajar al unísono sin estar bajo el escrutinio público continuo. Solo de esta manera se podrá realizar un plan de necesidades global y completo, modificar y aligerar las leyes que hagan falta y comenzar a ejecutar de manera decidida y eficaz. Que el principal problema para la ciudadanía sea la vivienda es extremadamente nocivo para el sector y eso no se arregla construyendo vivienda, sino encontrando otro foco mediático que nos deje trabajar tranquilos.

Hace falta reducir el ruido mediático que rodea al inmobiliario para que el sector privado y las administraciones públicas puedan trabajar al unísono sin estar bajo el escrutinio público continuo

for housing, *expats* wishing to work from home whilst enjoying our climate, students wanting to study in our universities, tourists wanting to visit our cities, companies and entrepreneurs wanting to innovate, as well as growing demand from the elderly population who will lack a supply of assisted (and non-assisted) beds unless we get our act together.

The question is then: Why are we shooting ourselves in the foot? Why are we not allowing ourselves to develop the housing we need, the residences we need and the tertiary services we require? I believe that we all know the answers to these questions and that they are outlined in the first paragraphs of this article.

We all know the solutions to these problems, but not how to begin. From my point of view, I believe that we need to reduce the media noise surrounding real estate (house prices, tourist apartments, tourism, etc.), so that the private sector and public administrations can work in unison without the constant glare of public scrutiny. Only in this way will it be possible to make a global, comprehensive plan of requirements, modify and lighten the laws as necessary and begin to implement them in a decisive, effective manner. The fact that housing constitutes the main problem for the public is extremely damaging for the sector. It is not by building homes that we will find a solution, but by focusing the media spotlight elsewhere so that we can get on with our work in peace.

The media noise surrounding real estate needs to be reduced so that the private sector and public administrations can work in unison without the constant glare of public scrutiny

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



ARPADA INTEGRA: UN PROYECTO DE INCLUSIÓN SOCIAL Y EMPLEABILIDAD EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

ARPADA INTEGRA: A PROJECT FOR SOCIAL INCLUSION AND EMPLOYABILITY IN THE CONSTRUCTION SECTOR

J. IGNACIO SORDO SIERPE

Director General de Análisis Estratégico en Grupo Arpada
Managing Director of Strategic Analysis, Arpada Group

// Arpada Integra surge como respuesta al envejecimiento de la mano de obra en la construcción, la escasa efectividad de programas formativos, la dificultad de las empresas para encontrar profesionales cualificados y la llegada continua de inmigrantes en situación irregular.

Este proyecto propone una solución integradora mediante la colaboración con entidades del tercer sector para fomentar la empleabilidad de personas migrantes en nuestro sector.

Composición del sector

La construcción cuenta con 1,48 millones de trabajadores, de los cuales 394.000 tienen más de 50 años.

Es un sector más envejecido que la media nacional (37,9% frente al 35,4% en mayores de 50 años). Además, solo el 10% de los trabajadores tienen menos de 30 años, frente al 14,7% en el conjunto de sectores.

Existe una fuerte masculinización, aunque en categorías técnicas la presencia femenina es mayor.

// Arpada Integra emerged in response to the ageing of the workforce in construction, a lack of effectiveness in training programmes, the difficulty companies have in finding qualified professionals and the continued arrival of immigrants in an irregular situation.

The project offers an inclusive solution by means of co-operation with third sector entities to promote the employability of migrants in our sector.

Composition of the sector

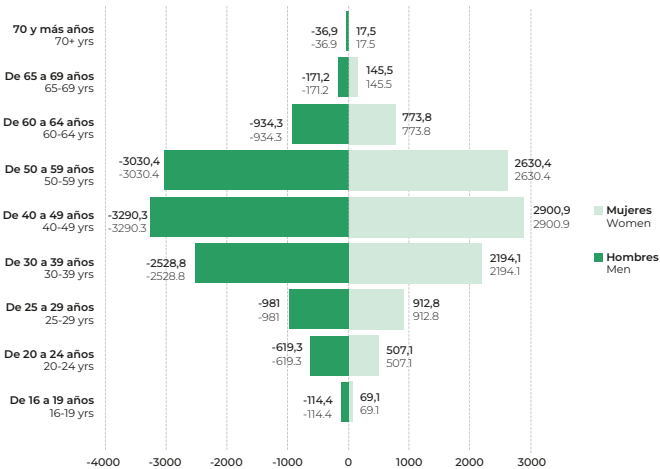
The construction sector has 1.48 million workers, 394,000 of whom are over 50 years old.

It is an older sector than the national average (37.9% of workers are over 50 years old compared to 35.4% nationally). Furthermore, only 10% of workers are under 30 years of age, compared to 14.7% in the sector as a whole.

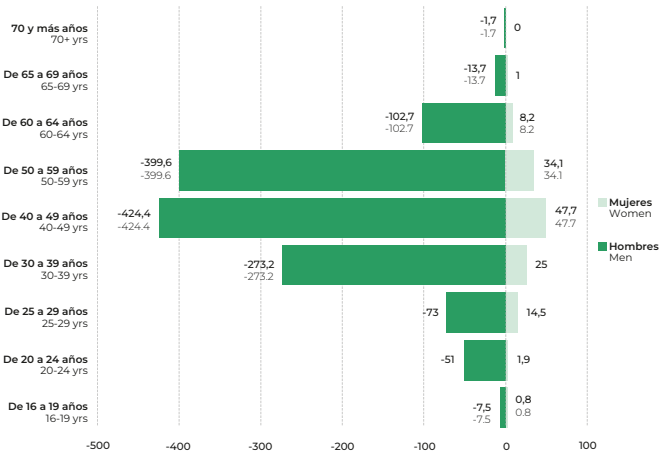
There is a strong male presence, although the presence of women is greater in technical roles.



PIRÁMIDE POBLACIÓN ACTIVA
POPULATION IN EMPLOYMENT PYRAMID



PIRÁMIDE CONSTRUCCIÓN
CONSTRUCTION SECTOR PYRAMID



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA EPA 2024. INE.
SOURCE: OWN ELABORATION BASED ON DATA OBTAINED FROM THE ECONOMICALLY ACTIVE POPULATION SURVEY (EAPS) 2024, SPANISH NATIONAL STATISTICS INSTITUTE (INE).

Realidad social de la inmigración

Se estima que entre 600.000 y 700.000 inmigrantes viven en España en situación irregular. La regularización puede darse por dos vías principales:

Protección internacional: estatuto de refugiados, protección subsidiaria o razones humanitarias (Ley 12/2009), con autorizaciones de trabajo y residencia en unos 6-9 meses.

Arraigo: social, formativo, socio-laboral, familiar o de segunda oportunidad, aplicables tras dos años de residencia irregular (RD 1155/2024).

Formación en el sector

Por fortuna, el sector carece de una regulación estricta sobre certificaciones profesionales, lo que elimina barreras de entrada y permite competir con otros dos sectores demandantes de mano de obra: hostelería y logística.

No obstante, existe bajo interés en obtener certificados profesionales en edificación y obra civil (solo el 1,5% de los emitidos en Madrid en 2024).

Los certificados de profesionalidad, según la norma, se pueden obtener por dos vías: mediante cursos de formación profesional para el empleo, que predomina como vía de formación y acreditación de competencias con un 81%, y mediante la acreditación de la experiencia.

Social reality of immigration

It is estimated that between 600,000 and 700,000 immigrants living in Spain are in an irregular situation. Regularisation can occur in two main ways:

International protection: refugee status, subsidiary protection or humanitarian reasons (Law 12/2009), with work and residence permits granted within approximately 6-9 months.

Residence (arraigo system): social, socio-educational, socio-labour, family and the 'second chance' arraigo, applicable after two years of irregular residence (Royal Decree 1155/2024).

Training in the sector

Fortunately, the sector does not have strict regulation on professional certification. This removes barriers to entry and allows it to compete with two other labour-intensive sectors: hospitality and logistics.

However, there is low interest in obtaining professional certification in building and civil engineering (only 1.5% of all certification issued in Madrid in 2024).

In accordance with regulation, professional certification can be obtained in two ways: through vocational training courses



A pesar de la vasta oferta de cursos por parte de las distintas asociaciones empresariales, los empresarios otorgan más valor a la formación práctica en obra que a cualquier tipo de formación teórica, exceptuando la formación en PRL básica de 20 horas y la específica de la profesión.

Actuaciones de Arpada Integra

A la vista de las distintas realidades sociales, el proyecto se articula en cuatro líneas:

Fomento de vocaciones: Charlas impartidas por empleados de Arpada, muchos de ellos provenientes de colectivos migrantes, en colaboración con entidades sociales, para atraer al talento joven inmigrante.

Intermediación laboral: Arpada actúa como puente entre empresas subcontratistas y entidades del tercer sector (Cruz Roja, Cáritas, Karibu, Acción contra el Hambre, Opción 3, Accem...) para facilitar la colocación de inmigrantes en el sector.

Asesoramiento y formación: Se asesora a empresas sobre procesos de contratación y legalización, se ofrece formación a través de aulas propias y se promueve que los mejores trabajadores actúen como tutores de los nuevos. Se hace énfasis en la formación práctica como elemento clave de aprendizaje y fidelización.

Subvención: Para compensar la disminución de productividad inicial, la categoría de subcontratistas denominada "*Vinculados y Protegidos*" reciben una bonificación del 50% del coste empresarial durante los primeros seis meses, incrementada en un 50% adicional si la contratación es de mujeres.

Situación actual

En febrero comenzaron las primeras contrataciones, con cuatro trabajadores de Mali como aprendices de jardinería.

Actualmente, hay entre 25-30 candidatos seleccionados pendientes de incorporación, en distintas situaciones administrativas: pendientes de resolución de regularización, formación en PRL o inscripción como demandantes de empleo.

Ya se han incorporado trabajadores a áreas como PCI, fotovoltaica, electricidad, fontanería y ferralla.

El proyecto ya ha logrado captar el interés de la comunidad migrante, evidenciado por las solicitudes espontáneas de demanda de formación práctica en el empleo.

La evaluación final dependerá de los resultados tras los primeros seis meses de formación práctica con el número de trabajadores finalmente incorporados a la plantilla de nuestros subcontratistas.

(representing 81% of training and the accreditation of skills), or through the accreditation of experience.

Despite the wide range of courses offered by different business associations, employers place more value on practical on-site training than on any form of theoretical training, with the exception of 20 hours of the basic Occupational Health and Safety (OHS) training and profession-specific training.

Actions taken by Arpada

In view of the different social realities, the project centres around four main areas:

Promoting vocations: Talks are given by Arpada employees, many of whom are from migrant communities, in co-operation with social entities, to attract young immigrant talent.

Job placement: Arpada acts as a bridge between subcontracting companies and third sector entities (the Red Cross, Cáritas, Karibu, Action Against Hunger, Opción 3, Accem, etc.) to facilitate the placement of immigrants in the sector.

Advice and training: Advice is provided to companies on recruitment and legalisation processes. Training is offered through our own courses, and the best workers are encouraged to act as mentors for those who are new. Emphasis is placed on practical training as a key element to foster learning and loyalty.

Subsidy: To compensate for an initial decrease in productivity, the subcontractors defined as affiliated and protected receive a bonus of 50% of the business cost for the first six months, which increases by an additional 50% if women are recruited.

Current situation

The first placements began in February, with four workers from Mali recruited as gardening apprentices.

There are currently 25-30 candidates who have been selected and are waiting to start work pending different administrative situations: resolution of regularisation, OHS training, and registration as job seekers.

Workers have already been recruited in areas such as PCI, photovoltaics, electricity, plumbing and ironwork.

The project has attracted the interest of the migrant community, as evidenced by spontaneous requests for practical on-the-job training.

The final evaluation will depend on the results obtained after the first six months of practical training, and the number of workers finally incorporated into the workforce of our subcontractors.

**La Comunidad de Madrid: el mejor destino para
invertir en residencial de Europa**

Madrid is ready!



UN AÑO DE EVENTOS ASPRIMA

A YEAR OF ASPRIMA EVENTS



PREMIOS INMOBILIARIOS ASPRIMA – SIMA 2024

ASPRIMA REAL ESTATE AWARDS – SIMA 2024

Los Premios Inmobiliarios ASPRIMA-SIMA, de carácter anual, son el referente para el reconocimiento público de las mejores iniciativas del sector inmobiliario. En esta ocasión, en su vigésima primera edición, fueron once las categorías que destacaron la excelencia en el sector: Mejor actuación inmobiliaria en vivienda libre, Mejor actuación inmobiliaria en vivienda asequible, Mejor actuación inmobiliaria no residencial, Mejor proyecto en regeneración urbana, Mejor campaña de marketing de producto/servicio de

empresas inmobiliarias, Empresa con mejor desempeño ESG, Mejor iniciativa empresarial en innovación, Mejor startup inmobiliaria, Mejor iniciativa en formación, Mejor desarrollo urbanístico y Mejor iniciativa en Living. Además, se entregaron tres premios especiales: Profesional destacado/a del año, Premio Mejorando la Imagen del Sector y mención al 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. On this occasion, the 21st edition of the awards comprised eleven categories highlighting excellence in the sector: Best Real Estate Performance in Free Housing, Best Real Estate Performance in Affordable Housing, Best Non-Residential Real Estate Performance, Best Urban Regeneration Project, Best Marketing Campaign for Real Estate Companies' Product/Service, Company with the Best ESG Progress, Best Entrepreneurial Initiative in Innovation, Best Real Estate Start-Up, Best Training Initiative, Best Urban Development, and Best Living Initiative. In addition, three special awards were presented: Outstanding Professional of the Year, Improving the Image of the Sector and Mention to the International Urban Regeneration Project.



III EDICIÓN LAND TALKS 3RD LAND TALKS EVENT

Serviland y ASPRIMA celebraron el 9 de mayo el tercer encuentro de LandTalks, una jornada a la que asistieron más de 200 personas y en la que se contó con la participación de representantes

del sector privado y la administración pública para abordar los principales temas de interés para el sector inmobiliario en materia de suelo. Además, se presentó el avance del informe "Evolución de la situación urbanística de los desarrollos en la Comunidad Autónoma de Madrid", un análisis realizado por ASPRIMA junto con Atlas Real Estate Analytics.

// Serviland and ASPRIMA held the 3rd edition of Land Talks, an event attended by more than 200 people. Representatives from the private sector and public administrations participated to address the main issues of interest to the real estate sector in terms of land. In addition, progress was given on the report Evolution of the urban planning situation of developments in the Autonomous Community of Madrid, a study carried out by ASPRIMA together with Atlas Real Estate Analytics.

JORNADA EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA SÍ TIENE SOLUCIÓN

'THE HOUSING PROBLEM HAS A SOLUTION' CONFERENCE

El 7 de junio, ASPRIMA celebró la jornada: "El problema de la vivienda sí tiene solución", inaugurada por Jorge Rodrigo, consejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid, quien dio la bienvenida y puso el foco en la importancia de la legislación y la colaboración municipal para solventar las complicaciones en materia de vivienda.

La jornada cumplió con el objetivo de analizar las diversas políticas de vivienda en los distintos ayuntamientos, a través de una mesa de debate en la que se valoraron sus procedimientos en la gestión de suelo, la mejora de los tiempos de licencias y los impuestos municipales.

// On 7 June 2024, ASPRIMA held 'The housing problem has a solution' conference. It was inaugurated by Jorge Rodrigo, Regional Minister of Housing, Transport and Infrastructure of the Community of Madrid, who welcomed participants and placed the focus on the importance of legislation and co-operation at a municipal level in order to solve housing complications.

The conference achieved its objective of analysing the different housing policies of local councils in a roundtable discussion, which assessed land management procedures, the need to improve timeframes for granting permits, as well as municipal taxes.

IV ENCUESTRO INMOSOSTENIBLE

4TH SUSTAINABLE REAL ESTATE EVENT

ASPRIMA y Uponor organizaron el pasado 20 de junio la cuarta edición de Inmosostenible en el Auditorio Rafael Pino. Reunió a líderes de compañías y a más de 150 directivos para analizar el estado de transformación del sector, abordando conceptos como la sostenibilidad en la edificación, las certificaciones, la Taxonomía ambiental y la reducción de emisiones de carbono en el ciclo de vida de los edificios. También se discutieron experiencias internacionales y el papel de las constructoras en el desarrollo sostenible, terminando con un debate entre los CEOs del sector sobre los retos y oportunidades en sostenibilidad.

// ASPRIMA and Uponor organised the 4th Sustainable Real Estate Event (Inmosostenible) on 20 June 2024 in the Rafael del Pino Auditorium. It brought together company leaders and more than 150 executives in order to analyse the level of transformation in the sector, addressing concepts such as sustainability in construction, certification, environmental taxonomy and the reduction of carbon emissions in the life cycle of buildings. International experiences and the role of construction companies in sustainable development were also discussed. The conference ended with a debate amongst CEOs from the sector on the challenges and opportunities in sustainability.

X EFIMAD 10TH EFIMAD EVENT

CaixaBank y ASPRIMA, con la colaboración de Hercesa, organizaron el X 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 décimo aniversario de este encuentro, celebrado el pasado 5 de febrero en el Teatro Príncipe Pío de Madrid, reunió a más de 600 personas y a representantes 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 2024.

// CaixaBank and ASPRIMA, in co-operation with Hercesa, organised the 10th Real Estate Financing Meeting in Madrid (EFIMAD). The opening speeches were given by Marc Benhamou, Head of Business Banking at CaixaBank, and Carolina Roca, President of ASPRIMA.

The 10th edition of this event, held on 5 February 2025 at the Teatro Príncipe Pío in Madrid, brought together more than 600 people and representatives from the public and private sectors to analyse and debate the key aspects for the financing and future of the real estate market in Spain. The conference ended with an analysis of the context of the sector, in which it was pointed out that the housing market will continue to grow and prices will rise with figures similar to those of 2024.



¿ESTÁ EL CONSUMIDOR VERDADERAMENTE CONCIENCIADO A LA HORA DE BUSCAR UNA VIVIENDA SOSTENIBLE?

IS THE CONSUMER TRULY AWARE OF THE NEED FOR SUSTAINABLE HOUSING?



DICTINO CASTAÑO

Director General Adjunto
Deputy Managing Director
PREMIER ESPAÑA

Las motivaciones por las que nuestros clientes se interesan por la eficiencia energética y la sostenibilidad de nuestras viviendas han ido cambiando a lo largo de los años. Cuando en Premier comenzamos a diseñar viviendas sostenibles, en 2015, la forma en la que teníamos que explicar esa eficiencia a nuestros clientes tenía que ir basada en el ahorro económico que iba a suponer para ellos durante la vida útil del edificio. Hoy nuestros clientes han añadido nuevas motivaciones que les llevan a elegir la vivienda en la que quieren vivir, no solamente por la eficiencia de sus aislamientos y las fuentes de energía sostenible que se utilicen para la climatización y el funcionamiento de la misma, sino también por la contaminación que produce su construcción y los materiales utilizados. Los clientes actuales tienen motivaciones de responsabilidad climática y de futuro sostenible, además de las puramente económicas personales.

// Over the years, what motivates our clients to take an interest in energy efficiency and sustainability in our homes has changed. At Premier, when we began to design sustainable homes in 2015, we had to explain energy efficiency to our clients based on the savings they would make during the life cycle of the building. Today, they are motivated by new aspects, and they choose the home in which they wish to live not only based on insulation efficiency, the use of sustainable energy sources for air conditioning and the way it works. They also take into account the level of pollution produced through the construction of their home and the materials used. Today's customers are motivated by climate responsibility and a sustainable future, in addition to how much they can save at a purely individual level.



CRISTINA ONTOSO

Directora Comercial y Marketing
Sales and Marketing Director
CULMIA

El interés por la sostenibilidad en la vivienda ha crecido, pero aún queda camino por recorrer. Según nuestro informe *El Viaje del Comprador de Vivienda en España*, el 40% de los usuarios consideran que una vivienda saludable es determinante en su decisión de compra. Además, el 21,3% prioriza la sostenibilidad en la construcción y lo considera un factor imprescindible en la adquisición.

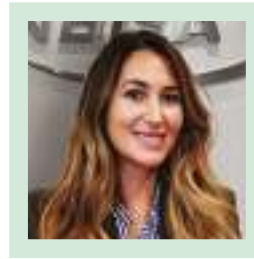
Sin embargo, aunque el 32% asocia la casa del futuro con sostenibilidad y eficiencia energética, lo que denota una mayor sensibilización y un cambio de mentalidad progresivo, pocos están dispuestos a asumir el sobrecoste que implica. Esto refleja una paradoja: el comprador valora la sostenibilidad, pero no la ve aún como un requisito esencial.

La clave está en seguir promoviendo viviendas sostenibles y accesibles, educando al comprador sobre sus ventajas reales en términos de confort, ahorro y bienestar.

// Interest in sustainability in housing has grown, but there is still some way to go. According to our report *The Homebuyer's Journey in Spain*, 40% of users consider that a healthy home is a determining factor in their purchasing decision. Furthermore, 21.3% prioritise sustainability in construction and consider it to be an essential factor when they purchase a home.

However, although 32% associate the house of the future with sustainability and energy efficiency, indicating a growing awareness and a progressive change in mindset, few are willing to take on the extra cost involved. This reflects a paradox: the buyer values sustainability, but does not yet see it as an essential requirement.

It is key to continue to promote sustainable, accessible housing by educating the buyer about its real benefits in terms of comfort, savings and wellbeing.



OLATZ GONZÁLEZ MENDIETA

Subdirectora Territorial Centro
Deputy Regional Director Centre
INBISA

El perfil del comprador de vivienda ha evolucionado significativamente en los últimos años. El cliente ahora es mucho más exigente y busca una vivienda amplia con terraza y donde la calidad, eficiencia energética, diseño y arquitectura de la promoción y el entorno sean prioritarios.

En Inbisa, comprendemos esta transformación y adaptamos nuestros proyectos para satisfacer esas exigencias, acompañando al cliente durante todo el proceso, desde la reserva de la vivienda hasta después de su entrega. Además, ofrecemos amplias opciones de personalización para que la casa cumpla con sus gustos y expectativas. Cuidamos de todos los detalles, por ello damos especial importancia al paisajismo, a las zonas comunes, áreas verdes y espacios recreativos.

Además, los compradores valoran cada vez más vivir en espacios sostenibles, por lo que la apuesta por la eficiencia energética y la sostenibilidad es una obligación para las promotoras.

// The profile of the homebuyer has evolved significantly over recent years. The client is now much more demanding. They are looking for a spacious home, with a terrace, in which priority is given to the quality, energy efficiency, design and architecture of the development and its surroundings.

At Inbisa, we understand this transformation and adapt our projects to meet this demand. We accompany the client throughout the entire process, from reserving the home until after its delivery. We also offer extensive options to customise features and ensure that the house meets their tastes and expectations. We take care of every detail, and give special importance to landscaping, communal areas, green areas and recreational spaces.

Furthermore, buyers increasingly value living in sustainable spaces, making energy efficiency and sustainability a must for real estate developers.

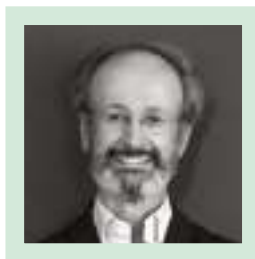


MANEL LÓPEZ

Leader, Project Channel Spain
LIXIL EUROPE

A pesar de la creciente preocupación por la escasez de recursos naturales, los consumidores no parecen estar completamente concienciados a la hora de buscar viviendas verdaderamente sostenibles. Un estudio de GROHE revela que, aunque la mayoría de los europeos reconoce la importancia de conservar el agua, muchos subestiman su propio consumo diario. El ahorro financiero es la principal motivación para implementar soluciones sostenibles, pero el coste percibido de los dispositivos de ahorro de agua sigue siendo una barrera significativa. Aunque los consumidores afirman estar interesados en la eficiencia de los recursos en sus hogares, la falta de información y el costo de los productos impiden una adopción masiva de tecnologías sostenibles. Así, aunque hay una voluntad generalizada de actuar, la conciencia real y las decisiones informadas en torno a viviendas sostenibles aún requieren mayor impulso, tanto por parte de los consumidores como de la industria.

// Despite growing concern about the scarcity of natural resources, consumers do not seem to be fully aware of the need for truly sustainable housing. A study by Grohe reveals that, while most Europeans recognise the importance of conserving water, many underestimate their own daily water consumption. Saving money is their main motivation for implementing sustainable solutions. However, the perceived high cost of water-saving devices remains a significant barrier. Although consumers claim to be interested in the efficient use of resources in their home, a lack of information and the cost of energy-saving products impede the mass adoption of sustainable technology. Thus, although there is a widespread willingness to act, real awareness and informed decisions around sustainable housing still require more momentum, both from consumers and the industry.



DIEGO ESCARIO

Arquitecto Socio Director
Architect, Managing Partner

CANO Y ESCARIO ARQUITECTURA

El consumidor analiza todas las prestaciones y las pondera combinando factores económicos y aspiracionales. Quiere que la fabricación de su vivienda esté dentro de los cánones de sostenibilidad, habiendo consumido el mínimo de energía y aportando una mínima huella de carbono en su estreno. Antes necesita que la hipoteca energética que va a contraer sea muy baja, ya que la bancaria se pronostica alta. El consumidor necesita también que el precio de compra sea muy ajustado. Son los tres puntos de ajuste, pero falta el principal, el comprador no va a renunciar a ninguna de las prestaciones de los avances que la arquitectura tradicional ha aportado a la felicidad sensorial de las personas: la luz, las vistas, la proporción, la altura, el espacio, los colores, las texturas, los sonidos, en definitiva, la magia del edificio en el que va a vivir, momento a momento, sus sensaciones personales y compartidas.

// The consumer looks at all the features and weighs them up against a combination of economic and aspirational factors. They would like their home to be built within the ideals of sustainability, having consumed the minimum amount of energy and with a minimal carbon footprint when first built. Before that, they require the energy mortgage they are about to take on to be very low, as the bank is offering them a high mortgage. The consumer also needs the purchase price to be as low as possible. These are the three adjustment points. However, the main point is missing. The buyer is not going to give up any of the benefits, brought about through the progress of traditional architecture, to people's sensory happiness: light, views, proportion, height, space, colours, textures, sounds, in short, the magic of the building in which they are going to experience, moment by moment, their personal and shared sensations.



JOSÉ LUIS ROMERO
Head of Sustainable Construction
HOLCIM

En los últimos meses, estamos viendo un cambio significativo en la actitud de los consumidores hacia la sostenibilidad de la vivienda.

Hace unos años el interés por este tema era bastante limitado. Pero hoy la situación es diferente: cada vez hay más personas que se preocupan por vivir en espacios que respeten el medio ambiente y que, además, sean energéticamente eficientes.

Este cambio es una respuesta tanto a la creciente conciencia social como a las nuevas regulaciones para promover la descarbonización de la industria.

Desde Holcim, vemos un crecimiento continuo en la demanda de soluciones más sostenibles, como cementos, hormigones y morteros de alto rendimiento con una menor huella de carbono. Los consumidores ya no solo se fijan en el precio inicial de una vivienda, sino también en su impacto a largo plazo. Este es un momento crítico para que la industria responda con innovación, transparencia y compromiso ambiental.

// Over recent months, we have seen a significant shift in consumer attitudes towards sustainable housing.

A few years ago, interest in the topic was limited. Yet, today, the situation is different: more and more people wish to live in environmentally-friendly and energy-efficient spaces.

This change comes in response to growing social awareness and also to new regulations promoting the decarbonisation of the industry.

At Holcim, we see continued growth in the demand for more sustainable solutions, such as high-performance cement, concrete and mortar, with a lower carbon footprint. Consumers are no longer just looking at the initial price of a home, but also at its long-term impact. This is a critical time for the industry to respond with innovation, transparency and environmental commitment.



VERÓNICA MAGANTO SUÁREZ
Directora de Estrategia y Desarrollo
Director of Strategy and
Development
ONCISA

Con carácter general, el consumidor parece mucho más concienciado que hace unos años con la sostenibilidad. Todos nos planteamos con naturalidad las compras de segunda mano, la trazabilidad de los materiales o el consumo energético de los bienes que adquirimos.

Cuando hablamos de compra de viviendas de obra nueva, la sostenibilidad tiene dos caras: por un lado, el inevitable incremento de inversión y, por tanto, de precio que supone el uso de materiales e instalaciones innovadoras, sostenibles y eficientes energéticamente; por el otro, el ahorro futuro de los consumos energéticos y la defensa de valores como la sostenibilidad y el medio ambiente.

Tras esa primera encrucijada, aún quedan barreras por superar: los consumidores españoles están poco habituados a las instalaciones comunitarias, por definición más eficientes, que exigen un mayor nivel de gestión y compromiso de sus comunidades, y la tecnología puede también constituir una barrera para perfiles de edad más altos.

// Generally speaking, consumers seem to be much more aware of sustainability than they were a few years ago. It has become second nature to consider second-hand purchases, the traceability of material, and the energy consumed by the goods we buy.

When it comes to the purchase of new build housing, sustainability has two facets: on one hand, the inevitable increase in investment and, therefore, in price that comes with the use of innovative, sustainable and energy-efficient materials and installations; on the other hand, the future savings in energy consumption and the defence of values such as sustainability and the environment.

After this first crossroads, there are still barriers to overcome: Spanish consumers are not accustomed to communal facilities, which are more efficient by definition, yet require a higher level of management and commitment from the community of residents. Technology can also be a barrier for older age groups.



¿QUÉ QUEDA POR AVANZAR A LA HORA DE CONSEGUIR UN URBANISMO MÁS FLEXIBLE Y POSIBILISTA?

WHAT PROGRESS STILL NEEDS
TO BE MADE FOR A MORE
FLEXIBLE APPROACH THAT
OPENS UP POSSIBILITIES IN
URBAN PLANNING?



LUIS ROCA DE TOGORES

Presidente de la Junta de
Compensación

Chairman of the
Compensation Board

VALDECARROS MADRID

Es necesaria una reflexión más profunda y consensuada entre administraciones, partidos, profesionales inmobiliarios y agentes sociales. Hacen falta principios de actuación claros y aplicables a largo plazo. No basta con limitar el debate a las grandes cifras y eslóganes de un ciclo electoral. Hay unanimidad en que se deben flexibilizar los usos del suelo y los cambios de uso para revitalizar zonas tensionadas y crear barrios nuevos capaces de elevar de forma ágil la oferta residencial. Sobre esas pautas, simplificar y armonizar las normas urbanísticas de las distintas administraciones aumentaría el interés inversor. Facilitaría establecer un modelo común de ayudas públicas e impulsaría una colaboración público-privada más amplia y predecible que la actual. La sostenibilidad debe primar en los planes urbanísticos actuales y futuros. Las zonas verdes, la gestión del agua, la eficiencia energética o la movilidad sostenible deben ser tenidas en cuenta en la construcción y urbanización.

// A deeper and more consensual reflection is needed among public administrations, political parties, property professionals, and social stakeholders. Clear principles of action, applicable over the long term, are essential. It is not enough to limit the debate to headline figures and election-cycle slogans. There is unanimous agreement on the need to relax land use regulations and facilitate changes of use in order to revitalise high-pressure areas and create new neighbourhoods capable of swiftly increasing the residential supply. On this basis, simplifying and harmonising planning regulations across different levels of government would boost investor interest. It would help to establish a common model for public support schemes and promote broader and more predictable public-private partnerships than those currently in place. Sustainability must be a guiding principle in both current and future urban planning. Green spaces, water management, energy efficiency, shading, and sustainable mobility should all be integral considerations in both construction and urban development.



RAFAEL GONZÁLEZ-COBOS
Presidente
Chairman
**GRUPO INMOBILIARIO
FERROCARRIL**

Todavía quedan varios retos por abordar, entre otros, reducir la rigidez de las regulaciones para permitir cambios ágiles en usos del suelo y edificaciones sin trámites excesivos.

Se requiere una reducción de la burocracia con mayor coordinación entre administraciones para agilizar licencias y permisos, especialmente las calificaciones en VPP y declaraciones responsables.

La colaboración público-privada es esencial para facilitar la inversión privada mediante modelos de gestión más dinámicos, sin perder la planificación estratégica.

Es fundamental permitir usos mixtos en los que convivan vivienda, comercio, oficinas y espacios públicos y diseñar ciudades flexibles y eficientes según las necesidades cambiantes de la población.

En lugar de expandir sin control las ciudades, hay que apostar por la rehabilitación, la densificación y la optimización de infraestructuras existentes. En definitiva, es esencial flexibilizar la normativa, fomentar la colaboración y aprovechar la tecnología para desarrollar ciudades más sostenibles y habitables.

// A number of challenges still need to be addressed. These include reducing rigidity in regulations, to make it possible to streamline changes in land use and construction without excessive red tape.

A reduction in bureaucracy is required with greater co-ordination between public administrations to speed up permits and licences, especially the classification of public protection housing (VPP) and statements of compliance.

Public-private partnerships are essential to facilitate private investment through more dynamic management models, without diminishing strategic planning.

It is essential to allow mixed land use where housing, retail, offices and public spaces co-exist and design flexible, efficient cities in accordance with the changing needs of the population.

Instead of an uncontrolled expansion of cities, the focus should be on rehabilitation, densification and the optimisation of existing infrastructures. Ultimately, it is essential to make regulations more flexible, encourage collaboration and harness technology to develop more sustainable, liveable cities.



RAFAEL MARTÍN ANDRÉS
Director Técnico
Technical Director
**ADDIENT EMPRESA
CERTIFICADORA**

Queda mucho por avanzar. La flexibilidad en el urbanismo necesita que lo sean sus regulaciones y aún hay bastante recorrido. El urbanismo español se basa en leyes y su posterior desarrollo, lo que supone sucesivos actos sin resultado práctico. Aunque pudiera ser una entelequia, la generación de normas de aplicación directa que incluyan mecanismos fáciles para su modificación sería la mejor medida de flexibilidad. Siempre podríamos recurrir a tener normas generales que permitan el desarrollo urbanístico sujeto a parámetros principales, modulables en cada caso concreto. Esto es en sí mismo posibilismo, porque aprovechamos la capacidad del ser humano para actuar sobre el medio físico a partir de sus necesidades, capacidades e inventiva, tomando la iniciativa y generando la transformación de nuestro entorno físico sin dejar de lado el cuidado del medio ambiente. Está en nuestras manos, solo hemos de hacerlo.

// There is still a long way to go. Flexibility in urban planning requires flexibility in regulations and there is still much to be done. Spanish urban planning is based on laws and their subsequent development, which means successive acts without practical results. What may be a pipe dream - the creation of rules that can be applied directly with easy mechanisms for modification - would be the best measure for flexibility. We could always turn to general regulations allowing urban development, subject to main parameters, and modifiable on a case-by-case basis. This is in itself an approach that opens up possibilities, because it enables us to take advantage of our ability as human beings to act in our physical environment based on our needs, capabilities and inventiveness, thereby taking the initiative and carrying out transformation in our physical surroundings whilst caring for the environment. It is in our hands, we just need to take action.



SERGIO GÁLVEZ

Consejero Delegado
CEO
AQ ACENTOR

Si el objetivo de los agentes, públicos y privados, que formamos parte en la producción de nueva vivienda en España es contribuir a cerrar el déficit existente (+400.000 y aumentando) y favorecer el acceso a la vivienda, nos queda mucho que hacer dentro del marco urbanístico.

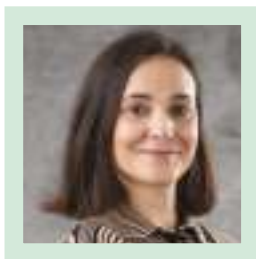
Hay que vertebrar soluciones que permitan tener certidumbre jurídica futura y que concedan garantías en plazos para la creación de suelo nuevo y su desarrollo. ¿Es imposible pensar en una coordinación integral de todas las Administraciones que permita alcanzar ese objetivo? ¿Tenemos que resignarnos a pensar que transformar suelo requiere de entre 10 y 20 años?

Desde nuestra industria seguiremos ofreciendo a las Administraciones Públicas nuestras capacidades, medios y experiencias en aras de encontrar soluciones válidas, probadas, sostenibles y duraderas. Estamos en sus manos para conseguir solucionar este dilema estratégico para el deseado, equilibrado y necesario desarrollo de nuestra sociedad.

// If the goal of public and private agents who play a role in the production of new housing in Spain is to help close the existing shortage (400,000 and rising) and to promote access to housing, we still have a lot to do in terms of urban planning.

We need to establish solutions that provide future legal certainty and also assure deadlines for the creation of new land and its development. Is it not possible to think of a comprehensive coordination of all the administrations that would make this objective achievable? Do we have to resign ourselves to the idea that land transformation takes between 10 and 20 years?

Our industry will continue to support the Public Authorities with our skills, resources and experience in the search for valid, proven, sustainable and long-lasting solutions. We're in a position to help resolve this strategic dilemma for the desired, balanced and necessary development of our Society.



RAQUEL BUENO

Directora de ESG
Director of ESG
METROVACESA

Aunque se han dado pasos hacia una planificación más ágil, el urbanismo en España sigue enfrentando importantes rigideces normativas, temporales y administrativas. Aún queda mucho por avanzar en la simplificación de procesos, la coordinación interadministrativa y la capacidad de adaptación del planeamiento a los cambios sociales, ambientales y tecnológicos.

Un urbanismo más posibilista no significa menos garantías, sino capacidad de anticipación y respuesta a los retos. Es fundamental la inclusión de mecanismos que permitan ajustes más dinámicos en el planteamiento, además de apostar por modelos de colaboración público-privada que incorporen la visión y capacidad del sector promotor desde las fases iniciales y faciliten nuevos entornos urbanos sostenibles. En Metrovacesa creemos que solo con esta visión compartida será posible construir entornos urbanos alineados para responder de forma más ágil a las necesidades reales de la vivienda y la regeneración urbana avanzando hacia ciudades más preparadas para el futuro.

// Although steps have been taken towards more streamlined planning, urban planning in Spain still faces significant regulatory, time-based and administrative constraints. There is still a long way to go in terms of simplifying processes, inter-administrative co-ordination and the capacity to adapt urban planning to social, environmental and technological changes.

An approach that opens up possibilities in urban planning does not mean fewer guarantees, but rather a capacity to anticipate and respond to challenges. It is essential to include mechanisms that allow for more dynamic adjustment within the approach, and to commit to public-private partnership models that incorporate the vision and capacity of the real estate developer sector from its initial phases and facilitate new sustainable urban environments. At Metrovacesa, we believe that only with this shared vision will it be possible to build urban environments aligned and able to respond in a more streamlined way to the real needs of housing and urban regeneration, moving us towards cities that are more prepared for the future.



ISRAEL DIEZ

Director General
Managing Director

GRUPO INMOBILIARIO ROCA

Es imprescindible un buen desarrollo de la Ley 7/2024, en lo relativo a la figura de los Planes Estratégicos Municipales que permitan a los ayuntamientos atender las necesidades específicas de cada localidad, definiendo objetivos concretos y prioritarios en ámbitos como la movilidad y las infraestructuras; y la reforma de la Ley 9/2001, para incluir modificaciones puntuales del planeamiento que posibiliten variar tanto la clase como la categoría del suelo sin recurrir a otro instrumento de planeamiento general.

Resulta vital optimizar la gestión de los informes sectoriales y coordinar la provisión de suministros en nuevos desarrollos urbanos, evitando demoras y duplicidades. La colaboración público-privada emerge como una herramienta esencial en este proceso. Esta alianza entre administraciones y sector privado permite aunar la visión pública con la capacidad de inversión y gestión del ámbito privado, acelerando la transformación urbana y garantizando soluciones viables y sostenibles, alineadas con el interés general.

// It is essential that Law 7/2024 be implemented properly, regarding the Strategic Municipal Plans, which enable local councils to meet the specific needs of each locality, defining specific and priority objectives in areas such as mobility and infrastructure; and the reform of Law 9/2001, to include specific modifications to planning that make it possible to vary both the classification and category of land without requiring another general planning instrument.

It is vital to optimise the management of sector-based reports and co-ordinate the provision of supplies for new urban developments, preventing delays and duplication. Public-private partnership emerges as an essential tool in this process. The alliance between public administrations and the private sector makes it possible to combine the public vision with the investment and management capacity of the private sector, accelerating urban transformation and guaranteeing viable, sustainable solutions, aligned with public interest.



¿CÓMO ES POSIBLE ATRAER TODO EL CAPITAL NECESARIO PARA AUMENTAR LA PRODUCCIÓN DE VIVIENDA COMO DEMANDA LA SOCIEDAD?

HOW IS IT POSSIBLE TO
ATTRACT ALL THE CAPITAL
NEEDED TO INCREASE
HOUSING PRODUCTION AS
DEMANDED BY SOCIETY?



ÍÑIGO TORROBA
CEO
CIVISLEND

La creciente demanda de vivienda requiere soluciones alternativas para movilizar capital de forma eficiente. Para lograrlo, es fundamental entender el papel complementario de la financiación y la inversión en el sector inmobiliario.

Por un lado, la financiación proporciona a los promotores inmobiliarios los recursos necesarios para desarrollar nuevos proyectos. Alternativas como la financiación participativa (*crowdfunding* inmobiliario) permiten acelerar estos procesos, ofreciendo a los promotores opciones más flexibles y adaptadas a sus necesidades.

Por otro lado, la inversión es clave para atraer capital privado hacia el desarrollo de vivienda. Los inversores buscan oportunidades rentables y diversificadas. Plataformas como CiviSlend facilitan este acceso al permitir que tanto inversores institucionales como particulares financien proyectos inmobiliarios con transparencia y una atractiva rentabilidad.

El reto es conectar eficientemente estos dos mundos: proporcionar a los promotores la financiación ágil que necesitan, mientras se ofrece a los inversores una oportunidad accesible y rentable.

// The growing demand for housing requires alternative solutions to mobilise capital efficiently. To achieve this, it is essential to understand the different roles of financing and investment and how they complement one another in the real estate sector.

On one hand, financing provides real estate developers with the necessary resources to develop new projects. Alternatives, such as real estate crowdfunding, allow these processes to be streamlined, offering developers more flexible options that are adapted to their needs.

On the other hand, investment is key in order to attract private capital for housing development. Investors are seeking profitable, diversified opportunities. Platforms such as CiviSlend facilitate access by allowing institutional and individual investors to finance real estate projects with transparency and attractive returns.

The challenge is to efficiently connect these two worlds: providing developers with the agile funding they need, whilst offering investors an accessible and profitable opportunity.



DIEGO BESTARD
CEO y fundador
CEO and founder
URBANITAE

Una clave para atraer capital y aumentar la producción de vivienda es ofrecer certidumbre. Los inversores buscan una rentabilidad acorde al riesgo que asumen y reducen su exposición si perciben inseguridad y volatilidad.

Es imprescindible acelerar el desarrollo de suelo residencial, flexibilizar normativas urbanísticas y agilizar trámites como la obtención de licencias y la conexión de *utilities*. También es esencial ampliar la demanda solvente con medidas como el aumento del volumen de suelo asequible o la eliminación del IVA en la compra de la primera vivienda, lo que permitiría ajustar precios y hacer viables más proyectos.

Mejorar la fiscalidad y eliminar trabas como el límite máximo de cinco millones que pueden levantar las plataformas de financiación participativa por operación también contribuirían a fomentar la llegada de inversión. Es importante tomar decisiones porque solo así lograremos movilizar el capital que el sector necesita para dar respuesta a una demanda social de tanto calado.

// A key to attracting capital and increasing housing production is to provide certainty. Investors seek a return in proportion to the risk they take and will reduce their exposure if they perceive uncertainty and volatility.

It is essential to speed up the development of residential land, make urban planning regulations more flexible and streamline procedures such as obtaining permits and connecting utilities. It is also essential to expand solvent demand through measures such as increasing the volume of affordable land or eliminating VAT on the purchase of a first home. These measures would allow prices to be adjusted and make more projects viable.

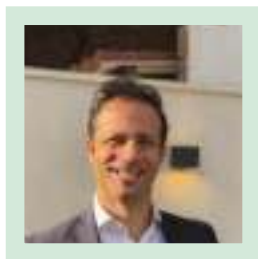
Improving taxation and removing obstacles, such as the maximum limit of five million Euros that can be raised on crowdlending platforms per operation, would also help encourage investment. It is important to make decisions because this is the only way to mobilise the capital the sector needs in order to respond to such significant social demand.



ISABEL DE JORGE
Directora General
Managing Director
ASEFA

Desde el punto de vista de una compañía de seguros para el sector de la construcción como es Asefa, atraer el capital necesario para aumentar la producción de vivienda implica ofrecer seguridad y confianza a los inversores. Esto se logra mediante soluciones aseguradoras que minimicen los riesgos inherentes al desarrollo inmobiliario, como los seguros decenales, de caución o de responsabilidad civil. Garantizar la estabilidad financiera de los proyectos y proteger a los agentes implicados favorece la entrada de capital, tanto privado como institucional. Además, colaborar con promotores y entidades financieras aporta solidez y viabilidad a las iniciativas, incentivando la inversión sostenible y a largo plazo.

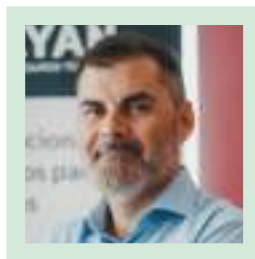
// From the point of view of an insurance company for the construction sector, such as Asefa, attracting the necessary capital to increase housing production means offering certainty and confidence to investors. This is achieved through insurance solutions that minimise the risks inherent in real estate development, such as ten-year, surety and civil liability insurance. Guaranteeing the financial stability of projects and protecting the actors involved favours the arrival of capital, both private and institutional. Furthermore, co-operation between developers and financial institutions brings robustness and feasibility to initiatives, encouraging sustainable, long-term investment.



CHANY CHAPNIK
CEO
VELZIA HOMES

Velzia Homes asume el reto de atraer el capital necesario para aumentar la producción de vivienda en respuesta a las demandas sociales. Madrid se ha convertido en un destino atractivo para fondos de inversión y compradores internacionales que anteriormente optaban por ciudades como París o Londres. Su oferta cultural, seguridad jurídica y calidad de vida están captando un flujo significativo de inversiones. Velzia Homes se posiciona como un agente de cambio clave, dado que el parque de viviendas en la ciudad presenta un importante envejecimiento. A través de nuestra labor en la rehabilitación integral de viviendas y edificios, renovamos su esplendor al incorporar las últimas innovaciones tecnológicas en sostenibilidad y diseño. Transformamos viviendas en ubicaciones privilegiadas, implementando soluciones eficientes y sostenibles, siempre con un cuidado diseño. Mejoramos la calidad de vida de sus habitantes y respondemos a la creciente necesidad de vivienda moderna y sostenible en la capital.

// Velzia Homes takes on the challenge of attracting the capital needed to increase housing production in response to social demands. Madrid has become an attractive destination for investment funds and international buyers who previously opted for cities such as Paris or London. Its cultural offering, legal certainty and quality of life are attracting a significant flow of investment to Madrid. Velzia Homes is positioned as a key agent for change, given the city's ageing housing stock. Through our work on the comprehensive refurbishment of homes and buildings, we update their splendour by incorporating the latest technological innovations in sustainability and design. We transform homes in exceptional locations, implementing efficient, sustainable solutions, which are always carefully designed. We improve the quality of life of its inhabitants and respond to the growing need for modern, sustainable housing in the capital.



**GUSTAVO JIMÉNEZ Y
MAQUEDANO**

Delegado Territorial Madrid
Area Manager Madrid
ORES Y BRYAN

Para atraer el capital privado necesario que permita incrementar la producción de vivienda, resulta imprescindible generar un entorno de confianza y mitigar los riesgos percibidos por los inversores. Esto se logra a través de marcos jurídicos estables, incentivos fiscales adecuados y esquemas de colaboración público-privada que aporten agilidad y certidumbre a los procesos. La diversificación de fuentes de financiación (banca tradicional, fondos de inversión y plataformas alternativas) amplía las oportunidades de captación de recursos. Compañías especializadas como Ores & Bryan desempeñan un rol estratégico al ofrecer soluciones aseguradoras que resguardan los intereses de promotores e inversores, garantizando el cumplimiento de obligaciones mediante seguros de caución y cobertura de riesgos constructivos. La inversión privada no se moviliza únicamente con capital, sino con seguridad jurídica y técnica. La adecuada cobertura aseguradora se convierte en un instrumento esencial para consolidar un modelo de desarrollo habitacional sostenible, respaldado por el Estado como principal tenedor de suelo.

// To attract the private capital needed to increase housing production, it is essential to foster an environment of confidence and mitigate the risks perceived by investors. This is achieved through stable legal frameworks, appropriate tax incentives and public-private partnership schemes that streamline and bring certainty to the processes. The diversification of financing sources (traditional banking, investment funds and alternative platforms) expands the opportunities for raising funds. Specialised companies such as Ores & Bryan play a strategic role by offering insurance solutions that safeguard the interests of developers and investors, guaranteeing compliance with obligations through surety insurance and construction risk coverage. Private investment is not only mobilised through capital, but also with legal and technical certainty. Appropriate insurance cover becomes an essential instrument to consolidate a sustainable housing development model, backed by the State as the main landholder.



JOSÉ LUIS MARCOS

Presidente
Chairman

PROEL

Nuestro problema primordial no es financiación para construir, es la carencia de suelo ordenado y para licencia inmediata y en el mundo de la gestión de suelo, no caben ni las improvisaciones ni las prisas.

Así pues, hace falta suelo ordenado y voluntad política en la gestión. Desgraciadamente, el mundo inmobiliario tiene la generación de materia prima demasiado cerca de políticos y funcionarios. Los primeros ni saben, ni quieren aprender y los segundos están, mayormente, teletrabajando en la post-pandemia.

El suelo es la base del negocio y el incremento de la oferta es la única manera posible de detener el incremento de los precios.

Eso y una vivienda protegida acorde con los tiempos y los precios que vivimos, con un suelo “*topado*” y unos precios que tengan en cuenta el incremento de lo que cuesta la construcción y las múltiples gestiones vinculadas al proceso promotor.

// Our main problem is not financing for construction. It is the lack of available land for which permits can be processed immediately. In the world of land management, there is no room for improvisation or haste.

Consequently, there is a need for available land and political willingness in land management. Unfortunately, the real estate world uses raw materials that are too close to politicians and civil servants. The former neither know nor want to learn, and the latter are, for the most part, working from home post-pandemic.

Land is the foundation for business. Increasing supply is the only possible way to stop price increases.

Furthermore, we need protected housing to be brought in line with the times we are experiencing and today's prices, with 'capped' land and prices that take into account the increase in the cost of construction and the many steps involved in the real estate development process.



La historia *del diseño* tiene muchas épocas. Esta es la época del lujo *sin preocupaciones.*

Velzia Homes construye casas de lujo cuidando la calidad de todos sus detalles. Desde la arquitectura hasta el interiorismo, creamos espacios únicos para vivir.

Casas de revista, listas para disfrutar.
velzia.com



VELZIA
HOMES



NUESTROS ASOCIADOS

OUR MEMBERS



ASPRIMA

ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
INMOBILIARIOS DE 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

🌐 valdecarros.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2009

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Luis Roca de Togores. Presidente

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• Domingo Menéndez. Gerente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Valdecarros es el mayor desarrollo residencial de España y uno de los más grandes de Europa.

Situado en el sureste de Madrid, acogerá más de 51.000 viviendas, de las cuales cerca de 28.000, el 55%, tendrán algún tipo de protección pública, lo que le convertirá en el principal motor de vivienda asequible en la capital: una de cada tres nuevas viviendas que se construyan en los próximos años en Madrid estará en Valdecarros. El desarrollo se ejecutará en ocho etapas, con una inversión en urbanización superior a 1.500 millones de euros. Sumadas las de edificación, Valdecarros aportará más de 8.000 millones de euros al conjunto de la capital, y creará unos 450.000 empleos entre directos e indirectos. Con más de 19 millones de metros cuadrados de superficie, Valdecarros tendrá una extensión similar a ciudades de tamaño medio como Pamplona o Salamanca. Casi 10 millones de metros cuadrados estarán destinados a zonas verdes y espacios abiertos, garantizando un entorno equilibrado y sostenible priorizando la movilidad sostenible, la eficiencia energética y la integración de infraestructuras verdes, lo que lo posiciona como un referente en el urbanismo del futuro.

Valdecarros is the largest residential development in Spain and one of the largest in Europe.

Located in the southeast of Madrid, it will host more than 51,000 homes, of which nearly 28,000—55%—will have some form of public protection. This makes it the main driver of affordable housing in the capital: one in every three new homes built in Madrid over the coming years will be located in Valdecarros. The development will be carried out in eight stages, with an investment in urban infrastructure exceeding €1.5 billion. Including building works, Valdecarros will contribute more than €8 billion to the city and will generate around 450,000 jobs, both directly and indirectly. With more than 19 million square meters of surface area, Valdecarros will have a size comparable to medium-sized cities such as Pamplona or Salamanca. Nearly 10 million square meters will be dedicated to green areas and open spaces, ensuring a balanced and sustainable environment that prioritizes sustainable mobility, energy efficiency, and the integration of green infrastructure—positioning Valdecarros as a benchmark for the urban planning of the future.



PROYECTO PROJECT

Una relevante oferta de viviendas

A relevant housing supply

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Las tres primeras etapas de Valdecarros, actualmente en proceso de urbanización, pondrán en el mercado 13.500 viviendas que podrán comenzar a edificarse a partir de 2026. Prácticamente la mitad serán protegidas. Además contarán con más de 250.000 metros cuadrados de dotaciones y zonas verdes a menos de doscientos metros de cada edificación.

The first three stages of Valdecarros, currently undergoing urban development, will bring 13,500 homes to the market, with construction expected to begin in 2026. Nearly half of these homes will be under some form of public protection. In addition, the area will feature over 250,000 square meters of public facilities and green spaces, all located within 200 meters of each building.



PROYECTO PROJECT

Un barrio bien equipado desde el comienzo

A well-equipped neighborhood since the beginning

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Valdecarros ha previsto espacios dotacionales suficientes para ofrecer desde el principio todos los servicios necesarios. La actividad comercial tendrá cerca de medio millón de metros cuadrados, muchos de ellos situados en locales comerciales en cada edificio. Un comercio de proximidad que dotará de vida a las calles y dinamizará la economía. Sus espacios de oficinas y logísticos permitirán a muchos vecinos vivir y trabajar en el barrio. Además, por su ubicación será uno de los desarrollos mejor comunicados y de más fácil acceso desde cualquier punto de Madrid.

Valdecarros has planned sufficient public facilities to provide all necessary services from the outset. Commercial activity will occupy nearly half a million square meters, many of them located in retail spaces within each building. This local commerce will bring life to the streets and boost the economy. Its office and logistics spaces will allow many residents to live and work in the neighborhood. In addition, due to its location, it will be one of the best-connected and most easily accessible developments from any point in Madrid.



VELZIA

HOMES

VELZIA HOMES

DIRECCIÓN ADDRESS

Av. de Manoteras 24. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 911 989 927

🌐 www.velzia.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2019

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Velzia Homes redefine el concepto de lujo inmobiliario en Madrid a través de la rehabilitación y el diseño. Con más de 420 viviendas transformadas desde 2019 y más de 300 millones de euros invertidos, somos expertos en crear espacios únicos, listos para vivir. Como promotora y constructora, controlamos todas las fases del proceso: arquitectura, construcción, gestión e interiorismo. Cada proyecto refleja nuestro compromiso con la calidad, la sofisticación y el diseño, valores que definen nuestra forma de entender la vivienda de lujo.

Velzia Homes redefines the concept of luxury real estate in Madrid through renovation and design. With over 420 residences transformed since 2019 and more than €300 million invested, we are experts in creating unique living spaces, ready to move in. As both developer and builder, we manage every phase of the process—from architecture and construction to project management and interior design. Each project reflects our commitment to quality, sophistication, and design—core values that shape our vision of luxury living.



PROYECTO PROJECT

Panorama

Madrid

FASE PHASE

En construcción

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

En el corazón de Conde de Orgaz, esta villa de obra nueva firmada por Velzia Homes representa la máxima expresión del lujo residencial. Con estilo neoclásico, diseño arquitectónico único y acabados nobles, cada espacio ha sido concebido para el confort y la sofisticación. Su jardín paisajístico, las zonas exteriores con piscina, el solárium panorámico y los sistemas de domótica y aerotermia elevan esta vivienda a un nuevo estándar de exclusividad, innovación y elegancia en Madrid.

In the heart of Conde de Orgaz, this newly built villa by Velzia Homes represents the highest expression of residential luxury. Featuring a neoclassical style, distinctive architectural design, and premium finishes, every space has been conceived for comfort and sophistication. Its landscaped garden, outdoor areas with a pool, panoramic rooftop terrace, and advanced smart home and aerothermal systems elevate this residence to a new standard of exclusivity, innovation, and elegance in Madrid.



PROYECTO PROJECT

San Lucas V

Madrid

FASE PHASE

En construcción

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

En el vibrante barrio de Justicia, Velzia Homes transforma un edificio clásico en una promoción de siete viviendas de lujo que combinan arquitectura histórica con innovación y diseño. Con una inversión de 13 millones de euros, este proyecto contará con zonas comunes como piscina, sauna, coworking y gimnasio, además de tecnología domótica y suelo radiante por aerotermia. Una propuesta exclusiva en una de las zonas más dinámicas y sofisticadas de Madrid.

In the lively Justicia district, Velzia Homes is transforming a classic building into a collection of seven luxury residences that blend historic architecture with innovation and design. With an investment of €13 million, the project will feature shared amenities such as a pool, sauna, coworking space, and gym, along with smart home technology and underfloor heating powered by aerothermal energy. An exclusive proposal in one of Madrid's most dynamic and sophisticated areas.



ENTIDAD COLABORADORA URBANÍSTICA



ADDIENT EMPRESA CERTIFICADORA, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Velázquez, 30, 1ª Derecha. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 911 400 940

✉ ecu@addient.com

🌐 www.addient.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2005

PRESIDENTE CHAIRMAN

Rosa Roca Morató

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Entidad Colaboradora Urbanística del Ayto. de Madrid y Comunidad , CC.AA. de Cataluña, Valencia, Andalucía, Baleares y Galicia (Próx. en Castilla la Mancha y Castilla y León). Desarrolla funciones de implantación, verificación y control en los procedimientos de Licencias y Declaración Responsable.

Como empresa especializada, ofrece un trato personalizado, servicio profesional ágil y de calidad. La comunicación fluida con los actores del proceso es una constante en su labor y constituye, junto con el conocimiento profundo y actualizado de todas las normas aplicables, su referencia e impronta empresarial. Cuenta con un equipo multidisciplinar de 100 personas de gran experiencia, con formación consolidada y ampliada continuamente. Arquitectos, ingenieros y titulados de diferente tipo conforman la base técnica que posibilita en todo momento tramitaciones correctas y ajustadas a cada situación. Puede acreditar una larga trayectoria exitosa en el campo de las entidades de control y actúa en todos los ámbitos del territorio nacional donde la colaboración público-privada está establecida.

Urbanistic Collaborating Entity of the City Council of Madrid and Community, also in Cataluña, Valencia, Andalucía, Baleares and Galicia (Soon in Castilla la Mancha and Castilla y León). It carries out implementation, verification and control functions in the procedures of Licences and Responsible Declaration.

As a specialised company, it offers a personalised, professional, agile and quality service. Fluid communication with those involved in the process is a constant feature of its work, together with its in-depth and up-to-date knowledge of all the applicable regulations, constitutes its benchmark and business hallmark. It has a multidisciplinary team of 100 highly experienced people, with consolidated and continually expanded training. Architects, engineers and graduates of different types form the technical basis that enables us to provide the correct and appropriate processing for each situation at all times. The company has a long and successful track record in the field of inspection bodies and is active in all areas where public-private partnerships are established.



ENTIDAD
COLABORADORA
URBANÍSTICA

**PRIMERA ENTIDAD COLABORADORA URBANÍSTICA
EN LA TRAMITACIÓN DE LICENCIAS URBANÍSTICAS
DEL SECTOR RESIDENCIAL EN:**



MADRID
BARCELONA
COMUNIDAD VALENCIANA
GALICIA
BALEARES
ANDALUCÍA

TEL.: 902 075 053
addient.com

**PRÓXIMAS APERTURAS:
CASTILLA LA MANCHA
Y CASTILLA LEÓN**





AQ ACENTOR DEVELOPMENT, S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo de la Castellana, 259D, Torre Emperador. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 915 119 050

✉ info@aq-acentor.com

🌐 www.aq-acentor.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2014

CONSEJERO DELEGADO CHIEF EXECUTIVE OFFICER

• Sergio Gálvez

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Abdías Vivo. Director General de Inversiones
- Álvaro Marcos. Director Comercial y Marketing
- Emma Martell. Chief of Staff, Comunicación, Marca, TI/SI, Políticas, Procesos y Procedimientos corporativos
- Azucena Mora. Directora de Personas y Talento
- 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

Burjassot, Valencia

FASE PHASE

En proyecto / Launched

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 Urban Zenit

Málaga

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

AQ Urban Zenit es el primer proyecto residencial de AQ Acentor en Distrito Zeta, la nueva zona de expansión y referente urbano de Málaga. La compañía también cuenta con AQ Zivit, superando las 300 viviendas en carga en el sector. Con buenos accesos, AQ Urban Zenit tiene una ubicación tranquila pero bien conectada con el centro de la ciudad.

La promoción plurifamiliar de tres edificios se compone de 120 viviendas de 2 a 4 dormitorios con terraza, trastero y garaje. Además, cuenta con zonas comunes como piscinas, gimnasio y espacios verdes.

AQ Urban Zenit is AQ Acentor's first residential project in Distrito Zeta, the new expansion area and urban landmark of Malaga. The company also has AQ Zivit, surpassing 300 homes in the sector. With great accesses, AQ Urban Zenit has a peaceful location but is well connected to the city centre.

The multi-family development of three buildings comprises 120 homes with 2 to 4 bedrooms, each with a terrace, storage room and garage. It boasts common areas such as swimming pools, a gym and green spaces.



AZORA

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

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Fernando Gumuzio. Founding Partner
- Concha Osácar. Founding Partner
- Javier Rodríguez Heredia. Managing Partner
- Cristina García-Peri. Head of Strategy & Corporate Development
- Javier Arús. Head of Hospitality & Leisure
- Javier Picón. Head of Senior Living & Logistics
- José Alonso. Head of Residential
- Mónica Garay. COO
- Santiago Olivares. Head of Energy, Infrastructure and Data centers
- Carlos Araoz. Head of PB/FO Distribution
- Gonzalo García Lago. Head of Hospitality & Leisure Investments
- Alfonso Aramendía. Residential Investments
- Fernando Pérez-Hickman. Head of Azora America & AzoraExan

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 euros 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

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 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 estándares del vehículo de alquiler Nestar.

The 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.



CIVISLEND

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo de la Habana, 27, 5º 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 (PSFP), líder en crowdlending inmobiliario en España y regulada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Ofrece a los promotores una vía de financiación rápida y ágil; y a inversores un modo transparente y sencillo de rentabilizar sus recursos financieros.

CIVISLEND is a Participatory Financing Services Platform (PSFP), leader in Real Estate Crowdlending in Spain and regulated by the National Stock Market Commission (CNMV).

It offers developers a fast and agile way of financing; and investors a transparent and simple way of making their financial resources profitable.



PROYECTO PROJECT

SAN LORENZO - Grupo Avintia

Gijón, Asturias.

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

El proyecto SAN LORENZO, consistió en la concesión de un préstamo con garantía corporativa del Grupo Avintia para el desarrollo de una promoción de 51 viviendas, 88 plazas de garaje y 58 trasteros en el mejor suelo del centro una de las zonas más exclusivas de Gijón, junto a la playa de San Lorenzo.

Fue un proyecto con licencia de obra concedida que alcanzó un nivel de ventas del 57%.

El ticket financiado ascendió a 3.800.000 €, con un plazo de devolución de 24 meses.

Participaron 626 inversores.

The project consisted of granting a loan with a corporate guarantee from the Avintia Group for the development of 51 homes, 88 parking spaces and 58 storage rooms on the best land in the center of one of the most exclusive areas of Gijón, next to the San Lorenzo beach.

The project was granted a building permit and achieved a pre-sales level of 57%.

The financed ticket amounted to €3,800,000, with a repayment period of 24 months.

626 investors participated.



PROYECTO PROJECT

VELHA HOMES VALLE DE ARÁN

Vielha, Valle de Arán.

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Consistió en la concesión de un préstamo con garantía hipotecaria de primer rango sobre el activo para la construcción de 32 viviendas en Vielha, en el Valle de Arán.

Fue un proyecto con licencia de obra concedida y un nivel de ventas del 38%.

El ticket financiado ascendió a 3.000.000 €, con un plazo de devolución de 18 meses.

Participaron 924 inversores.

It consisted of the granting of a loan with a first rank mortgage guarantee on the asset for the construction of 32 homes in Vielha, in the Aran Valley.

It was a project with a building permit granted and a pre-sales level of 38%.

The financed ticket amounted to €3,000,000, with a repayment period of 18 months.

924 investors participated.



EL DESTINO

ES
CULMIA,
tú eliges cómo

900 929 282

culmia.com

CULMIA
Destino, tu hogar

Como un camaleón, adaptamos nuestra versatilidad para liderar cualquier negocio inmobiliario, siendo tu socio estratégico en cada etapa.

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 Córdón

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Francisco Pérez. CEO
- Juan Carlos Urbano. Director Financiero
- Pablo Méndez. Director de Inversiones y Gestión de Suelo
- Juan Manuel Borrás. Director de Operaciones
- Jaume Borrás. Director de Negocio
- Cristina Ontoso. Directora Comercial y de Marketing
- Almudena Corbella. Directora de Personas
- Gema Muñiz. Directora Legal

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Culmia es una plataforma de gestión de proyectos inmobiliarios líder en España cuyo plan estratégico cuenta con cuatro ejes: vivienda de compraventa, vivienda de alquiler, vivienda asequible y gestión del suelo en desarrollos urbanísticos.

Desde sus inicios, ha entregado más de 8.000 viviendas en más de 126 promociones. En la actualidad, cuenta con una cartera de 12.900 viviendas: 7.500 se encuentran en fase de desarrollo en 99 promociones, de las cuales 33 están en construcción y suman 3.400 viviendas, y otras 46 promociones, que suman 2.600 viviendas, están en comercialización.

Para 2025 prevé el lanzamiento al mercado de 854 nuevas viviendas. En build to rent, entregará 543 viviendas en 3 promociones. Y en vivienda asequible, la actividad de desarrollo alrededor de 4.500 viviendas, de las cuales aproximadamente 1.800 se encuentran en explotación y otras 3.200 en desarrollo. Además, Culmia mantiene una cartera de suelo en los principales desarrollos urbanísticos para el desarrollo de 6.900 viviendas, lo que se traduce en 0,9 millones de m² de techo.

Culmia is a leading real estate project management platform in Spain whose strategic plan has four pillars: build to sell, build to rent, affordable housing and land management in urban developments.

Since its inception, it has delivered more than 8,000 homes in more than 126 developments. It currently has a portfolio of 12,900 homes: 7,500 are in the development phase in 99 developments, of which 33 are under construction and total 3,400 homes, and another 46 developments, amounting 2,600 homes, are being marketed.

By 2025, it plans to launch 854 new homes on the market. In build to rent, it will deliver 543 homes in 3 developments. And in affordable housing, it will develop around 4,500 homes, of which approximately 1,800 are in operation and a further 3,200 are under development. Culmia also has a portfolio of land in the main urban developments for the development of 6,900 homes, which translates into 0.9 million m² of floor space.

**PROYECTO PROJECT****La Solana Virere Aqua**

La Solana de la Moraleja, Madrid

FASE PHASE

En Proyecto / In Project

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

La Solana Virere Aqua es una de las exclusivas promociones de Culmia en La Solana de la Moraleja, un nuevo desarrollo urbanístico en un enclave estratégico de Madrid.

El proyecto, diseñado por el estudio Bueso-Inchausti & Rein Arquitectos, dispone de 73 viviendas de 3, 4 y 5 dormitorios con amplias terrazas, la distribución de los espacios maximiza las vistas panorámicas desde el salón, la cocina y el dormitorio principal.

Entre sus zonas comunes cuenta con piscinas, gimnasio, zona infantil y espacio club social.

La Solana Virere Aqua is one of Culmia's exclusive developments in La Solana de la Moraleja, a new urban development in a strategic enclave in Madrid.

The project, designed by the Bueso-Inchausti & Rein Arquitectos studio, has 73 3, 4 and 5 bedroom homes with large terraces. The distribution of the spaces maximises the panoramic views from the living room, kitchen and master bedroom.

The communal areas include swimming pools, gymnasium, children's area and social club space.

**PROYECTO PROJECT****Culmia Cala Swing Mijas**

Cala de Mijas, Málaga

FASE PHASE

En Proyecto / In Project

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Culmia Cala Swing Mijas está formada por 155 viviendas de 2 y 3 dormitorios, donde destacan tanto las plantas bajas con jardín privado, sus amplias terrazas y áticos con vistas directas al campo de golf Calanova Golf Club.

Cuenta con zonas comunes como piscina, gimnasio, espacio club social y amplias zonas ajardinadas.

La promoción se encuentra integrada en Cala de Mijas, en la provincia de Málaga. Emplazada junto al campo de golf Calanova Golf Club. A corta distancia en coche de las ciudades de Marbella y Fuengirola y a solo 30 minutos del aeropuerto de Málaga.

Culmia Cala Swing Mijas is consisting of 155 homes with 2 and 3 bedrooms, with ground floors with private gardens, spacious terraces and penthouses with direct views of the Calanova Golf Club golf course.

It has communal areas such as a swimming pool, gymnasium, social club area and large garden areas.

The development is located in Cala de Mijas, in the province of Malaga. Next to the golf course Calanova Golf Club. A short drive from the cities of Marbella and Fuengirola and only 30 minutes from Malaga airport.



FERROCARRIL

Grupo Inmobiliario

GRUPO INMOBILIARIO FERROCARRIL

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Marie Curie, 5-7, Edif Alfa, 1ª Planta. 28521 Rivas Vaciamadrid. Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 916 616 767

✉ apina@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

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Inmobiliario Ferrocarril arranca su actividad inmobiliaria en 1992 especializándose en la gestión de promociones de vivienda protegida, a partir de esta actividad se desarrollaron el resto de las áreas del grupo.

La dilatada experiencia en el desarrollo residencial, unida a su solvencia y capacidad técnica, junto con su equipo de profesionales, han hecho que sea una compañía reconocida por sus éxitos en la gestión de proyectos inmobiliarios. Más de 9000 viviendas entregadas demuestran que es una empresa con una gran capacidad de gestión, que ha mantenido constante su actividad.

Con Grupo Inmobiliario Ferrocarril como socio de referencia, se ha creado Impact Homes, una sociedad gestora dedicada al desarrollo de proyectos de inversión inmobiliaria sostenible. Actualmente gestiona una cartera de 26 promociones inmobiliarias, tanto en venta como destinados a alquiler, repartidas entre Madrid, Sevilla, Málaga, Córdoba, Seseña y Valencia, lo que supone más de 3.260 viviendas.

Grupo Inmobiliario Ferrocarril started its real estate activity in 1992, specializing in the management of subsidized housing developments, from which the rest of the group's areas were developed.

The extensive experience in residential development, together with its solvency and technical capacity, together with its team of professionals, have made it a company recognized for its success in the management of real estate projects. More than 9000 homes delivered demonstrate that it is a company with a great management capacity, which has maintained its activity constant.

With Grupo Inmobiliario Ferrocarril as a reference partner, Impact Homes has been created, a management company dedicated to the development of sustainable real estate investment projects. It currently manages a portfolio of 26 real estate developments, both for sale and for rent, distributed between Madrid, Seville, Malaga, Cordoba, Seseña and Valencia, which means more than 3,260 homes.



PROYECTO PROJECT

Residencial LIVING GARDENS

Torremolinos - Málaga

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 project of 61 homes of 1, 2, 3 and 4 bedrooms, designed to offer maximum comfort. Each home has spacious terraces, spectacular views, storage room and parking space.

Conceived to improve the quality of life, it offers first class spaces and services. Highlights include a modern fitness area, infinity pool with solarium, coworking room ideal for teleworking and an elegant gastrobar for meetings. Its large garden areas, with furniture for relaxation, invite you to enjoy the tranquility and nature.



PROYECTO PROJECT

Residencial LOS JARDINES DEL SOL

Sevilla

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Residencial Los Jardines del Sol es un moderno complejo inmobiliario que ofrece confort y funcionalidad. Con viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios, cada hogar incluye plaza de aparcamiento y trastero, adaptándose a familias y profesionales que buscan un espacio acogedor y bien conectado.

El complejo dispone de excepcionales zonas comunes que invitan al descanso y la convivencia, con piscina, amplias zonas verdes, local comunitario ideal para eventos y área de juegos infantiles. Su arquitectura contemporánea y acabados de alta calidad crean un hogar moderno y equilibrado.

Residencial Los Jardines del Sol is a modern real estate complex that offers comfort and functionality. With 1, 2, 3 and 4 bedroom homes, each home includes a parking space and storage room, adapting to families and professionals looking for a cozy and well-connected space.

The complex has exceptional common areas that invite relaxation and coexistence, with a swimming pool, large green areas, a community space ideal for events and a children's play area. Its contemporary architecture and high quality finishes create a modern and balanced home.



60 años
construyendo
hogares

ROCA

GRUPO INMOBILIARIO



ROCA
GRUPO INMOBILIARIO

GRUPO INMOBILIARIO ROCA

DIRECCIÓN ADDRESS

Avenida del General Perón, 36. 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, con más de 7.000 viviendas construidas en cuatro comunidades autónomas: Comunidad de Madrid, Aragón, Valencia y Cataluña.

En los últimos 11 años, ha entregado más de 1.300 viviendas y, en la actualidad, cuenta con más de 200 viviendas en curso, distribuidas en tres promociones en la Comunidad de Madrid, además de suelo en propiedad para más de 1.000 viviendas.

El grupo está integrado por cinco sociedades: Promociones Levantino-Aragonesas, S.A.; Cerámicas y Construcciones Roca, S.L.; CCR; Desarrollos Iberoca, S.L.; Inmobiliaria Roca, S.L.; y Edificables Residenciales, 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. Todo este proceso se integra bajo un modelo de promotora-constructora, especializándose en viviendas a precios accesibles con las mejores calidades.

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 (Comunidad de Madrid, Aragon, Comunidad Valenciana and Cataluña).

In the last 11 years it has delivered more than 1,300 homes, and currently has 198 homes in progress, distributed in 2 developments in the Community of Madrid.

The Group is made up of five companies: Promociones Levantino-Aragonesas, S.A. (PROLASA), Cerámicas y Construcciones Roca, S.L. (CCR, S.L), Desarrollos Iberoca, S.L. (IBEROCA), Roca Real Estate, S.L. (IR, S.L.) and Edificables Residenciales, S.L. (EDIRES). 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 CASTILLO DEL ÁLAMO**

Arganda del Rey, Madrid

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

100 viviendas de obra nueva, de las cuales el 75 % son VPPB y el 25 % VPPL. Diseñado en forma de L, con líneas rectas y un diseño sencillo para maximizar la luz en cada espacio y vivienda. Equipadas con piscina, plazas de garaje y trastero. Ubicadas en uno de los distritos más consolidados de Arganda del Rey, a menos de 30 km de Madrid.

Cuentan con todos los servicios y está a un kilómetro del Hospital Universitario del Sureste, cerca de zonas comerciales, colegios, polideportivos y a escasos metros de la estación de metro Arganda del Rey.

100 new construction homes. 75% are VPPB homes and 25% are VPPL homes. Designed in an L shape, based on straight lines and simplicity in its forms aiming to maximize the light in each space and home. Equipped with a pool, parking spaces, and storage rooms. It is located within one of the most consolidated districts of Arganda del Rey, less than 30 kilometers from Madrid.

Endowed with all services, one kilometer from the University Hospital of the Southeast, commercial areas, schools, sports centers, and a few meters from the Arganda del Rey Metro station.

**PROYECTO PROJECT****RESIDENCIAL AGUSTINA DE ARAGÓN**

Valdemoro, Madrid

FASE PHASE

En construcción / Under construction

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, 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.



Residencial **INBISA** Pinar de Jalón (Valladolid)



INBISA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Gran Vía, 35, 4º. 48009 Bilbao

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

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

INBISA se erige como una de las promotoras inmobiliarias más destacadas a nivel nacional, con una sólida presencia en el desarrollo, principalmente, de promociones residenciales, pero también industriales-logísticas y terciarias. A lo largo de los últimos años, ha entregado más de 4.000 viviendas, desarrollado más de 900.000 m² en espacios industriales y logísticos, y más de 300.000 m² en proyectos terciarios. Con 30 años de experiencia, **INBISA**, a través de su equipo multidisciplinar, ofrece sus amplios conocimientos y experiencia en todo el territorio nacional, adaptándose a las necesidades y preferencias de sus clientes. Actualmente, su cartera incluye más de 1.100 viviendas repartidas en Barcelona, Bizkaia, Girona, Madrid, Sevilla y Valladolid. La propuesta de valor de **INBISA** se cimienta en la implementación de los más altos estándares de calidad, un firme compromiso con la sostenibilidad y la eficiencia energética en todos sus proyectos, el cumplimiento estricto de sus compromisos y una clara orientación al cliente.

INBISA is one of Spain's leading property developers, with a solid presence in the development of mainly residential, but also industrial-logistical and tertiary developments. Over the last few years, it has delivered more than 4,000 homes, developed more than 900,000 m² of industrial and logistics space, and more than 300,000 m² of tertiary projects. With 30 years of experience, **INBISA**, through its multidisciplinary team, offers its extensive knowledge and experience throughout Spain, adapting to the needs and preferences of its clients. Currently, its portfolio includes more than 1,100 homes in Barcelona, Bizkaia, Girona, Madrid, Seville and Valladolid. **INBISA**'s value proposition is based on the implementation of the highest quality standards, a firm commitment to sustainability and energy efficiency in all its projects, strict compliance with its commitments and a clear customer focus.



PROYECTO PROJECT

Residencial INBISA Viñas Viejas

Boadilla Del Monte (Madrid)

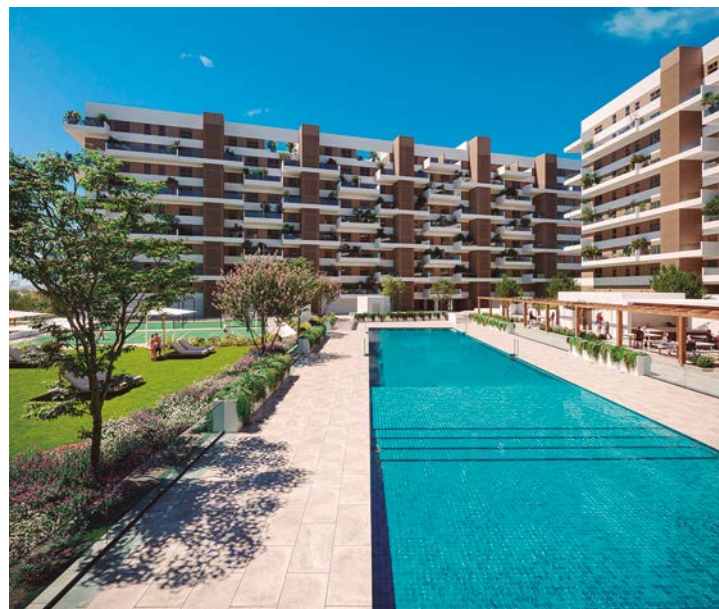
FASE PHASE

En venta

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Residencial INBISA Viñas Viejas es una exclusiva selección de 48 viviendas en una urbanización cerrada con amplias y variadas zonas comunes y calificación energética 'A'. La promoción se ha proyectado con viviendas en planta baja con jardines privados y bodegas, dos plantas de viviendas con terrazas y planta ático con terraza y solárium. La disposición escalonada de los edificios, su diseño innovador, sus grandes terrazas, el especial cuidado en el paisajismo y la decoración en toda la promoción y la amplitud de espacios, la convierten en una promoción exclusiva, única en la zona.

Residencial INBISA Viñas Viejas is an exclusive selection of 48 homes in a gated development with spacious and varied communal areas and an 'A' energy rating. The development has been designed with ground floor homes with private gardens and cellars, two floors of homes with terraces and a penthouse with terrace and solarium. The staggered layout of the buildings, its innovative design, its large terraces, the special care taken in the landscaping and decoration throughout the development and the spaciousness of the areas, make it an exclusive development, unique in the area.



PROYECTO PROJECT

Residencial INBISA Entrenúcleos

Dos Hermanas (Sevilla)

FASE PHASE

En venta

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Residencial INBISA Entrenúcleos es uno de los proyectos más ambiciosos de la compañía, con 297 viviendas en una urbanización cerrada con amplios y variados espacios comunes. Proyectada en una parcela de más de 12.000 m², dispone de viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios con terrazas que invitan a disfrutar de la vida al aire libre. Se distingue por su carácter único en la zona, con un diseño innovador destacando su atractivo juego de terrazas y amplios ventanales. Además, todas las viviendas cuentan con doble orientación, lo que garantiza una óptima ventilación cruzada y excelentes vistas.

Residencial INBISA Entrenúcleos is one of the company's most ambitious projects, with 297 homes in a gated development with large and varied communal areas. Designed on a plot of more than 12,000 m², it has 2, 3 and 4-bedroom homes with terraces that invite you to enjoy outdoor living. It also stands out for its unique character in the area, with an innovative design highlighting its attractive set of terraces and large windows. In addition, all the homes have a double orientation, which guarantees optimum cross ventilation and excellent views.



metrovacesa

METROVACESA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Puerto de Somport, 23, edificio A, Planta 1. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 913 183 700

✉ infopromociones@metrovacesa.com

🌐 www.metrovacesa.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

1918

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Mr. Ignacio Moreno Martínez

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Mr. Jorge Pérez de Leza Eguiguren. Consejero Delegado
- Borja Tejada Rendón-Luna. CFO
- Eduardo Carreño.. COO
- Raquel Bueno Montávez. Directora de Desarrollo Corporativo
- Miguel Díaz Batanero. Director de Suelo
- Enrique García. Director de Terciario
- Carmen Chicharro Sanz. Directora Comercial, Marketing e Innovación
- Juan Carlos Calvo. Director de Estrategia y RI
- Pilar Martín Bolea. Directora Legal
- Miguel Ángel Melero. Director de Personas, Procesos y Tecnología

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Metrovacesa es la promotora inmobiliaria líder 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 la mayor cartera de suelo líquida del mercado español, con una superficie total de 4,6 millones de m² edificables, que permitirá desarrollar más de 27.000 viviendas en todo el país. El valor de mercado de sus activos (GAV) alcanza los 2.386 millones de euros a diciembre de 2024. Su presencia geográfica es única y equilibrada con especial atención en algunas grandes ciudades. Asimismo, está presente en zonas turísticas de primer nivel y en ciudades de menor tamaño con alto potencial.

La promotora tiene en marcha actualmente 115 proyectos activos en diferentes puntos de la geografía española, donde trabaja con partners locales para diseñar sus promociones en línea con las necesidades de cada uno de los mercados en los que está presente.

Metrovacesa is the leading real estate developer in Spain. With more than 100 years of history, its main activity is focused on the development and sale of homes, complemented by the development of commercial projects and active land management.

It currently has the largest liquid land portfolio in the Spanish market, with a total buildable area of 4.6 million m², which will enable the development of more than 27,000 homes throughout the country. The market value of its assets (GAV) reaches 2,386 million euros as of December 2024. Its geographic presence is unique and balanced, with a special focus on certain large cities. It is also present in prime tourist areas and smaller cities with high potential.

The developer currently has 115 active projects underway in different parts of Spain, where it works with local partners to design its developments in line with the needs of each of the markets in which it is present.



PROYECTO PROJECT

Mesena 80-82

Arturo Soria, Madrid

FASE PHASE

En construcción / Under construction

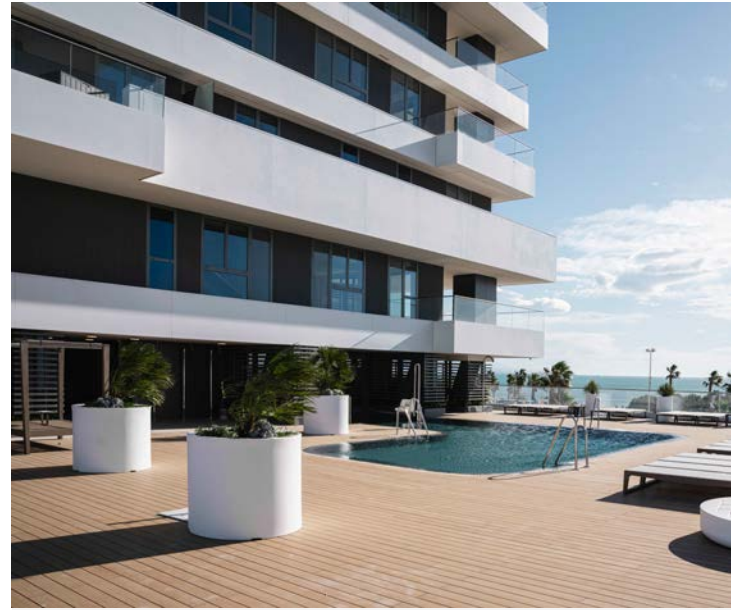
DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Viviendas premium ubicadas muy próximas a Arturo Soria, dotadas de piscina exterior e interior, gimnasio, salón social, zona de juegos infantiles y zonas de descanso rodeado de zonas verdes.

Las viviendas diseñadas por el arquitecto Carlos Lamela aúnan un óptimo mantenimiento y durabilidad con altas prestaciones de confort térmico y acústico: máxima calificación de eficiencia energética Nivel A, certificado BREEAM, suelo radiante refrescante, excelentes aislamientos térmico-acústicos, doble orientación, recuperador de calor, geotermia, cocinas y armarios totalmente equipados.

Premium homes located very close to Arturo Soria, with an outdoor and indoor swimming pool, gym, social lounge, children's play area and rest areas surrounded by green spaces.

The homes designed by architect Carlos Lamela combine optimal maintenance and durability with high thermal and acoustic comfort features: maximum energy efficiency rating Level A, BREEAM certificate, cooling underfloor heating, excellent thermal and acoustic insulation, double orientation, heat recovery, geothermal energy, fully equipped kitchens and wardrobes.



PROYECTO PROJECT

Málaga Towers Vision

Málaga

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Málaga Towers - Vision, ubicada en primera línea de playa, destacan las zonas comunes con sus tres piscinas, spa, gimnasio, sala audiovisual, coworking y ludoteca.

Esta promoción se encuentra ubicada en una zona consolidada de Málaga y en pleno auge, a pocos minutos del centro de la ciudad, estación de tren, aeropuerto y zonas de ocio. Su magnífico enclave complementa la calidad de los detalles de Málaga Towers - Vision.

Málaga Towers - Vision, located on the beachfront, the communal areas stand out with their three swimming pools, spa, gymnasium, audiovisual room, coworking and games room.

This development is located in a consolidated and booming area of Malaga, just a few minutes from the city centre, train station, airport and leisure areas. Its magnificent location complements the quality of the details of Málaga Towers - Vision.



ONCISA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Albacete, 3, 8º. Torre Ilunion. 28027 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 914 312 131

✉ info.uncisa@ilunion.com

🌐 www.uncisa.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. Director of Strategy and Development
- Jorge Arellano González. Financial Director

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 I

Benajárfes

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

El conjunto consta de dos fases y edificios independientes, a 150 metros de la playa. Las viviendas, de 1 a 3 dormitorios, cuentan todas con plaza de garaje y trastero, amplias terrazas con vistas al mar, cocinas equipadas, climatización mediante instalación de aerotermia, suelos cerámicos de primera calidad, zonas comunes ajardinadas con piscina y sala multiusos, todo ello en un recinto cerrado

The complex consists of two phases and independent buildings, 150 metres from the beach. The properties, from 1 to 3 bedrooms, all have parking space and storage room, large terraces with sea views, equipped kitchens, air conditioning with aerothermal installation, top quality ceramic floors, communal garden areas with swimming pool and multipurpose room, all in an enclosed area.



PROYECTO PROJECT

FINCA LA PLATA. COLINA II

Benajárfes

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Finca La Plata es un nuevo proyecto residencial situado en un entorno privilegiado en la localidad costera de Benajárfes. Rodeada de más de 3 kilómetros de amplias playas naturales, Finca la Plata constituye un lugar idílico para disfrutar del sol y la naturaleza, junto a la N-340, con fácil acceso desde la AP-7, a 20 minutos de Málaga y 30 de su aeropuerto internacional. Bien como residencia permanente o como retiro ocasional, podrás perderte y disfrutar de su clima Mediterráneo con todo tipo de servicios a tu alcance.

Finca La Plata is a new residential project located in a privileged setting in the coastal town of Benajárfes. Surrounded by more than 3 kilometres of wide natural beaches, Finca La Plata is an idyllic place to enjoy the sun and nature, next to the N-340, with easy access from the AP-7, 20 minutes from Malaga and 30 minutes from its international airport... Whether as a permanent residence or as an occasional retreat, you will be able to lose yourself and enjoy its Mediterranean climate with all kinds of services at your fingertips.



¿Está cubierta tu Promoción Inmobiliaria?

ORES & BRYAN
SABSEG

oresybryan.com



ORES & BRYAN SABSEG

ORES & BRYAN

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 Group, es el primer bróker español de seguros, especializado en promoción y construcción desde 1990. Con más de 30 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 la AAPP, hasta seguros privados de reservas, afianzamientos e incluso permutas en 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 el final de ellas mapeando sus riesgos.

Ores & Bryan, brokerage of the Sabseg Group, is the first Spanish insurance broker, specialising in real estate development and construction since 1990. With more than 30 years of experience, we have become a benchmark in the insurance sector for promoters and builders. We offer a comprehensive service from the development of the land to the constitution of the Community, with our own risk management programme for promoters.

Avales & Fianzas is our division specialising in guarantees and securities.

We work with national and international companies always authorised by the General Directorate of Insurance, offering a wide range of products, from technical guarantees to the Public Administration, to private reserve insurances, guarantees and even land purchase swaps.

In addition, we are leaders in insurance for property development and construction, as we accompany our clients from the very beginning of the promotions to the end, mapping their risks.



BUILD TO SELL

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 phase of the Build to Sell model. From the purchase of the land to the final delivery, we offer liability insurance, surety, payment protection, D&O, construction, amounts on account and ten-year insurance, among others. We support developers and builders with specific insurance solutions for each stage of the project, protecting their assets and guaranteeing the viability and solidity of the real estate development.



BUILD TO RENT

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, licensing and construction, to the leasing of the asset. Our insurances guarantee the viability of the project and the profitability of the rental: civil liability, surety, construction, non-payment, home, D&O or ten-year insurance. A comprehensive solution for a booming real estate model.



Creamos hogares que te acompañan



PREMIER

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Martínez Villergas, 49, Edificio V, Planta 2. 28027 Madrid
C/ Balmes, 150, 1º 2º. 08008 Barcelona

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 932 385 077
✉ premier.bcn@premier-esp.com
🌐 www.premierinmobiliaria.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

1989

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Vicenç Topas Martínez

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• Dictino Castaño González. Director General Adjunto

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 2024 logramos el objetivo de entregar 460 unidades y entre viviendas y locales, lo que supone un aumento respecto al año anterior y logrando así, consolidar nuestra presencia en los mercados de Madrid y Barcelona.

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.

In 2024, we successfully delivered 460 units, including both residential and commercial properties, marking an increase from the previous year and further strengthening our presence in the Madrid and Barcelona markets.

At Premier España, we have been creating living spaces since 1989.

**PROYECTO PROJECT****Residencial Alcazaba**

Madrid

FASE PHASE

En venta / For sale

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Residencial Alcazaba, es una exclusiva promoción de chalets obra nueva diseñada por los prestigiosos arquitectos Joaquín Torres y Rafael Llamazares del renombrado Estudio A-cero.

Este proyecto cuenta con 39 amplios chalets de 4 dormitorios, dentro de una urbanización con zonas comunes con piscina, gimnasio y espacios verdes.

La calificación energética A y la aerotermia son algunas de las características que distinguen a nuestras promociones y este proyecto es un ejemplo más.

Residencial Alcazaba is an exclusive new-build development of chalets designed by the renowned architects Joaquín Torres and Rafael Llamazares from the prestigious A-cero studio.

This project comprises 39 spacious four-bedroom chalets within a private residential complex featuring communal areas, including a swimming pool, gym, and green spaces.

**PROYECTO PROJECT****Residencial Toscana**

El Cañaveral. Madrid

FASE PHASE

En venta / For sale

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

Residencial Toscana es una promoción de 97 viviendas, situada en el barrio de El Cañaveral-Vicálvaro en Madrid.

Este proyecto cuenta con pisos de 2 a 4 dormitorios. Además, la urbanización posee una piscina, gimnasio, zona infantil y espacios verdes.

Sostenibilidad y eficiencia energética: Residencial Toscana posee la Calificación Energética A y aerotermia, garantizando el ahorro económico y de energía.

Residencial Toscana is a residential development comprising 97 homes, located in the El Cañaveral-Vicálvaro neighborhood of 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.

Sustainability and energy efficiency: Residencial Toscana boasts an A energy rating and incorporates aerothermal technology, ensuring both energy and cost savings.



PROEL

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 917 811 298
✉ info@proelconsultoria.com
🌐 www.proelconsultoria.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2008

PRESIDENTE CHAIRMAN

• José Luis Marcos Muñoz. Socio Fundador y Presidente

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Jesús Sáenz de Tejada Méndez. Socio Fundador y Director General
- Ramón Lledó Barcia. Director Comercial
- Patricia Marcos Fuentes. Directora de Desarrollo de Negocio

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En el 2008 fundamos PROEL y tras 17 años seguimos fieles a nuestro principio fundamental: anticiparnos a los cambios del sector, focalizándonos siempre en el cliente. Bajo esta premisa y la pasión que imprime nuestro equipo hemos sido capaces de consolidarnos en el mercado como una Consultora Inmobiliaria, en la que nuestros principales servicios son comercialización de obra nueva, asesoramiento en suelo y Urbanismo. Prueba de ello son, los nuevos modelos de comercialización, vinculados al mkt digital, que se transforma año a año y aporta valor añadido a nuestros proyectos, de igual manera evolucionamos abarcando las diferentes etapas de gestión del suelo estando presentes en el ámbito residencial como en operaciones de los nuevos usos living, dotacionales etc. Seguimos en 2025 liderando desde PROEL proyectos con nuestra fórmula de pasión, trabajo y anticipación. Estamos viviendo la transformación de la ciudad y C. de Madrid en la actual década de los años 20, pensamos que el actual foco de la inversión internacional sobre Madrid será positiva para todos los actores del sector.

In 2008 we founded PROEL and after 17 years we remain faithful to our fundamental principle: to anticipate changes in the real estate sector, always focusing on the client. Under this premise and the passion of our team, we have been able to consolidate our position in the market as a Real Estate Consultancy, in which our main services are the commercialization of new construction, advice on land and urban planning. Proof of this are the new commercialization models, linked to digital marketing, which transforms year by year and adds value to our projects. And, in the same way, we are evolving by covering the different stages of land management, being present both in the residential field and in operations of new living, dotacional, etc. uses. In 2025, PROEL continues to lead projects with our formula of passion, hard work and anticipation. We are living the transformation of the city and the Community of Madrid in the current decade of the 20s, we believe that the current focus of international investment in Madrid will be positive for all actors in the sector.

**PROYECTO PROJECT****Bloom by Kronos Homes**

Los Berrocales. Madrid

FASE PHASE

En venta / For sale

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

BLOOM es un exclusivo proyecto residencial que Kronos Homes está desarrollando en Los Berrocales, uno de los nuevos desarrollos del sureste de Madrid.

El proyecto consta de 113 viviendas de 1, 2 y 3 dormitorios en un edificio compuesto por 3 bloques, con diseño moderno y vanguardista. La ubicación de la parcela, en la Etapa 1 del desarrollo, permitirá que se puedan entregar las viviendas en el primer trimestre de 2027.

BLOOM is an exclusive residential project that Kronos Homes is developing in Los Berrocales, one of the new developments in the southeast of Madrid.

The project consists of 113 homes of 1, 2 and 3 bedrooms in a building composed of 3 blocks, with a modern and avant-garde design. The location of the plot, in Stage 1 of the development, will allow the homes to be delivered in the first quarter of 2027.

**PROYECTO PROJECT****The View Estepona**

Estepona. Málaga

FASE PHASE

En venta / For sale

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

The View se encuentra en la zona de La Gaspara que redefine el concepto de calidad de vida. Un enclave excepcional en una de las zonas más codiciadas de la Costa del Sol: Estepona Oeste.

Diseñado en un estilo contemporáneo y compuesto por tan solo 40 apartamentos. Con distribuciones de 2, 3 y 4 dormitorios, los apartamentos se adaptan a distintas necesidades familiares. Las terrazas se convierten en un espacio privilegiado para disfrutar del sol mediterráneo y de vistas incomparables al mar.

The View is located in the area of La Gaspara which redefines the concept of quality of life. An exceptional enclave in one of the most coveted areas of the Costa del Sol: Estepona West.

Designed in a contemporary style and composed of only 40 apartments. With distributions of 2, 3 and 4 bedrooms, the apartments are adapted to different family needs. The terraces become a privileged space to enjoy the Mediterranean sun and incomparable sea views.



•urbanitae

INVERSIÓN INMOBILIARIA

La financiación a medida para tus proyectos inmobiliarios



•urbanitae

URBANITAE REAL ESTATE PLATFORM

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Castelló, 23, Planta 1. 28011 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 911 232 522

✉ contacto@urbanitae.com

🌐 urbanitae.com/es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2017

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Diego Bestard Navarro-Rubio, CEO & Co-founder
- Jorge Gutiérrez Pulido, CTO & Co-founder
- Diego Gallego Burón, CMO
- Eduardo Navarro, Chairman

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Urbanitae es una plataforma de inversión inmobiliaria regulada y supervisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Financia desarrollos inmobiliarios con la aportación de una pluralidad de inversores, desde minoristas a institucionales. La inversión mínima es de 500 euros y el proceso es 100% online.

Al mismo tiempo, Urbanitae es un proveedor de financiación alternativa para promotores de trayectoria acreditada. Proporciona financiación para desarrollos inmobiliarios de todo tipo, con foco en el residencial, habiendo puesto en carga más de 5.000 viviendas en España desde mediados de 2019.

Desde 2024, Urbanitae es la plataforma líder en coinversión inmobiliaria en Europa. Ha financiado más de 200 proyectos en España y Portugal, por un total superior a los 440 millones de euros, a través de más de 170.000 inversiones. Urbanitae es hoy la única compañía del sector que, además de soluciones de deuda, ofrece financiación a promotores de tipo equity.

Urbanitae is a real estate investment platform regulated and supervised by the Spanish National Securities Market Commission (CNMV). It finances real estate developments through contributions from a wide range of investors, from retail to institutional. The minimum investment is €500, and the process is 100% online.

At the same time, Urbanitae serves as an alternative financing provider for developers with a proven track record. It provides funding for all types of real estate developments, with a focus on the residential sector, having facilitated the construction of over 5,000 homes in Spain since mid-2019.

Since 2024, Urbanitae has been the leading real estate co-investment platform in Europe. It has financed more than 200 projects in Spain and Portugal, totaling over €440 million through more than 170,000 investments. Today, Urbanitae is the only company in the sector that, in addition to debt solutions, also offers equity financing for developers.



Proyecto Castilho 3. Cuarto proyecto de residencial de lujo de Urbanitae en Portugal, que suscitó la participación de 1.375 inversores para aportar un total de 4.522.500 euros.

•urbanitae

PROYECTO

PROYECTO PROJECT

Castilho 3

Lisboa. Portugal

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

El proyecto Castilho 3 consiste en la reforma de un activo residencial de lujo para desarrollar seis viviendas plurifamiliares con balcones, terrazas privadas exteriores y cinco plazas de aparcamiento en la calle Castilho, en Lisboa. El gestor, Mexto, está especializado en la rehabilitación y modernización de propiedades de alta gama en Portugal. Los inversores de Urbanitae aportaron 4,5M€ para soportar los costes de arranque del proyecto, que ya tiene licencia de obra, hasta la entrada del préstamo promotor. Los términos fijan una TIR preferente del 15% para los inversores de Urbanitae.

The Castilho 3 project involves the renovation of a luxury residential asset to develop six multifamily homes with balconies, private outdoor terraces, and five parking spaces on Castilho Street in Lisbon. The developer, Mexto, specializes in the renovation and modernization of high-end properties in Portugal. Urbanitae investors contributed €4.5 million to cover the project's initial costs, which already has a building permit, until the developer loan is secured. The terms include a 15% preferred IRR for Urbanitae investors.



Proyecto Pleta Arriu. 2.100 inversores financiaron vía deuda el desarrollo de seis viviendas exclusivas en Baqueira, logrando una rentabilidad TIR superior al 8%, según lo previsto.

•urbanitae

PROYECTO

PROYECTO PROJECT

Pleta Arriu

Alto Arán, Cataluña. España

FASE PHASE

Concluido / Completed

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

El proyecto Pleta Arriu consistió en la concesión de un préstamo de 5M€ para el desarrollo de una promoción de seis viviendas unifamiliares en Baqueira (Alto Arán, Lérida). Las viviendas, de aproximadamente 400 metros cuadrados construidos, tienen las mejores calidades y servicios extra como ski room, ascensor, sauna, piscina o home cinema, además de acceso directo a las pistas de esquí. El proyecto se devolvió a los 2.100 inversores participantes con una rentabilidad final del 14,90% y el 10,20% para los tramos I y II, cumpliendo el plazo estimado.

The Pleta Arriu project involved granting a €5 million loan for the development of six luxury single-family homes in Baqueira (Alto Arán, Lleida). The 400 sqm homes featured top-quality finishes and premium amenities such as a ski room, elevator, sauna, pool, and home cinema, along with direct ski slope access. The project was successfully repaid to the 2,100 participating investors, delivering a final return of 14.90% and 10.20% for tranches I and II, within the estimated timeframe.



ACTÍVITAS INVERSIÓN INMOBILIARIA S.L

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Condesa de Venadito, 5 A, 2º Izqda. 28027 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 914 058 537

✉ info@activitas.es

🌐 activitas.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2007

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Fernando Ángel Moliner Robredo

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Oscar Bailly-Bailliere Gutiérrez. Director General Adjunto
- Jacobo Marañón Vaquerizo. Director Comercial
- Eugenio Barroso Olazabal. Director Financiero
- Alfredo Dueñas Martín. Director Técnico

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Activitas, es una promotora inmobiliaria que lleva casi 20 años al servicio del cliente, trabajando para facilitar el acceso de los jóvenes a su primer hogar. Con el compromiso permanente de construir hogares sostenibles energéticamente, trabajamos cada día para mejorar y ofrecer viviendas asequibles de calidad. Las más de 10.000 viviendas entregadas, además de 500 viviendas en Build to Rent, siempre con un cuidado diseño, personalizando las necesidades de cada cliente, pensadas para satisfacer las demandas de la vida actual, y dotadas de espacios exteriores con servicios comunes para disfrutar del ocio en casa, nos permiten crear hogares de alto valor añadido. Un equipo de profesionales con décadas de experiencia en miles de viviendas gestionadas y construidas en el pasado, garantiza los rigurosos compromisos de calidad y entrega. En Activitas todos nuestros proyectos se realizan con la máxima dedicación y trabajo, pero sobre todo con mucho cariño cuidando cada detalle con el objetivo de hacer la vida más fácil a nuestros clientes.

Activitas is a real estate developer that has been at the customer's service for almost 18 years, working to facilitate young people's access to their first home. With an ongoing commitment to building energy-sustainable homes, we work every day to improve and deliver quality affordable housing. The more than 10,000 homes delivered, in addition to 500 homes in Build to Rent, always with a careful design, customised to the needs of each client, designed to meet the demands of modern life, and equipped with outdoor spaces with common services to enjoy leisure at home, allow us to create homes with high added value. A team of professionals with decades of experience in thousands of homes managed and built in the past, guarantees rigorous commitments to quality and delivery. At Activitas all our projects are carried out with the utmost dedication and hard work, but above all with great affection, taking care of every detail with the aim of making life easier for our clients.



AECLU EDIFICACIÓN Y SOSTENIBILIDAD, 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

PRESIDENTE CHAIRMAN

• María Barreiro Morán

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• María Barreiro Morán. CEO
• Noelia Fernández María. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

AECLU Edificación y Sostenibilidad S.L., como Entidad Urbanística Colaboradora, ofrece la tramitación de sus procedimientos de licencias y de declaraciones responsables ante los Ayuntamientos, para todo tipo de obras en edificios y para todas las actividades.

AECLU, le garantiza un servicio rápido, de calidad y a la medida de sus necesidades con el fin de que tanto el interesado como el técnico que realiza el proyecto alcancen sus objetivos.

AECLU, somete toda su actuación a un exigente sistema de calidad, con procedimientos aprobados y auditados periódicamente por ENAC, que garantizan la formación y competencia técnica de su personal, así como el cumplimiento del resto de los requisitos exigidos por la norma UNE 17020.

AECLU cuenta con un amplio equipo de técnicos formado por arquitectos, ingenieros y abogados, con amplia experiencia en la tramitación y certificación de licencias y declaraciones responsables para todo tipo de establecimientos, edificios y actividades, que le garantiza un servicio rápido, transparente y de calidad.

AECLU Edificación y Sostenibilidad S.L., offers the processing as a Collaborating Urban Entity, of its licensing procedures and responsible declarations IN the City Councils, for all types of works in buildings and for all activities.

AECLU, guarantees a fast, quality service, and tailored to your needs so that both the interested party and the technician who carries out the project achieve their objectives.

AECLU, subjects all its performance to a demanding quality system, with procedures approved and periodically audited by ENAC, which guarantee the training and technical competence of its personnel, as well as compliance with the rest of the requirements demanded by the UNE 17020 standard.

AECLU has a large team of technicians made up of architects, engineers and lawyers, with extensive experience in the processing and certification of licenses and responsible declarations for all types of establishments, buildings and activities, which guarantees a fast, transparent and quality service.



AEDAS HOMES

AEDAS HOMES

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo de la Castellana, 130, 5ª planta. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 917 880 000

✉ info@aedashomes.com

🌐 www.aedashomes.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2016

CONSEJERO DELEGADO CEO

• David Martínez Montero

DIRECTIVOS MANAGEMENT TEAM

- Alberto Delgado. Chief Operating Officer
- David Botín. Chief Operating Officer (Affordable Housing and Flex Living)
- María José Leal. Chief Financial Officer
- Javier Sánchez. Chief Technology and Communications Officer
- Esther Duarte. Chief Corporate Resources Officer
- Patxi Castaños. Chief Legal Officer

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

AEDAS Homes es la plataforma de promoción residencial líder en España que cuenta con un banco de suelo de más de 23.400 unidades de las que cerca del 70% están ya activas. Desde su creación, la compañía ha lanzado más de 27.000 unidades residenciales en los mercados más dinámicos de España llegando a ser un icono de innovación, sostenibilidad y profesionalidad. La compañía desarrolla su actividad a través de dos líneas de negocio:

- Promoción residencial - desarrollo de viviendas de obra nueva para particulares, quienes compran una casa como vivienda habitual, segunda residencia o inversión; si bien también desarrolla vivienda de obra nueva dirigida al cliente institucional quien adquiere los inmuebles en formato llave en mano para su posterior puesta en alquiler.

- Vivienda Asequible y Flex Living – división a través de la cual la compañía coinvierte y/o presta servicios integrales de promoción en proyectos del sector living, habiendo estado involucrado en coinversiones que han aglutinado un capital comprometido acumulado superior a los 500 millones de euros.

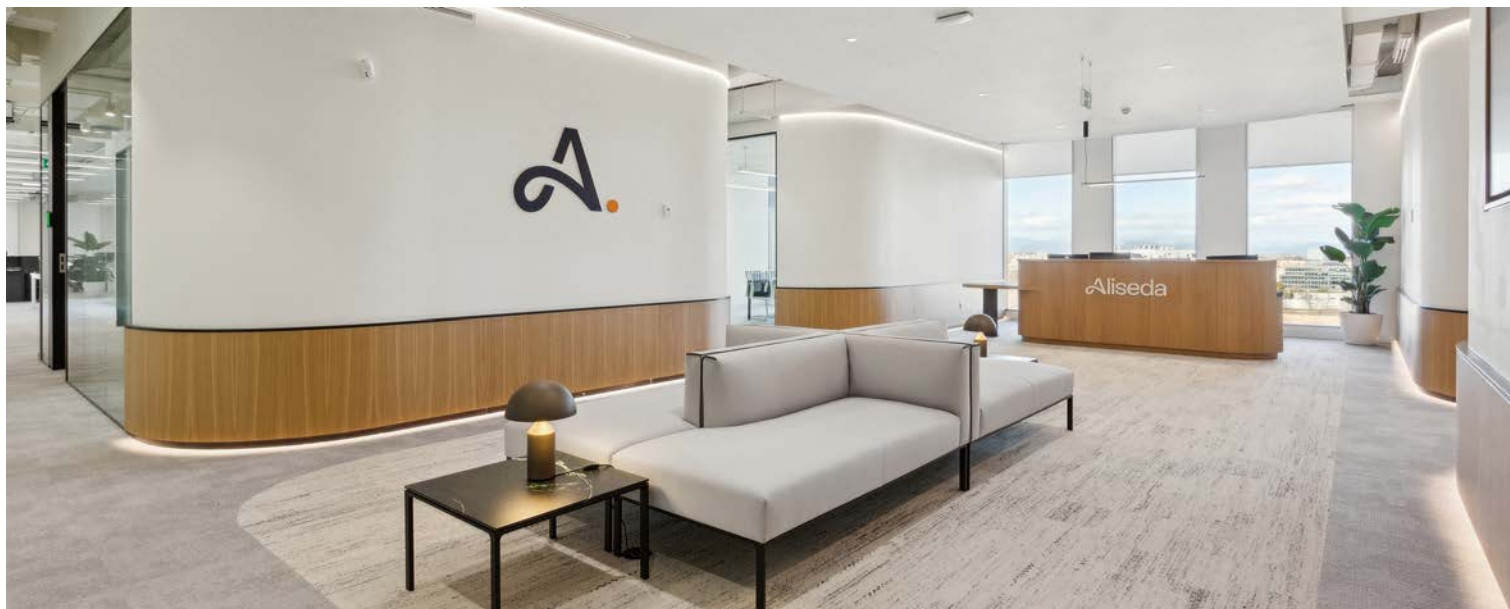
AEDAS Homes, the leading residential development platform in Spain, has a landbank under management with a development capacity of 23,400 units, of which 70% are active.

Since its founding, AEDAS Homes has put 27,000+ units on the market in Spain's most dynamic residential markets, and in the process has become a benchmark for innovation, sustainability and professionalism.

The homebuilder's activity focuses on:

- Residential Development: new-build homes for individual customers buying their primary residence, a second home or an investment property, as well as institutional clients who invest in turnkey development projects for the professional rented sector

- Affordable Housing and Flex Living: co-investing in and/or providing end-to-end residential development services for Affordable Housing and Living sector projects, with over €500 million in capital raised.



ALISEDA | ANTICIPA

DIRECCIÓN ADDRESS

Avenida de Manoteras, 12, 5ª Planta. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 918 358 780

✉ clientes@alisedainmobiliaria.com

🌐 www.alisedainmobiliaria.com
www.anticipa.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2014

CONSEJERO DELEGADO CHIEF EXECUTIVE OFFICER

• Eduard Mendiluce

DIRECTIVOS EXECUTIVES

• Carlos Montoya. Director General de Aliseda
• Peter McKenzie. Director General de Anticipa

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Aliseda | Anticipa es el asset manager de referencia del sector inmobiliario en España, puente entre el mundo inversor nacional e internacional y los operadores locales como los promotores inmobiliarios.

La empresa ofrece servicios integrales para estrategias de inversión y desinversión de inmuebles, optimización y gestión de grandes carteras inmobiliarias, gestión de deuda, gestión de suelo y acompañamiento a promotores en todas las fases de sus planes empresariales, desde la adquisición del suelo a la comercialización, en proyectos build to rent y build to sell.

Cuenta con 750 empleados con una amplia trayectoria y especialización en el sector inmobiliario. En la actualidad, gestiona más de 11.000 millones de euros en activos y créditos inmobiliarios para grandes compañías financieras e inmobiliarias.

Asimismo, la compañía es líder en descarbonización del parque inmobiliario y en consultoría energética a pymes a través de EFFIC, la compañía de referencia en rehabilitación del mercado.

Aliseda | Anticipa is the leading asset manager in the Spanish real estate sector, acting as a bridge between domestic and international investors, and local operators such as real estate developers.

The company offers comprehensive services for real estate investment and divestment strategies, the optimization and management of large real estate portfolios, debt management, land management, and support to developers across all phases of their business plans. This includes land acquisition and commercialization in both build-to-rent (BTR) and build-to-sell (BTS) projects.

With a team of 750 professionals bringing extensive experience and expertise, Aliseda | Anticipa currently manages more than €11 billion in real estate assets and loans for major financial and real estate companies.

Furthermore, the company is a leader in the decarbonization and refurbishment of the real estate sector, as well as in SME energy consultancy, through EFFIC, a leading company in property refurbishment.



ALQUILER[®] SEGURO

ALQUILER[®]
SEGURO

ALQUILER[®] SEGURO

ALQUILER SEGURO

DIRECCIÓN ADDRESS

Avda. de América, 18. 28028 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 910 775 775

✉ info@alquilerseguro.es

🌐 www.alquilerseguro.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2007

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Antonio Carroza

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• David Caraballo. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Alquiler Seguro es la empresa líder en la gestión de arrendamientos pionera en la implantación de medidas preventivas para evitar la morosidad. Con una experiencia de más de 18 años, aporta profesionalidad en la intermediación entre inquilinos y propietarios de inmuebles en alquiler, encargándose de la gestión de ellos.

Alquiler Seguro ofrece todos los servicios necesarios para garantizar la tranquilidad del arrendador, desde un análisis de solvencia de los candidatos que incluye un scoring de riesgo, hasta la garantía de cobro de la renta el día 5 de cada mes. La compañía mantiene una morosidad del 0%, siendo así referente en servicios de protección al propietario e interlocución con el inquilino. Cuenta con una app y un área de gestión online que optimizan el proceso de acceso y gestión.

Con más de 65 oficinas, Alquiler Seguro tiene cobertura en España y Portugal. Este desarrollo ha permitido crear nuevas líneas de negocio como el adelanto de rentas, un servicio con el que los propietarios pueden disponer por adelantado su renta.

Alquiler Seguro is the leading company in lease management, Pioneer in the implementation of preventive measures to avoid late payment. With an experience of more than 18 years, provide professionalism in the intermediation between tenants and owners of properties rental.

Alquiler Seguro offers all the necessary services to guarantee the peace of mind of the landlord, from a solvency analysis of candidates including a detailed risk scoring, to the guarantee of rent collection on the 5th of each month. The company maintains a 0% delinquency rate, making it a benchmark in landlord protection services and tenant interlocutor. To achieve this, the company create and developed a mobile application and an online management area that optimize the access and management process.

With more than 65 offices, Alquiler Seguro has national coverage and presence in Portugal. This development has allowed the creation of new lines of business such as rent advances, a revolutionary service through which property owners can have their rent in advance.



AMENABAR

AMENABAR

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. Gerente Amenabar Promociones Zona Centro - Sur
- Aitor Kerejeta. Gerente Amenabar Promociones Zona Norte
- José Luis González. Gerente Amenabar Construcciones
- José Antonio Villa. Gerente Amenabar Obras y Proyectos - Zona Sur
- Jesús Manuel Bombín. Gerente Amenabar Obras y Proyectos - Zona Centro

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Amenabar es una de las promotoras residenciales líder, de ámbito nacional, con más de 30.000 viviendas entregadas y más de 5.500 viviendas en curso en Madrid, País Vasco, Andalucía y Navarra.

Amenabar es el resultado de una trayectoria de más de 43 años. Es la consecuencia del crecimiento, de la experiencia, el conocimiento y el liderazgo desarrollado durante todo este tiempo.

El modelo de negocio 360° de Amenabar es único en el mercado contando con constructora propia y donde el proceso constructivo de las viviendas Amenabar se desarrolla íntegramente con recursos propios como constructora, equipos técnicos, canteras, fábrica de muebles, etc., lo que supone una ventaja competitiva para controlar la ejecución completa, los plazos y, sobre todo, y lo más importante: las calidades de sus viviendas.

Su modelo de negocio está centrado en el cliente con un asesoramiento inmobiliario personalizado desde que entra en contacto con Amenabar hasta la entrega de la vivienda y mucho después.

Amenabar is one of the leading national residential developers, with more than 30,000 homes delivered and more than 5,500 homes under construction in Madrid, the Basque Country, Andalusia and Navarre.

Amenabar is the result of more than 43 years of experience. It is the result of the growth, experience, knowledge and leadership developed over this time.

Amenabar's 360° business model is unique in the market, with its own construction company and where the construction process of Amenabar homes is carried out entirely with its own resources such as construction company, technical teams, quarries, furniture factory, etc., which is a competitive advantage for controlling the complete execution, deadlines and, above all, and most importantly: the quality of its homes.

Its business model is focused on the customer, with personalised real estate advice from the moment he or she comes into contact with Amenabar until the property is delivered and long after.



ASENTIS

DIRECCIÓN ADDRESS

Avenida de Europa, 26, Edificio Ático 5, Planta 3. 28224 Pozuelo de Alarcón. Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 917 140 435

✉ recepcion@asentis.es

🌐 www.asentis.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2004

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
- Gabriel Font de Villanueva. Director Jurídico
- Lorenzo Peña Martín. Director General Técnico y de Construcción
- 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 80 proyectos residenciales. Actualmente, tiene más de 1.800 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, recognized for its commitment to excellence, innovation, and sustainability.

Over the past twenty years, Asentis has developed more than 80 residential projects. Currently, it has over 1,800 homes under development, driven by a strong commitment to continuous improvement and meeting each client's specific needs.

The group stands out for integrating the entire value chain of the real estate sector. This is reflected in its ability to manage every phase of the development process: land acquisition, product definition, architectural project development, project management, and sales. Additionally, its in-house construction company, Asentis Plus, enables cost optimization, project efficiency, and customized housing solutions with a unique market offering.

By embracing the latest technological and environmental trends, Asentis remains at the forefront of the industry, earning certifications such as BREEAM Very Good for its developments.



AVANTESPACIA

AVANTESPACIA

DIRECCIÓN ADDRESS

Avenida Linares Rivas, 1-4. 15005 A Coruña

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 981 257 481

✉ info@avantespacia.com

🌐 www.avantespacia.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2016

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Rocío Díaz. Directora de Promoción Inmobiliaria
- Bernardino Hernández. Director de Desarrollo

PRINCIPALES ACCIONISTAS REFERENCE SHAREHOLDERS

Inveravante Inversiones Universales

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

AVANTESPACIA es una promotora inmobiliaria con presencia en las principales ciudades de Andalucía, Aragón, Asturias, Baleares, Canarias, Madrid, Galicia, Cataluña, Navarra y Valencia. Cuenta con un equipo de profesionales con una dilatada experiencia en todas las áreas del proceso inmobiliario y tiene en la actualidad más de 1.400 viviendas en comercialización, distribuidas en 30 promociones en diferentes puntos de España. La compañía centra su línea de negocio en el segmento medio y medio-alto en zonas premium de las principales capitales españolas, primera y segunda residencia. Sus proyectos destacan por el diseño, la calidad integral aplicada a todo el ciclo de vida del producto y por la sostenibilidad y la eficiencia energética. Avantespacia cubre el círculo inmobiliario de forma integral para ofrecer un producto perfectamente adaptado a las necesidades y expectativas del mercado.

AVANTESPACIA is a real estate development company that operates in the principal cities of the autonomous regions of Andalusia, Aragon, Asturias, Balearic and Canary Islands, Madrid, Galicia, Catalonia, Navarre and Valencia. It is staffed by a team of professionals with extensive expertise in all areas of real estate and currently has more than 1,400 homes on the market, in 30 developments located in various areas of Spain. The company's business activity targets the high and mid-end segments in premium areas of Spain's major cities, and includes first and second homes. Its projects are renowned for their design, integral quality applied to all stages of the product life cycle, as well as their sustainability and energy efficiency. Avantespacia's activity covers the entire real estate cycle in order to offer products that are tailored precisely to the market's needs and expectations.



FIRMA

CANO Y ESCARIO

ARQUITECTURA

CANO Y ESCARIO

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Arturo Baldasano, 10 Baja y 1ª. 28043 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 913 458 801

✉ comunicacion@canoyescario.es

🌐 canoyescario.es

canoyescario.uk

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

1988

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Benjamín Cano. Arquitecto Socio Director
- Diego Escario. Arquitecto Socio Director

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

El estudio CANO Y ESCARIO ARQUITECTURA fue fundado en 1988 por los arquitectos Benjamín Cano y Diego Escario.

Una trayectoria de compromiso con cada circunstancia, con cada equipo promotor que requiere, como premisa irrenunciable, una gran capacidad de propuesta, que no renuncia al proyecto arquitectónico como medio expresivo. Siempre, ARQUITECTURA.

La obra de CANO Y ESCARIO ARQUITECTURA mantiene un lenguaje arquitectónico especialmente rotundo, pero a la vez integrador. Arquitectura equilibrada y responsable.

Nuestra sede central se encuentra en Madrid, donde contamos con dos oficinas y equipos colaboradores en diferentes comunidades autónomas como Valencia, Castilla y León y Andalucía, entre otras.

Desde 2020 contamos también con una oficina en Londres para dar servicio a proyectos en Reino Unido.

Estas colaboraciones nos permiten hacer un seguimiento permanente de la gestión, proyecto y dirección de obra.

The firm CANO Y ESCARIO ARQUITECTURA was founded in 1988 by architects Benjamín Cano and Diego Escario.

A trajectory of commitment to every circumstance, with every development team that requires, as an unwavering premise, a great capacity for proposal, which does not renounce the architectural project as an expressive means. Always, ARCHITECTURE.

The work of CANO Y ESCARIO ARQUITECTURA maintains an architectural language that is particularly emphatic, but at the same time integrating. Balanced and responsible architecture.

Our headquarters are located in Madrid, where we have two offices and collaborating teams in different Spanish regions such as Valencia, Castilla y León and Andalusia, among others.

Since 2020 we also have an office in London to service projects in the United Kingdom.

These collaborations allow us to permanently monitor the management, project and construction management.



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 M^º Arredondo

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Alberto Pineda. CEO
- José Pineda. CEO
- Ricardo Ugarte. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Constituida por profesionales multidisciplinares que lanzan un proyecto con un nuevo concepto de servicios inmobiliarios, donde el valor añadido de su gestión no sea exclusivamente la comercialización, sino aquella que se aporta como consecuencia de un profundo conocimiento del proyecto local. Todo esto acompañado de una importante solvencia, de valores éticos, con un exhaustivo y transparente sistema de procesos y contando con las últimas tecnologías.

Somos una empresa solvente, con un índice de recursos propios respecto a la facturación de los más altos del sector, que asegura el cumplimiento de todas sus obligaciones. Todos los beneficios de la compañía han sido incorporados como reservas, lo que le ha permitido no necesitar recurrir a deuda para su financiación en los proyectos que aborda. Esta situación patrimonial es garantía adicional para los clientes.

Casa de las Torres is constituted by multidisciplinary professionals who launched a project with a new concept of real estate services, where the added value of this management is not exclusively the commercialization, but rather that which is provided as a consequence of in-depth knowledge of local needs. All this accompanied by important solvency, of ethical values, with a comprehensive and transparent system of processes and relying on the latest technologies.

We are a solvent company, with an index of own resources/turnover of the highest in the sector, which ensures the fulfilment of all their obligations. All the company's benefits have been incorporated as reserves, which has allowed him not to need to resort to debt for its financing in projects that he's boarding. This patrimonial situation is a guarantee for customers.



còralhomes

CORAL HOMES S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS

Avenida de Burgos, 12. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 917 931 700

✉ info@coralh.com

🌐 www.coralh.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• Alberto Prieto

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Coral Homes es una sociedad propietaria de una importante cartera de activos inmobiliarios en toda España. Su actividad se centra en la promoción inmobiliaria residencial, gestión y venta de suelo, producto residencial granular, activos en patrimonio y otros activos de usos no residenciales. Además es propietaria del servicer Servihabitat, desde donde da soporte a distintos propietarios y promotores en la gestión y desinversión de sus activos.

Coral Homes, tanto por la magnitud de su cartera, como por el volumen de activos bajo gestión de Servihabitat, es uno de los operadores de mayor relevancia del mercado español. En el mundo de la promoción es uno de los principales proveedores de suelo a nivel nacional y local para los distintos operadores.

Coral Homes is a company with a significant portfolio of real estate assets throughout Spain. Its activity is focused on residential real estate development, the management and sale of land, granular residential products, property assets and other, non-residential assets. It also owns the servicer Servihabitat, which supports different owners and real estate developers in the management and disinvestment of their assets.

Due to the magnitude of its portfolio and the volume of assets managed by Servihabitat, Coral Homes is one of the most relevant operators in the Spanish market. In the world of real estate development, it is one of the main suppliers of land nationally and locally for the different operators.



CREA MADRID NUEVO NORTE, S.A.

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

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Crea Madrid Nuevo Norte es la compañía de transformación urbana que impulsa Madrid Nuevo Norte, el gran proyecto de renovación de la capital.

Como principal promotor privado de esta actuación liderada por el Ayuntamiento de Madrid, trabajamos para legar un modelo de ciudad social, económica y medioambientalmente sostenible. El proyecto es fruto de la colaboración público-privada y cuenta con el mayor consenso institucional, político y social.

Partiendo de la completa de la estación de Chamartín y la integración de los terrenos ferroviarios en la ciudad, se proyecta un modelo que sitúa a las personas en el centro del diseño urbano, con protagonismo del transporte público, las zonas verdes y la tecnología al servicio del ciudadano. Un proyecto con potencial único, que generará 350.000 empleos, aportará 10.500 viviendas y dotará de una imagen icónica a la capital con un Distrito de Negocios de última generación, proyectando a Madrid internacionalmente. Del total de viviendas previstas, el 38% estará a disposición del Ayuntamiento para impulsar sus políticas de acceso a la vivienda.

Crea Madrid Nuevo Norte is the urban regeneration company spearheading Madrid Nuevo Norte, the capital's large renovation project.

As the main private developer of this project led by Madrid City Hall, we aim to leave a socially, economically and environmentally sustainable city model to future generations. This public-private partnership project is built on a broad institutional, political and social consensus.

This people-centred urban design model focuses on the complete renovation of Chamartín station and integration of railway land into the city, with a notable role in public transport and green areas and technology serving citizens. This project has a unique potential and will create up to 350,000 jobs. It will add 10,500 homes and a cutting-edge CBD that will become a new iconic international landmark for Madrid. It should be noted that 38% of the total housing planned will be available to the City Council to promote its housing policies.



DAZIA CAPITAL - DARYA HOMES

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Alfonso XII, 32, 1º Izq. 28014 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 900 441 111

info@daryahomes.com

www.daziacapital.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2013

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Daniel Mazin

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Leticia Pérez Márquez. Director General
- Juan Carlos Castiella. CFO
- Blanca Melero. Directora de Promociones
- Alejo Molina. Director de Transacciones Inmobiliarias
- Inés Turégano. Directora Comercial
- Ana Jiménez. Ventas y Marketing

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 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 company specializing in the Spanish residential sector. Since 2013, it has developed 36 projects with over 3,000 homes under its brand Darya Homes, focusing on value-added developments in strategic locations. Its commitment to quality housing with environmental awareness is evident in developments like Alcalá 141, Almagro Residences, Hermosilla 67, and others in Madrid, Barcelona, and the Costa del Sol. Dazia Capital operates in all areas of the residential sector, including development for sale (Build to Sell) and rent (Build to Rent), as well as innovative projects in flex living and co-living. Additionally, it invests in and manages premium serviced rental apartments under the Darya Living brand and explores affordable rental solutions to meet market trends and society's growing needs.



Deklara

obras y actividades

ECU (Entidad Colaboradora Urbanística)

- ✓ Más de 6.000 licencias y declaraciones responsables desde 2014
- ✓ Conforme a normativa y sin retrasos. Tramitación ágil y eficaz
- ✓ ECU autorizada en todos los municipios de la Comunidad de Madrid

TU SOCIO EN LICENCIAS



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

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. Desde 2014, 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. Since 2014, 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

🌐 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.



DIRECCIÓN ADDRESS

CONTACTOS CONTACT DETAILS

+34 915 530 404

✉ adinor@euroadinor.es

 www.adinor.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

1998

EUROADINOR es una correduría especialista 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 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
- Responsabilidad Civil General/Responsabilidad Civil Profesional

EUROADINOR is a brokerage specialised in covering the insurance needs of housing development with more than 25 years of experience. We have our own technical team which allows us to carry out an exhaustive study of the risks, guaranteeing 95% success in our operations. We work closely with the majority of insurance companies in the market, which has allowed us to develop a wide range of complementary products that cover the needs of our clients such as:

- Urbanisation guarantees, especially for Compensation Boards.
- Guarantees for amounts on account: compulsory insurance from the moment the building permit is obtained.
- Insurance prior to the building permit: product that guarantees purchasers the amounts advanced before the building permit is obtained.
- Bonds to guarantee swaps
- Guarantees in favour of the administrations
- Ten-year/Triennial Insurance
- General Liability/Professional Liability



GESTILAR

GESTILAR

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ José Antonio Fernández Ordóñez, 40 , Edificio 5, Oficinas
10-13. 28055 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 913 697 450
✉ info@gestilar.com
🌐 www.gestilar.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2009

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Javier García-Valcárcel

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• Raúl Guerrero Juanes. Director General
• Pablo Guillamón. Director General Corporativo & CFO
• Alfonso Lacasa. Director Inmobiliario Grupo Gestilar
• Miguel Silmi. Director General Homes by Gestilar

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Gestilar es un grupo de empresas fundado en 2009 sobre la base de un profundo conocimiento de la promoción inmobiliaria de viviendas de obra nueva. Siendo este su negocio core, su amplia oferta engloba también la promoción Build To Rent, el modelo de cooperativa con Cooper by Gestilar y una proptech, cuyo negocio consiste en la compra, renovación y venta de viviendas ya construidas, denominada Homes by Gestilar. En 2019 crea su propia constructora: Gestilar Construcciones.

El producto que promueve Gestilar es exclusivo y diferenciador, atendiendo a las premisas de ubicación, calidad, estética arquitectónica y cuidado de los detalles.

Gestilar is a group of companies founded in 2009 on the basis of a deep knowledge of real estate development of new homes. While this is its core business, its broad offering also includes Build To Rent development, the cooperative model with Cooper by Gestilar and a proptech, whose business consists of the purchase, renovation and sale of homes already built, called Homes by Gestilar. In 2019 it created its own construction company: Gestilar Construcciones.

The product promoted by Gestilar is exclusive and differentiating, based on the premises of location, quality, architectural aesthetics and attention to detail.



gesvalt®

Tu éxito. Nuestro compromiso.

GESVALT.ES



gesvalt®

GESVALT

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo de la Castellana, 164. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 914 576 057

✉ gesvalt@gesvalt.es

🌐 www.gesvalt.es

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Sandra Daza

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Ricardo Martí-Fluxá. Director de Negocio y Desarrollo Corporativo
- Eduardo Sanchís. Director de Negocio y Procesos Bancarios
- Silvia Díez. Directora de Tasaciones
- Itziar Olarreaga. Directora de Advisory Services

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Gesvalt es una compañía de referencia en el sector de la consultoría, valoración y actuaciones técnicas. Su experiencia de más de 30 años, un equipo de profesionales altamente cualificados y el firme compromiso por ofrecer un servicio de máxima calidad, son las claves para convertirse en socios estratégicos de las principales compañías privadas y entidades públicas.

Cuenta con una importante presencia en España, con un total de 18 oficinas que permiten contar con un conocimiento local así como global. Asimismo, tiene implantación en Portugal y Colombia.

Gesvalt cuenta con un equipo especializado en la realización de estudios de viabilidad y modelos de gestión en el sector de promotores: desde el análisis de mercado de oferta y demanda, al Project Monitoring a través de una herramienta on-line que permite monitorizar el estado del proyecto en tiempo real.

Gesvalt is a reference company in the fields of advisory, valuation and technical actions. More than 30 years' experience, a team of highly qualified professionals and the firm commitment to offer a top quality service are the keys to becoming strategic partners of the main private companies and public entities.

The company has a significant presence in Spain, with a total of 18 offices that allow us to have local as well as global knowledge. It also has a presence in Portugal and Colombia.

Gesvalt has a team specialising in the conduct of feasibility studies and management models in the developer sector: from market analysis of supply and demand to Project Monitoring, through an online tool that allows real-time monitoring of the project status.



GRUPO EGIDO

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 916 911 262
✉ info@egido.es
🌐 grupoegido.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

1969

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Francisco Castro Sainero

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Patricia Barbas García. Director General
- José Manuel Sánchez Herranz. Director de Administración
- Pilar Castro Caballero. Director Jurídico
- José Manuel Castro Hervás. Director de Proyectos
- David Castro Díaz. Director Comercial
- José Enrique Castro Sainero. Consejero Delegado
- Manuel Castro Sainero. Consejero Delegado
- José Ángel Castro Caballero. Director de Patrimonio

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo inmobiliario familiar con más de 55 años de historia y más de 26.000 viviendas desarrolladas en su haber.

Nuestra actividad abarca todo el proceso productivo, desde el estudio y análisis de suelos, transformación urbanística de los mismos, construcción, promoción y gestión patrimonial de los inmuebles.

Contamos con estudio urbanístico, de arquitectura y constructora propios, y una cualificada estructura profesional especializada en la gestión patrimonial de activos residenciales, comerciales e industriales.

La continua diversificación estratégica de nuestra actividad y la profesionalización y experiencia en todos los ámbitos de actuación en los que participamos nos ha consolidado como Grupo de referencia en la Comunidad de Madrid.

Disponemos también de compañía propia de fabricación y montaje de elementos arquitectónicos.

Nuestras señas de identidad se centran en ofrecer un servicio integral, apostando por la industrialización de los procesos, la sostenibilidad, y el diseño en todas las promociones.

As a family real estate group with more than 55 years of history, we have developed more than 26,000 homes.

Our activity encompasses the entire production process, from the study and analysis of land, and urban transformation, to the construction, development and asset management of housing.

We have our own urban planning and architecture studio, and construction company. We also have qualified professionals specialised in the management of residential, commercial and industrial assets.

The continuous strategic diversification of our activity, in addition to our experience and professionalisation in all our action areas, has made us the benchmark group in the Community of Madrid.

We also have our own manufacturing company with the assembly of architectural elements.

Our defining feature is the integrated service we offer, focusing on the industrialisation of processes, sustainability, and design, in all our real estate developments.



GRUPO INSUR

DIRECCIÓN ADDRESS

Sede central: C/ Ángel Gelán ,2. 41013 Sevilla
Dirección Territorial: C/ Ayala, 27, 4º izqda. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 954 278 446
✉ info@grupoinsur.com
🌐 grupoinsur.com

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Ricardo Pumar López

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Francisco Pumar López. Director General
- Domingo González Gómez. Director Financiero
- Enrique Ayala Martínez. Director de Promoción Madrid
- Lola Cánovas Sánchez. Directora Gestión Patrimonial
- Raquel Bravo Sánchez. Directora Marketing y Comunicación

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Insur es un grupo inmobiliario patrimonialista y promotor cotizado, con más de 75 años comprometidos 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 118.000 metros cuadrados entre oficinas, hoteles y locales comerciales y 3.000 plazas de aparcamiento. En su actividad de promoción, cuenta con una cartera de 3.862 viviendas en las zonas prime de Andalucía y Madrid y 128.000 metros cuadrados de proyectos de promoción terciaria, de los que 75.555 metros cuadrados están en desarrollo y tres de ellos, los proyectos de oficinas Ágora y Noa en Málaga, y Elever en Madrid (Las Tablas) están en construcción. 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 and developer, with more than 75 years of commitment to people, integrity, innovation and the environment, creating value for all its stakeholders. It is the leader in property management in Andalusia with a portfolio of 118,000 square metres of office, hotel and retail space and 3,000 parking spaces. In its development activity, it has a portfolio of 3,862 homes in prime areas of Andalusia and Madrid and 128,000 square metres of tertiary development projects, of which 75,555 square metres are under development and three of them, the Ágora and Noa office projects in Malaga, and Elever in Madrid (Las Tablas) are under construction. It has a differential business model with which it contributes to the creation of life projects, inspiring and improving people's wellbeing.



HERCESA

DIRECCIÓN ADDRESS

Plaza de Europa, 3. 19002 Guadalajara

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 949 100 500

✉ hercesa@hercesa.com

🌐 hercesa.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

1975

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Juan José Cercadillo García

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Juan José Cercadillo Calvo. Consejero Delegado
- Luis Francisco Guijarro Martínez. Director General
- Montse Cercadillo Calvo. Directora Inmobiliaria
- Alejandro Solano Gallego y Gregorio Castillo Sampedro. Directores de Negocio, Patrimonio e Inversiones
- Pedro Herrera y José Luis Fernández del Viso. Directores de Operaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En 2025 Hercesa está de celebración, cumple 50 años ilustrados con tres o's o puntos suspensivos metáfora del impulso para seguir muchos años más.

Hercesa es una empresa orgullosamente familiar que, desde que Juan José Cercadillo García la creara en 1975, mantiene su filosofía de poner a las personas en el centro, con fidelidad a su equipo de más de 500 profesionales, a sus colaboradores habituales y a unos clientes renovados generación a generación.

En 2025 Hercesa entrega su vivienda 30.000, 8.500 de ellas de precio asequible y cuenta con una cartera de suelo de más de 9.000 viviendas. En la actualidad opera en todas las fases de su sector: residencial, comercial, logístico, terciario, industrial y patrimonial y, desde 2002, Fundación Hercesa ha facilitado el acceso al mercado laboral a 3.100 alumnos.

Su experiencia acumula 50 millones de m² de suelo gestionado, más de 4 millones de m² de suelo terciario logístico e industrial y 500 activos inmobiliarios en alquiler. Además, Hercesa Internacional, opera en 7 países, añadiendo negocio fuera de España.

In 2025 Hercesa is celebrating its 50th anniversary, graphically represented by three o's or an ellipsis, a metaphor for the drive to continue for many more years.

Hercesa is a proudly family-run company that has maintained its philosophy of putting people at the center since Juan José Cercadillo García created it, remaining committed to its team of more than 500 professionals, its regular collaborators and customers that have remained loyal to the company.

As of 2025 Hercesa will have delivered 30,000 homes, 8,500 of them in the affordable housing sector, and will have a land bank of more than 9,000 homes. It currently operates in all stages of the sector: residential, commercial, logistics, tertiary, industrial and property and, since 2002, the Hercesa Foundation has provided access to the labor market for 3,100 students.

Its experience amounts to 50 million square meters of managed land, more than 4 million square meters of tertiary, logistics and industrial land and 500 real estate assets for rent. Hercesa International operates in 7 countries, adding business outside of Spain.



IMPULSA

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

CONSEJEROS EJECUTIVOS CHIEF EXECUTIVE OFFICERS

- Miguel Ángel Ramos Sánchez
- Lorenzo Humanes Lledó

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Virginia Molinero Serna. Directora de Gestión
- Ramón Triguero González. Director Técnico

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Impulsa desarrolla su actividad en el ámbito de la promoción creando, desarrollando y gestionando proyectos urbanísticos. Empresa multidisciplinar cuyo objetivo principal es gestionar negocios residenciales viables, con la mejor rentabilidad y compromiso social. Un modelo de trabajo basado y orientado en una experiencia de 4 décadas adquirida en las distintas sociedades que conforman el Grupo.

Un grupo de empresas formado por un equipo de más de 100 personas en Madrid, Cataluña, Andalucía y Colombia, con la más alta capacidad de gestión, resolución de dificultades, creación y cumplimiento de objetivos, profesionalidad, servicio al cliente y riguroso cumplimiento de los plazos en todas las áreas de trabajo donde participamos.

Esa es nuestra fórmula del éxito. Seguimos esforzándonos cada día para que seamos reconocidos en el sector inmobiliario como un grupo de empresas de garantía y fiable. Una empresa con la suficiente credibilidad ante las entidades bancarias para obtener financiación en cada proyecto en el que participa y desarrolla.

Impulsa is engaged in the promotion sector by creating, developing, and managing urban projects. It is a multidisciplinary company whose main objective is to manage viable residential businesses with the best profitability and social commitment. Its work model is based on a 4-decade experience acquired in the different societies that make up the Group.

The Group is composed of a team of more than 100 people in Madrid, Catalonia, Andalusia, and Colombia, with the highest management capacity, problem-solving skills, goal creation and achievement, professionalism, customer service, and rigorous compliance with deadlines in all areas where we participate.

This is our formula for success. We continue to strive every day to be recognized in the real estate sector as a reliable and guaranteed group of companies. An entity with sufficient credibility before financial institutions to obtain financing for each project in which it participates and develops.



JARQUIL

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Arte, 21, 2º B. 28033 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 911 108 610

✉ madrid@jarquil.com

🌐 jarquil.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

1986

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
- Carlos Santamaría Gutiérrez. Director de Recursos Humanos

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Con 40 años de experiencia, JARQUIL basa su filosofía en el cumplimiento estricto de sus compromisos, con un servicio de construcción innovador y sostenible. Cuenta con delegaciones en Madrid, Sevilla, Málaga, Almería y Melilla. En total, ha acometido más de 2000 obras y cuenta con una plantilla fija de 600 personas.

JARQUIL ejecuta obras de construcción y rehabilitación de cualquier tipología y volumen, tanto públicas como privadas: obra civil, edificación industrial y logística, promociones inmobiliarias, hoteles o infraestructuras deportivas.

En Madrid, inició su andadura en 2012, donde ha demostrado su versatilidad en más de 70 obras de distinta tipología, tamaño y ubicación, públicas y privadas: residenciales, infraestructuras civiles, centros de mayores, hoteles, hospitales, pabellones polivalentes, obras viarias y de saneamiento. Cuenta actualmente en Madrid con un equipo de 50 personas, dirigido por José María Carretero.

La solvencia, calidad, experiencia, compromiso, atención al detalle y cercanía al cliente definen nuestro trabajo.

With 40 years of experience, JARQUIL bases its philosophy on the strict fulfillment of its commitments, offering an innovative and sustainable construction service. It has offices in Madrid, Seville, Malaga, Almería, and Melilla. In total, it has completed more than 2,000 projects and has a permanent staff of 600 people.

JARQUIL executes construction and renovation projects of any type and size, both public and private: civil engineering, industrial and logistics buildings, real estate developments, hotels, and sports facilities.

It began operations in Madrid in 2012, where it has demonstrated its versatility in more than 70 projects of different types, sizes, and locations, both public and private: residential projects, civil infrastructure, senior centers, hotels, hospitals, multipurpose pavilions, road and sanitation projects. It currently has a team of 50 people in Madrid, led by José María Carretero.

Reliability, quality, experience, commitment, attention to detail, and customer service define our work.



JUNTA DE COMPENSACION LOS CERROS

DIRECCIÓN ADDRESS

Carretera M-45, salida Km. 27. 28052 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

✉ info@loscerros.es

🌐 www.loscerros.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2014

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Miguel Díaz Batanero

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• Alejandro Fernández Díaz de Lope Díaz. Vicepresidente Junta de Compensación

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

La Junta de Compensación Los Cerros se constituyó el 22 de octubre de 2013 y quedó inscrita en el Registro de Entidades Urbanísticas Colaboradoras de la Comunidad de Madrid el 20 de mayo de 2014. Su objeto es la ejecución del planeamiento urbanístico del Sector UZPp 02.02 "Desarrollo del Este – Los Cerros", asumiendo la directa responsabilidad de la realización de las obras de urbanización y la equidistribución de derechos en este ámbito bajo el control y supervisión del Ayuntamiento de Madrid.

Los Cerros es el último desarrollo urbanístico de la estrategia del sureste de Madrid, perteneciente al distrito de Vicálvaro. Cuenta con una superficie de 470 hectáreas integrando la construcción de 14.276 viviendas con la mayor superficie de zonas verdes públicas de la capital: 170 hectáreas superando al parque del Retiro. Se sitúa entre los municipios de Coslada, El Cañaveral y San Fernando de Henares. Además, se encuentra integrado en los espacios naturales del Cerro de la Herradura, la Vega del Río Jarama y el proyecto municipal del Bosque Metropolitano.

The Los Cerros Compensation Board was constituted on 22 October 2013 and was registered in the Register of Collaborating Urban Development Entities of the Community of Madrid on 20 May 2014. Its purpose is the execution of the urban planning of Sector UZPp 02.02 'Desarrollo del Este - Los Cerros', assuming direct responsibility for the execution of the urban development works and the equidistribution of rights in this area under the control and supervision of the Madrid City Council.

Los Cerros is the latest urban development of the south-east strategy of Madrid, belonging to the district of Vicálvaro. It has a surface area of 470 hectares integrating the construction of 14,276 homes with the largest area of public green areas in the capital: 170 hectares, surpassing the Retiro Park. It is located between the municipalities of Coslada, El Cañaveral and San Fernando de Henares. It is also integrated into the natural spaces of Cerro de la Herradura, the Vega del Río Jarama and the municipal project of the Metropolitan Forest.



BERROCALES

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

La Junta de Compensación es la Entidad Urbanística Colaboradora, cuyos objetivos son la reparcelación y la urbanización del nuevo barrio de Berrocales.

Ubicado al sureste de Madrid, justo en el límite de la ciudad, cuenta con una extensión de 8.305.818 m² y es uno de los proyectos más grandes y ambiciosos del sureste de la ciudad de Madrid donde tendrán cabida 22285 viviendas, 2 millones de m² de zonas verdes, área de negocios, zona industrial y espacio para equipamientos, educativos, sanitarios y deportivos.

Considerando las tres fases del proyecto (urbanización, edificación y explotación), Berrocales contempla una inversión acumulada de 5.279 millones de euros, generará 167.000 empleos acumulados y un impacto total en el PIB de la ciudad de Madrid y de la Comunidad de Madrid cifrado en más de 8.700 millones de euros (*) según el estudio de impacto económico realizado por PwC. De las más 22285 viviendas del proyecto, la mitad serán de régimen de protección pública, 6994 de precio tasado y 4241 de protección oficial. Y más de 11000 de régimen libre. Ahora Madrid empieza aquí.

The Compensation Board is the Collaborating Urban Entity, whose goal are the reparelling and urban development of the new Berrocales neighbourhood.

Located just outside the city limits of Madrid to the southeast, it has a total area of 8,305,818 m² and is one of the largest and most ambitious projects in the area to the southeast of Madrid, with 22,285 residences, 2 million m² of green spaces, a business park, an industrial estate and space for educational, health and sports facilities for the community.

Considering the three project phases (urban development, construction and operation), Berrocales involves a total investment of €5.28 billion. It will generate 167,000 jobs and have a total impact on the GDP of the city and Community of Madrid of more than €8.7 billion (*), according to the economic impact study conducted by PwC. Of the more than 22,285 residences planned for the project, half will be for subsidized housing, 6,994 for housing at a fixed price and 4,241 for social housing. And more than 11,000 will be for private housing. Madrid, now begins here.



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

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 espíritu emprendedor, la creación 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 carácter 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.



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

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Marco Colomer Barrigón

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- 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 grado de 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, atención al cliente y servicio postventa. Todo ello con equipos propios.

Produce viviendas de primera y segunda residencia, desarrollos turísticos, hoteles, centros comerciales, oficinas, residencias de tercera edad, locales, gestión de cooperativas, "build to rent", etc.

La transformación digital en Pryconsa avanza con paso firme, redefiniendo la relación con sus clientes a través de tecnología y datos.

Todo ello con equipos propios. Lo que le ha permitido entregar más de 75.000 viviendas en su historia.

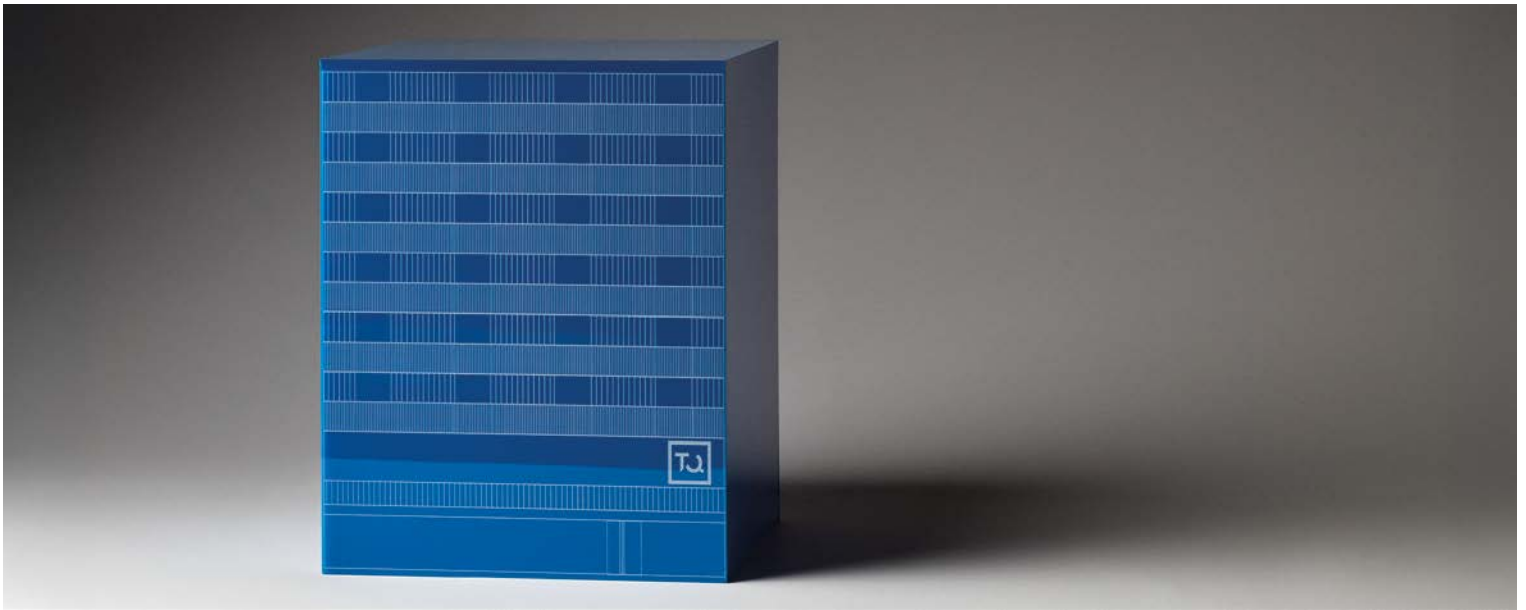
Pryconsa, founded in 1965, is the leading real estate development company in Madrid, recognized for its strong market presence, extensive experience, diversification, and continuous growth.

Pryconsa encompasses the entire value chain in the sector, from the acquisition of raw land, urban planning management, and architectural project design to construction, commercialization, and final product sales, including marketing, advertising, customer service, and after-sales support—all carried out by in-house teams.

The company develops primary and secondary residences, tourism projects, hotels, shopping centers, office buildings, senior living residences, commercial spaces, cooperative housing management, "build to rent" projects, and more.

Pryconsa is making significant strides in digital transformation, redefining its relationship with customers through technology and data.

All of this is achieved with in-house teams, enabling the company to deliver over 75,000 homes throughout its history.



TQ EUROCREDIT BCN

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Lagasca, 26, 1-D. Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 915 661 540

✉ madrid@tqueurocredit.com

🌐 tqueurocredit.com

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2006

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Antoni Quinatana

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 19 años de experiencia, ha financiado más de 672 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 Acquisitions 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 19 years of experience, TQ Eurocredit has financed over 672 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.

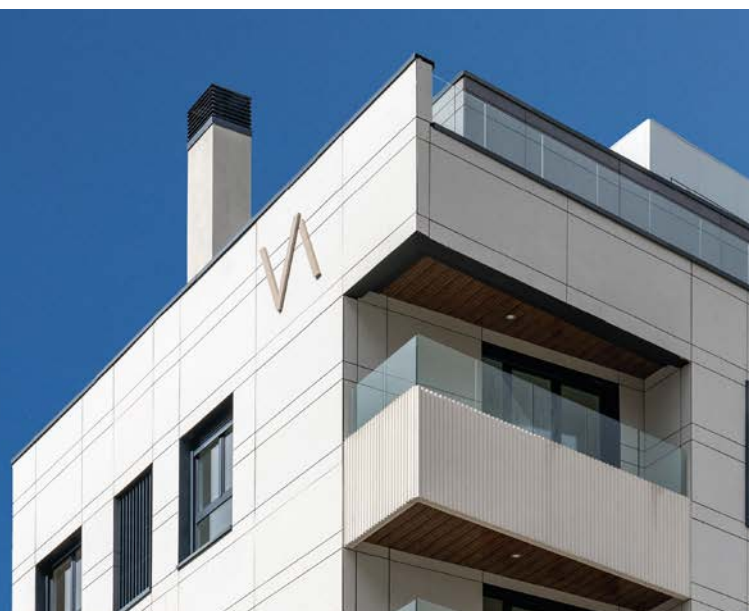
The developer loan funds real estate projects at various stages, with conditions tailored to the development cycle and agility in structuring, analysis, and disbursement.

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.



IMPULSANDO EL CAMBIO QUE CONSTRUYE EL MAÑANA



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

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

2007

PRESIDENTE CHAIRMAN

Juan Antonio Gómez-Pintado

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Patricia Hernández Cobo. CEO
- Daniel Cuervo. Director general Corporativo y de Negocio
- Rosa Peña. Directora General de Operaciones
- Sandra Llorente Monleon. Directora de Innovación

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, sostenibilidad y eficiencia, buscando mejorar la calidad de vida y transformar el sector de la construcción.

La empresa apuesta por la industrialización y descarbonización en sus proyectos, aplicando la metodología BIM para asegurar precisión en el diseño y ejecución. Sus promociones cuentan con las mejores calificaciones energéticas y sistemas constructivos avanzados, creando espacios innovadores con zonas comunes que fomentan la interacción y el bienestar.

Con presencia en Madrid y Andalucía, VÍA ÁGORA sigue 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, aiming to improve the quality of life and transform the construction industry.

The company focuses on industrialization and decarbonization 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.



011H SUSTAINABLE CONSTRUCTION

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Pujades, 77, 4-2. 08005 Barcelona

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

011h es una empresa tecnológica dedicada a transformar el sector de la construcción, fundada en 2020 por Lucas Carné y José Manuel Villanueva junto a otros socios.

Su modelo se basa en tres pilares: la construcción industrializada mediante piezas prefabricadas, una red de proveedores integrados que garantiza una cadena de suministro sólida y escalable, y la digitalización completa de todo el proceso constructivo.

Esta propuesta ya ha sido validada en proyectos como Habitat Hospitalet (Barcelona), con 8 viviendas junto a Renta Corporación; Fioresta (Alicante), 51 viviendas con AEDAS Homes; Casernes (Barcelona), 56 viviendas de protección oficial con IMHAB; y en obras en curso como Distrito Z (Málaga), 73 viviendas con Terra Green Living; Mar de Calonge (Girona), 54 viviendas con Culmia; e Ilex (Valencia), 68 viviendas con AEDAS Homes. Y con capacidad para hacer más de 600 viviendas en 2026/27.

En 011h trabajamos para hacer de la construcción una actividad más sostenible, eficiente y asequible.

011h is a technology company dedicated to transforming the construction sector, founded in 2020 by Lucas Carné and José Manuel Villanueva along with other partners.

Its model is based on three pillars: industrialized construction using prefabricated components, a network of integrated suppliers that ensures a solid and scalable supply chain, and the full digitalization of the entire construction process.

This approach has already been validated in projects such as Habitat Hospitalet (Barcelona), with 8 homes in partnership with Renta Corporación; Fioresta (Alicante), 51 homes with AEDAS Homes; Casernes (Barcelona), 56 affordable housing units with IMHAB; and ongoing developments like Distrito Z (Málaga), 73 homes with Terra Green Living; Mar de Calonge (Girona), 54 homes with Culmia; and Ilex (Valencia), 68 homes with AEDAS Homes. With the capacity to build over 600 homes in 2026/27.

At 011h, we work to make construction a more sustainable, efficient, and affordable activity.



ACP LEVEL

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 917 454 620
✉ info@acp-level.es
🌐 www.acp-level.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Rafael Muñoz Toledo. Chairman
- Antonio Alfonso. CEO
- Ana Muñoz Rey. COO & CMO
- María Antonia Pascual. Director Jurídico
- Javier Roig. Project Management
- Ana de la Jara. Land Development Director
- Javier Poole. Directora Técnica
- Julian López. Hiring Manager
- Ángel Martín. Director General de RRHH & IT

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 40 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 40 years, covering all current needs and anticipating those of the future.

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, Planta 6. Edificio Goialde. 31195 Aizoáin. Navarra

CONTACTOS CONTACTS

+34 948 260 116

acr@acr.es

www.acr.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Michel Elizalde Elizalde. CEO
- Guillermo Jiménez Michavila. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ACR es una constructora española que tiene el propósito de liderar la transformación de la construcción hacia una industria. Comprometida con la sostenibilidad en todas sus vertientes, apuesta firmemente por la industrialización como palanca de cambio en el sector. En este sentido, ha formalizado alianzas estratégicas para la implantación de diversos sistemas industrializados en sus obras, entre las que destaca el sistema híbrido de madera desarrollado por CREE Buildings, del que es partner en España.

Con una trayectoria de más de 50 años, ACR ha desarrollado más de 35.000 viviendas o habitaciones, 10.000 de ellas en los últimos 7 años. Destaca por los numerosos proyectos no residenciales, como diversas tipologías de flex living, residencias de estudiantes y ancianos, edificios industriales, hoteleros, o sociosanitarios, entre otros. Su sentido de la colaboración es un pilar estratégico que se concreta en 1 IPD completado y más de 20 procesos colaborativos.

ACR cuenta con cinco delegaciones en Madrid, Navarra, Castilla y León, País Vasco y Aragón.

ACR is a Spanish construction company committed to leading the transformation of the construction sector into a true industry. Dedicated to sustainability in all its aspects, the company strongly advocates for industrialization as a key driver of change in the sector. In this regard, ACR has established strategic alliances to implement various industrialized systems in its projects, notably the hybrid timber system developed by CREE Buildings, for which it is the official partner in Spain.

With a trajectory spanning over 50 years, ACR has developed more than 35,000 housing units or rooms, 10,000 of them in the last seven years. The company stands out for its numerous non-residential projects, including various types of flex-living spaces, student and senior residences, industrial buildings, hotels, and healthcare facilities, among others. Collaboration is a strategic pillar for ACR, reflected in one completed IPD (Integrated Project Delivery) and more than 20 collaborative processes.



ACTIVUM

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Velázquez, 47, 7D, Salamanca. 28001 Madrid

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Antonio Lodeiro. CEO
- Cristina Balaguer. Directora General

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. Somos el vínculo entre oportunidades y decisiones acertadas. 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 de activos, Build to Rent, Marketing Inmobiliario, Contact Center Comercial, Property Management, Consultoría, Project Management e Inversiones.

Datos clave:

30 años en el sector. 17 años de media del equipo directivo. 8.500 viviendas en gestión (2025). 57 promociones activas

Sincronizamos el hoy, visionamos el mañana.

30 years of experience in managing residential real estate projects have made us a strategic partner for developers, investment funds, family offices, private investors, and asset owners. We are the link between opportunities and smart decisions. At Activum, we offer personalized, flexible services adapted to new trends. We turn real estate challenges into efficient solutions through our key areas: Asset Commercialization, Build to Rent, Real Estate Marketing, Commercial Contact Center, Property Management, Consulting, Project Management, and Investments.

Key Figures:

30 years in the industry. 17 years average tenure of the management team. 8,500 homes under management (2025). 57 active developments

We synchronize today, envision tomorrow.



ADRISA SIETE

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 913 817 240
✉ administracion@adrisa.es
🌐 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 localiza en 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

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 914 321 354
✉ info@aelca.es
🌐 www.aelca.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• Javier de Oro. Consejero Delegado
• Pilar Escobar. Director de Expansión y Urbanismo
• Francisco Cordero. Director del área de Planificación y Finanzas
• María Jesús Larraz. Director del Área de Servicios Jurídicos, Mercantil y Control Interno
• Fernando Arboledas. Director de Producción
• Miguel Ángel Revenga. Director Negocio
• Javier Muro. Director de Servicios

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 doce 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.

Founded in 2012, Aelca is a company specialised in the integrated management of third-party assets, and differentiated by its real estate developer DNA and expertise covering the entire cycle: planning and land management, project design, commercialisation, delivery and after-sales. The company is known for its proven track record, professionalism and good results.

With twelve branches operating nationally, Aelca's multidisciplinary team has more than 20 years' experience in the sector, placing the client at the centre of its strategy. Its slogan 'Let's think about your home' (pensemos tu casa), reflects a clear vocation to serve and its constant communication with the client, which makes it possible for all designs to focus on satisfying their needs.

Within its clear vocation to serve, the area of expansion and urban planning also stands out for its integrated service, thanks to the company's multidisciplinary team.



ALL GPM

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Poeta Joan Maragall, 23. 28020 Madrid
Delegaciones: Madrid, Barcelona, Málaga, Alicante, Pamplona, A Coruña

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 935 530 880
✉ administracion@allgpm.es
🌐 allgpm.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- José Nievas. Socio Fundador y Director General
- Miguel Ángel Berengué. Socio Cofundador Director
- Alberto Yagüe. Director de Desarrollo de Negocio
- Laura de La Fuente. Directora Técnica
- Marta González. Directora de Administración



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

ALL Global Project Management surge en 2005 como precursor de la Dirección Integrada de Proyectos en España y con la intención de aplicarla, desde la cercanía y la experiencia, en los proyectos de Promotores, Services y Fondos Inmobiliarios, así como en el resto de Clientes de otros Sectores y Actividades como son el Retail, terciario, hotelero y el Industrial entre otros.

Implantamos para nuestros Clientes, un servicio a medida de la estructura y necesidades de cada compañía, personalizándolo con la aplicación del Project Management, el Global Engineering y el Lean Construction como sistemas de gestión. Utilizamos la integración en BIM de los proyectos como herramienta, así como Sistemas y Certificaciones de Sostenibilidad para conseguir esa diferenciación que el producto necesita en el mercado.

Nuestra visión Global de todo el proceso hace que podamos coordinarnos con todos los agentes en cualquier estado del proyecto y Focalizarnos en el mismo.

ALL Global Project Management was founded in 2005 as a precursor of Integrated Project Management in Spain and with the intention of applying it, based on proximity and experience, to the projects of Developers, Services and Real Estate Funds, as well as other Clients in other Sectors and Activities such as Retail, tertiary, hotel and Industrial, among others.

We implement for our Clients, a service tailored to the structure and needs of each company, customising it with the application of Project Management, Global Engineering and Lean Construction as management systems. We use BIM integration of projects as a tool, as well as Sustainability Systems and Certifications to achieve the differentiation that the product needs in the market.

Our global vision of the whole process means that we can coordinate with all the agents at any stage of the project and focus on it.

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Alta Real Estate es un promotor inmobiliario multisectorial con una dilatada experiencia de 30 años en el mercado. Actualmente su actividad está focalizada en los segmentos de Living (Residencias de Estudiantes, Flex Living y Residencias de Mayores) y Logístico en España, los más dinámicos y solicitados en el mercado inmobiliario actual. A lo largo de los últimos años, hemos desarrollado un pipeline de más de 3.000 camas entregadas o en construcción en los sectores Living. También hemos gestionado el desarrollo de dos grandes centros logísticos, de 1.000.000 de m² y 600.000 m², respectivamente.

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, la solicitud de licencias y la construcción. Desde nuestra fundación, 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 multisector real estate developer with an extensive experience of 30 years in the market. We are currently focused on the Living (PBBSA, Flexible Living and Senior Housing) and Logistics sectors in Spain. We are active in all of these segments, which comprise some of the most dynamic and sought-after asset classes in today's real estate market. Over the past years, we have built a pipeline of over 3,000 purpose-built beds either delivered or under development across the Living sectors. We have also managed the development of two Logistics project comprising 1,000,000 m² and 600,000 m², respectively.

We are a recognized expert in end-to-end development management. From land sourcing to building completion, including deal analysis and execution, architectural design, licensing applications and construction. Since our foundation, 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

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 600 profesionales, de los cuales, más de 400 son abogados.

Andersen Iberia is a multidisciplinary law firm specializing in high value-added legal services, offering comprehensive advice across all areas of business law. In Spain, it has offices in Madrid, Barcelona, Valencia, Seville, Málaga, and Bilbao, while in Portugal, it is present in Lisbon and Porto. The firm currently has a team of over 600 professionals, including more than 400 lawyers.



AON

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Velázquez, 86D. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

✉ nahum.martinez@aon.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• Begoña Muñoz Orgaz. Directora Real Estate

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Acerca de Aon

Aon plc (NYSE: AON) existe para dar forma a las mejores decisiones, para proteger y enriquecer la vida de las personas en todo el mundo. Nuestros profesionales ofrecen a nuestros clientes en más de 120 países y soberanías asesoría y soluciones que les aportan la claridad y la confianza para tomar las mejores decisiones con el fin de proteger y hacer crecer su negocio.

En España, Aon es líder desde 1929 gracias a una estrategia orientada a satisfacer las necesidades de nuestros clientes. En Aon España invertimos constantemente en nuevas ideas y soluciones, y estamos orgullosos de haber sido pioneros en muchas de las iniciativas que se han convertido en referencia dentro de la gerencia de Riesgos y la consultoría de Recursos Humanos en nuestro país.

Aon España cuenta con la mayor red de servicio del sector integrada por 22 oficinas y un equipo de casi 1.000 profesionales que conocen en profundidad los mercados nacionales e internacionales y tienen experiencia en todos los sectores de actividad.

Aon plc (NYSE: AON) exists to shape better decisions, to protect and enrich the lives of people around the world.

Our professionals offer our clients in more than 120 countries and territories advice and solutions that give them the clarity and confidence to make the best decisions to protect and grow their business.

In Spain, Aon has been a leader since 1929 thanks to a strategy focused on meeting our clients' needs. At Aon Spain, we constantly invest in new ideas and solutions, and we are proud to have pioneered many of the initiatives that have become benchmarks in Risk Management and Human Resources consulting in our country.

Aon Spain has the largest service network in the sector, comprising 22 offices and a team of nearly 1,000 professionals with in-depth knowledge of the national and international markets and experience in all sectors.



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

- Alejandro Schuvaks. Founder & Managing Partner
- Carlos Alberto Zucchi. CEO
- Marta Furones. Director General de Negocio
- Javier Romero. Director Financiero
- Maria Olivo. Directora de Operaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ARGIS Living es la promotora inmobiliaria del fondo internacional ARGIS, con más de 10 años de experiencia en el sector inmobiliario español. La compañía está especializada en el desarrollo de proyectos innovadores y sostenibles que ofrecen soluciones habitacionales adaptadas a las necesidades actuales del mercado.

Comprometidos con la creación de espacios únicos que mejoran la calidad de vida, ARGIS Living apuesta por una estrategia que integra sostenibilidad, eficiencia energética y tecnología. Sus promociones destacan por su ubicación en zonas estratégicas y su capacidad para contribuir al desarrollo urbano.

Respaldata por la experiencia y solidez de ARGIS, con más de 200.000 metros cuadrados desarrollados en proyectos inmobiliarios destinados a la venta, el alquiler y el sector turístico, ARGIS Living continúa liderando el mercado a través de proyectos que combinan innovación, diseño y responsabilidad medioambiental, generando valor tanto para sus clientes como para el entorno en el que opera.

ARGIS Living is the real estate developer of the ARGIS International Fund, with more than 10 years of experience in the Spanish real estate sector. The company specialises in the development of innovative and sustainable projects that offer housing solutions adapted to current market needs.

With the aim of creating unique spaces that improve the quality of life, ARGIS Living is committed to a strategy that integrates sustainability, energy efficiency and technology. Its developments stand out for their location in strategic areas and their ability to contribute to urban development.

Backed by the experience and solidity of ARGIS, with more than 200,000 square metres developed in real estate projects for sale, rental and the tourism, ARGIS Living continues to lead the market with projects that combine innovation, design and environmental responsibility, generating value for both its clients and the environment in which it operates.



ARRENTA CORREDURÍA DE SEGUROS

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Hermosilla, 28, 1º. 28001 Madrid

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

Corredor de seguros líder en Seguros de Impago de Alquiler y especialistas en Seguros Inmobiliarios: Multirriesgo, Hipotecas, Comercios y Oficinas, Comunidades, Responsabilidad Civil, Caucción, Defensa Jurídica y más. Nuestra labor consistente en negociar con las compañías aseguradoras los mejores precios y coberturas del mercado permitiéndonos ofrecer cualquier seguro para cada momento, cliente y circunstancia.

Nos destacamos como líderes en el campo de seguros de Protección de Alquiler con la oferta más amplia del mercado, así como un departamento especializado en gestión de siniestros propio.

Los años de experiencia y especialización hacen que Arrenta sea el colaborador perfecto para promotores, SOCIMIs, fondos y grandes tenedores.

Leading insurance broker in rent non-payment insurance and specialists in real state insurances: Houses, Mortgages, Shops and Offices, Communities, Civil Liability, Surety, Legal Defense and more. Our work consists of negotiating with the insurance companies the best prices and coverage in the market, allowing us to offer any insurance for every moment, client and circumstance.

We stand out as leaders in the field of Rental Protection insurance with the widest offer on the market, as well as our own specialized claims management department.

Years of experience and specialization make Arrenta the perfect partner for developers, SOCIMIs, funds and large holders.



ASG HOMES

ASG HOMES

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Zurbano 34, 2º Izqda. 28010 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 917 378 735

✉ info@asg-homes.com

🌐 www.asg-homes.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Víctor J. Pérez Arias. CEO
- Alberto Morán. Director General
- Elisa Cendrero. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ASG Homes es de los mayores operadores del mercado inmobiliario residencial español, que opera con fondos de terceros.

Tiene 3.200 viviendas en desarrollo en 17 promociones repartidas, entre otras localizaciones, en Madrid, Málaga, Sevilla, Salamanca, Valencia y Alicante.

Su gran solvencia, acompañada de un gran equipo humano altamente cualificado y especializado, han sido las claves de su expansión y consolidación como una de las compañías de mayor proyección de futuro a nivel 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. La compañía continúa creciendo y cumpliendo con sus objetivos para adaptarse a las demandas reales del mercado en cada momento.

ASG Homes is one of the largest operators in the Spanish residential real estate market, operating with third-party funds.

It has 3,200 homes under development 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 as one of the companies with the greatest future projection at a national level.

ASG Homes is committed to the development of unique promotions that combine the highest quality standards with a careful and singular design.



AURORA

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 915 968 029

✉ comunicacion@aurora-homes.es

🌐 www.aurora-homes.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Ignacio Moreno Carnero. Fundador y CEO
- Eloísa Moreno Pérez. Directora Corporativa y Jurídica
- Miguel Ángel Herranz García. Director Financiero
- Carmelo Pérez Lozano. Director Comercial y de Inversiones
- David Lanzo. Director de Producción
- Juan Ripoll. Director de Promociones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Con sede en Madrid, Aurora es una promotora inmobiliaria focalizada principalmente en obra nueva residencial para venta y para alquiler, así como en la gestión de cooperativas.

Fundada a comienzos de 2022 por Ignacio Moreno, reconocido profesional en el sector con más de 20 años de experiencia liderando proyectos inmobiliarios en España, la estrategia de Aurora (antes, Aurquia) se centra en diseñar y construir viviendas funcionales, de calidad y asequibles, tanto en venta como en alquiler, guiados por el firme compromiso de facilitar el acceso a la vivienda. Su propósito final es desarrollar un proyecto de crecimiento económico sostenible y escalable en las regiones donde ubica sus proyectos.

Actualmente, Aurora cuenta con suelo para desarrollar más de 1.500 viviendas en todo el territorio nacional, de las cuales más de 1.000 se ubican en la Comunidad de Madrid, con una clara apuesta por los nuevos desarrollos del sureste (Los Berrocales y Los Cerros principalmente).

Aurora Homes is a real estate developer specialising in the development, management and commercialisation of new residential housing for sale and rent, as well as project management for third parties. It currently has land to develop more than 1,500 homes in Spain, spread across Madrid, the Canary Islands and Andalusia.

Founded in early 2022 by Ignacio Moreno, a renowned professional in the sector with more than 20 years of experience leading real estate projects in Spain, Aurora's strategy focuses on designing and building functional, quality and affordable housing, both for sale and rent, guided by a firm commitment to facilitate access to housing. Its ultimate aim is to develop a sustainable and scalable economic growth project in the regions where its projects are located.

básico

real estate

BÁSICO REAL ESTATE

DIRECCIÓN ADDRESS

Avenida de Manoteras, 46bis, Planta 3ª A y B. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

✉ info@basico.es

🌐 www.basico.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• Rafael Valderrábano. Fundador

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

Integral and spherical management of real estate assets for sale and for rent.

Básico Real Estate as a manager and advisor specialized in the real estate market, offers customized 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, maximizing their investments and solving complicated 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 Auditoría
- Raúl López. 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 166 países y con una red de más de 1800 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, salidas a bolsa para promotores y socimi, gestión de riesgos y cumplimiento regulatorio.

El 92% de nuestros clientes nos recomiendan como su asesor de referencia*, construyendo con ellos relaciones duraderas y sólidas en el tiempo.

*Estudio de satisfacción de clientes 2024. Elaboración propia

BDO is one of the leading professional services firms in Spain and worldwide.

At BDO, we have a large team of professionals specializing in multidisciplinary advisory services in the financial and business management areas, such as auditing, assurance, financial advisory and independent expert services, risk management and regulatory compliance advisory, consulting, outsourcing, tax and legal advisory. Our team includes professionals specialized in specific services for the real estate sector: real estate management, transaction advisory, due diligence, valuation, investment operations, portfolio analysis, IPOs for developers and REITs, risk management, and regulatory compliance.

The Real Estate team at BDO has extensive experience and great recognition in the sector. This allows us to have a smooth dialogue with our clients, 92% of whom recommend us as their reference advisor*, and with whom we build long-lasting and solid relationships over time.

BDO is present in 166 countries with a network of more than 1,800 offices.

*2024 Client Satisfaction Survey. Own elaboration



Bilba.

BILBA

DIRECCIÓN ADDRESS

Del. Madrid: Avda. Manoteras, 32, Edif. C, 4º Dcha. 28050 Madrid
 Del. Canarias: C/ Siempreviva, 62, Local bajo dcha, La Gallega.
 38107 Santa Cruz de Tenerife
 Del. Málaga: C/ Alfonso Reyes, 8, Local 1. 29002 Málaga
 Del. Estepona: Avda. Puerta del Mar, 50. 29680 Estepona.
 Málaga
 Of. Centrales: Crta. Pizarra-Álora, A 7077, Km 4, 710. 29500 Álora.
 Málaga

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 952 498 875
 ✉ info@bilba.es
 🌐 www.bilba.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Francisco Cerén Elías. Director General
- Jordi Royo Florenza. Director de Contratación e IPD
- Javier Domingo Gutiérrez. Director Técnico Obra Privada I
- José Soler Vázquez. Director Técnico Obra Pública
- Enrique Sánchez de Castro. Director Técnico Obra Privada II
- Javier Moreno Sánchez. Delegado Zona Centro y Canarias
- Óscar Liébana. Director de Innovación
- Cristina Alés López. Directora de Compras

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Bilba es una constructora nacional que reconoce cada proyecto como único. Fundada en 2002, opera a nivel nacional con un modelo basado en la contratación de personal propio. Una plantilla de más de 450 trabajadores que le otorga una alta capacidad productiva para ejecutar proyectos de cualquier dimensión y tipología. La compañía integra distintas líneas de actividad como obra privada, pública y energía.

Su sólida trayectoria le ha permitido posicionarse como una constructora de referencia en el sector.

La filosofía de Bilba se basa en valores de cercanía, implicación y responsabilidad, adquiriendo compromisos exigentes y garantizando rigurosos plazos sin renunciar a unos resultados de calidad.

Bilba is a national construction company that recognizes each project as unique. Founded in 2002, it operates nationwide with a model based on hiring its own staff. A workforce of more than 450 employees gives it a high production capacity to execute projects of any size and type. The company integrates different lines of activity such as private, public, and energy works.

Its solid trajectory has allowed its position as a reference in the construction sector.

Bilba's philosophy is based on values of proximity, honesty and responsibility, taking on challenging commitments and guaranteeing rigorous deadlines without giving up quality results.



BIMARÁN INMOBILIARIA

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 914 357 548
 ✉ bimarán@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 (CONSULTANT)

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Emilio Vargas, 4, Planta 2. 28043 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 914 549 600

Isabel.MARTINEZ-NORIEGA@realestate.bnpparibas

www.realestate.bnpparibas.es/es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Ignacio Martínez-Avial. CEO
- Francisco López Ramón. Head of Hotels Spain & Director Territorial Cataluña y Valencia
- Cristina Mendicoa. Head of Consulting and Valuations
- Isabel Martínez-Noriega. Head of Marketing & Communication
- Pablo Párraga. Head of Property Management
- Ester Pérez. COO
- Benjamín Gómez. Head of Capital Markets. Offices and Retail
- Fernando Sauras. Head of Capital Markets Industrial&Logistics
- Gabriel Córdoba. National Director Leasing Industrial&Logistics
- Estibaliz Parra. National Director Leasing Retail&High Street
- Rafael Paredes. Head of Capital Markets Living

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

BNP Paribas Real Estate es una consultora inmobiliaria que ofrece a sus clientes servicios que abarcan todas las etapas del ciclo inmobiliario: transacciones, consultoría, valoraciones, desarrollo inmobiliario, gestión inmobiliaria y gestión de inversiones en todas las clases de activos, incluyendo oficinas, logística, industrial, retail y living. En España, cuenta con un equipo de profesionales consolidado y con una larga experiencia en el sector y delegaciones en Madrid, Barcelona y Valencia.

Ofrece una amplia gama de servicios que abarcan todo el ciclo de vida: Desarrollo, Transacciones, Consultoría, Valoración, Gestión Inmobiliaria y de Inversiones. Cuenta con una política de RSC con 4 objetivos: mejorar de forma ética y responsable el rendimiento económico y el uso de los edificios; integrar una transición baja en carbono y reducir huella medioambiental; garantizar desarrollo, compromiso y bienestar de sus empleados; ser una parte interesada proactiva en el sector y crear iniciativas y asociaciones locales.

Offers a comprehensive range of services that span the entire real estate lifecycle: Property Development, Transaction, Consulting, Valuation, Property Management and Investment Management. With 5,300 employees supports owners, leaseholders, investors and communities thanks to its local expertise across 23 countries (through its facilities and its Alliance network) in Europe, the Middle-East and Asia.

As a committed stakeholder in sustainable cities, intends to spearhead the transition to more sustainable real estate: low-carbon, resilient, inclusive and conducive to wellbeing. We have developed a CSR policy with 4 objectives: to ethically and responsibly enhance the economic performance and use of buildings; to integrate a low-carbon transition and reduce its environmental footprint; to ensure the development, commitment and well-being of its employees; to be a proactive stakeholder in the sector and to build local initiatives and partnerships.



BRAVUS IBERIAN PARTNERS

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ del Pintor Moreno Carbonero, 18. 28028 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 914 567 376

info@bravus-ip.com

www.bravus-ip.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Alexander Eriksson Gómez. CEO
- Javier López Rama. Chief Operations Officer
- Jorge Ojeda. Technical Director
- Ignacio Cavia. Head of Architecture & BRAVUS design
- Daniel Barroso. Technical Manager

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

BRAVUS Iberian Partners es una gestora de promociones inmobiliarias que se encarga del desarrollo integral de proyectos, desde la captación hasta la comercialización. Contamos con un equipo altamente cualificado que se adapta a las necesidades del cliente, ofreciendo soluciones innovadoras, eficientes y de alta calidad.

Estamos especializados en gestionar promociones inmobiliarias en una amplia gama de segmentos: Residencial, Flex Living, Hotelero, Sanitario y Retail.

Nuestra misión es desarrollar proyectos que maximicen el bienestar comunitario y optimicen el rendimiento de los inversores, manteniéndonos siempre fieles a nuestros principios.

Estamos comprometidos con la sostenibilidad medioambiental, la salud y el bienestar, así como con la reducción de desigualdades. Todas nuestras promociones cuentan con distintivos que acreditan la sostenibilidad de los edificios.

From vision to investment, specialists in identifying opportunities and turning them into projects.

BRAVUS Iberian Partners is the perfect partner to develop real estate projects. We are developers of flex living, residential, healthcare and retail. The development of real estate assets requires a deep knowledge of the markets to which it is dedicated, looking for reasonable acquisitions, efficient, fresh and sustainable design, cost control, user satisfaction, strategic locations... It's not about building, it's about creating.



CASES & LACAMBRA

CASES & LACAMBRA

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo de Recoletos, 33. 28004 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 910 612 450

✉ spain@caseslacambra.com

🌐 www.caseslacambra.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Miguel Cases. Socio. Presidente Ejecutivo
- Ernesto Lacambra. Socio. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Cases & Lacambra es una Firma legal internacional orientada al Cliente cuya vocación es la de ofrecer el mejor asesoramiento integral en el ámbito del derecho de los negocios. La Firma, con presencia en Europa y América, cuenta con una trayectoria especialmente reconocida en operaciones complejas que involucran al sector financiero, situaciones especiales, regulación de los mercados financieros, disputas transfronterizas, y en transacciones con un componente fiscal de especial relevancia.

Nuestro asesoramiento se centra en dar soluciones a medida a nuestros Clientes, entre los que se encuentran instituciones financieras, empresas de servicios de inversión, fondos de inversión, aseguradoras, empresas del sector energético, family offices, conglomerados empresariales y particulares con alto poder de inversión.

La Firma cuenta con un equipo de más de 80 profesionales altamente cualificados, con una amplia experiencia en los sectores en los que desarrollan su actividad, orientados a la excelencia y con vocación global e internacional.

Cases & Lacambra is an international Client focused law firm strongly committed to offer the best comprehensive advice in business law. The Firm, with presence in Europe and America, has a proven track record in complex transactions involving the financial sector, special situations, financial markets regulations, cross-border disputes, and transactions with a special tax sensibility.

Our advice focuses on providing bespoke solutions to our Clients, which include financial institutions, investment services companies, investment funds, insurance companies, energy sector companies, family offices, business conglomerates and high net worth individuals.

The Firm has a team of more than 80 highly qualified professionals, with extensive experience in the sectors in which they operate, focused on excellence and with a global and international vocation.

CBRE

CBRE REAL ESTATE

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo de la Castellana, 202, Planta 8. Edificio Castellana 200. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 915 981 900

✉ Spain.marketing@cbre.com

🌐 www.cbre.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Adolfo Ramírez-Escudero. CEO CBRE Spain & Divisional President CBRE LATAM
- Patricia García de Ponga. Head of Living CBRE

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

CBRE Group es la compañía de consultoría y servicios inmobiliarios líder a nivel internacional. Cuenta con más de 130.000 profesionales en más de 100 países. En España está presente desde 1973, donde ofrece servicios inmobiliarios a través de 9 oficinas (Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Alicante, Málaga, Sevilla, Zaragoza y Palma de Mallorca).

Desde el área de Living, liderada por Patricia García de Ponga, CBRE brinda soluciones inmobiliarias para todos los sectores que acompañan a las personas en las diferentes fases de su ciclo de vida: residencias de estudiantes, flex living, suelo, residencial en alquiler, residencial en compraventa y senior living.

A través de un equipo de más de 80 profesionales con un amplio alcance regional, se ofrece asesoramiento a promotores, inversores y operadores para adaptar su negocio a la transformación del sector Living, integrando los servicios de inversión, valoración, gestión, comercialización, real estate investment banking, asesoramiento en financiación, consultoría estratégica y project management.

CBRE Group is the leading international real estate consulting and services company. It has more than 130,000 professionals in more than 100 countries. It has been present in Spain since 1973, where it offers real estate services through 9 offices (Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Alicante, Malaga, Seville, Zaragoza and Palma de Mallorca).

From the Living area, led by Patricia García de Ponga, CBRE provides real estate solutions for all sectors that accompany people in the different phases of their life cycle: student residences, flex living, land, residential for rent, residential for sale and senior living.

Through a team of more than 80 professionals with a broad regional scope, CBRE offers advice to developers, investors and operators to adapt their business to the transformation of the living sector, integrating investment services, valuation, management, marketing, real estate investment banking, financing advice, strategic consulting and project management.



CHAMARTÍN, S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Caleruega, 74, 1ºA. 28033 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 913 830 546

✉ chamartin@kese.es

🌐 www.kese.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- José Antonio García-Luengo Calafell. Chairman
- José Ramón López de Elorriaga Muñoz. CEO

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 de la Castellana, 141, Edificio Cuzco IV, Planta 14. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 915 798 400

www.colliers.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Mikel Echavarren. Presidente y CEO Spain & Portugal
- Pedro Valente. Managing Director, Colliers Portugal
- Alberto Díaz. Managing Director, Capital Markets
- Antonio de la Fuente. Managing Director, Living
- Miguel Martínez. Managing Director, Debt Advisory
- Luis Valdés. Managing Director, Residential Sales Advisory
- Laura Hernando. Managing Director, Hotels

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Colliers (NASDAQ, TSX: CIGI) es una compañía global diversificada de servicios profesionales y gestión de inversiones. Operando a través de tres plataformas líderes en la industria - Servicios Inmobiliarios, Ingeniería y Gestión de Inversiones.

Con más de 30 años y 23.000 profesionales, destaca en el mercado por sus servicios especializados de alto componente financiero y el profundo conocimiento de cada sector del Real Estate: residencial, hoteles, oficinas, logística, data centers, retail, restauración y activos alternativos.

Ofrece asesoramiento en Corporate Finance, Capital Markets, Arquitectura & Building Consultancy, Valoración y consultoría, Residential Sales y Landlord & Tenant Representation.

Colliers (NASDAQ, TSX: CIGI) is a global diversified professional services and investment management company. Operating through three industry-leading platforms – Real Estate Services, Engineering, and Investment Management.

With more than 30 years and 23,000 professionals, Colliers stands out in the market for its specialized services with a high financial component and in-depth knowledge of each Real Estate sector: residential, hotels, offices, logistics, data centers, retail, Food and Beverage and alternative assets.

It offers advice in: Corporate Finance, Capital Markets, Architecture & Building consultancy, Valuation & Consulting, Residential Sales and Landlord & Tenant Representation.



nuevo modelo de ciudad

COMISIÓN GESTORA NUEVA CENTRALIDAD DEL ESTE

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Conde de Aranda, 14 -2º 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.



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

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Belén Piserra de Castro. Presidenta
- 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.



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

- Belén Piserra de Castro. Presidenta
- 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. 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 1.029.729 m², y una edificabilidad total 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 the APE 08.20 Malmea-San Roque-Tres Olivos currently represents most of the land ownership in the domain that will complete the neighbourhoods of the urban centre of Fuencarral to the west of the Chamartín railyard and north of the M-30 ring road. 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 1,029,729 m², and a total GFA of 965,321 m², it brings together offices, shops and more than 7,100 homes, of which 27.5% will be allocated to affordable housing. The area is structured along an extensive green corridor that will connect with the natural spaces of El Pardo, and along a large public transportation network. The future neighbourhoods will create two centres of economic activity that will bring together civil and commercial life around the new Metro, commuter train and BRT stations.



CONSTRUCCIONES SAN MARTIN

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 Díaz. Director de Building Survey
- Gabriel Tourné. Director Comercial

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

CONTROLIA es una empresa de ingeniería con más de 20 años de experiencia. Está especializada en el Control Técnico de la Edificación para garantía decenal (OCT), el Project Monitoring, Project Management, Asistencia Técnica y Sostenibilidad, así como una amplia gama de 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). CONTROLIA está reconocida por las principales entidades financieras y compañías de seguros. Cuenta con un amplio equipo de profesionales cuyo principal objetivo es ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de nuestros clientes y convertirnos en sus partners buscando la excelencia en nuestro trabajo y la satisfacción del cliente.

CONTROLIA is an engineering company with more than 20 years of experience. It is specialized in the technical supervision for buildings construction (OCT), required for 10-year guarantee, project monitoring, project management, technical assistance and sustainability, as well as a wide range of services for the management of Real Estate assets of servicers and investment funds. It operates throughout Spain. It is a member of AECCTI, the association of independent quality control a technical inspection companies. It is registered as a company for Quality Control in Construction (ECCE) and has accredited quality and environmental management systems (ISO 9001 and 14001). CONTROLIA is recognized by the main financial institutions and insurance companies. It has a large team of professionals whose main objective is to offer solutions adapted to has an extensive team of professionals whose main goals is to offer solutions adapted to the needs of our clients and become their partners, seeking excellence in its work 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

DeACapital 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. DeACapital 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 DeACapital Platform, Italy's leading independent alternative asset manager, with €25.6B AUM, including €14B in real estate. The group, through DeACapital Real Estate, DeACapital 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.



DISTRITO NATURAL

DIRECCIÓN ADDRESS

Coworking Triple. C/ de Ferraz, 56, Bajo Dcha. 28008 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 655 920 839

✉ info@distritonatural.es

🌐 distritonatural.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Iñaki Alonso. CEO
- Paloma Suárez. CPO
- Jose de Pedro. CFO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Distrito Natural nace en 2020 con el objetivo de convertirse en la primera promotora delegada de impacto de España y desarrollar un nuevo modelo de viviendas ecológicas y colaborativas que respondan a los retos medioambientales y sociales. Surgida en el seno sAtt, el primer estudio de arquitectura B Corp de España, Distrito Natural construye y comercializa viviendas descarbonizadas, totalmente electrificadas, que se autoabastecen de energía limpia y con muy bajos consumos energéticos. Concebimos los edificios como un ecosistema vivo que cuida de la salud de las personas y que cuentan con múltiples espacios compartidos que propician la generación de comunidad. Todo ello partiendo de una gestión ética y transparente que busca el Triple Balance en todos los proyectos: social, ambiental y económico.

Distrito Natural was founded in 2020 with the aim of becoming the first delegated impact developer in Spain and to develop a new model of ecological and collaborative housing. Born within sAtt, the first B Corp architecture studio in Spain, Distrito Natural builds decarbonized, fully electrified homes that are self-sufficient in clean energy and with very low energy consumption. We conceive the buildings as a living ecosystem that takes care of people's health and has multiple shared spaces that promote the generation of community. All of this is based on an ethical and transparent management that seeks the Triple Bottom Line in all projects: social, environmental and economic.



EBROSA S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo Independencia, 21. 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

Ebrosa es una de las promotoras inmobiliarias de referencia, con sede en Zaragoza, Madrid, Barcelona y Palma de Mallorca, con más de 60 años de presencia en el sector. En sus promociones, combina la búsqueda de los más altos niveles de calidad, diseño y funcionalidad al tiempo que cuida especialmente el área de atención al cliente, con el objetivo de que este reciba el mejor producto y además, el mejor servicio.

Las promociones destacan por contar con ubicaciones privilegiadas, por su innovador diseño - resultado de la apuesta por firmas arquitectónicas de referencia-, por la calidad de los materiales empleados y sus cuidados acabados. Estas características hacen de ellas productos singulares, que reflejan y propician confort, modernidad y bienestar en el hogar. Se trata de promover viviendas de diseño y calidad, y que éstas reflejen y potencien el estilo de vida de sus propietarios.

Ebrosa is one of the leading real estate developers, based in Zaragoza, Madrid, Barcelona and Palma de Mallorca, with more than 60 years of presence in the sector. In its promotions, combines the search of the highest levels of quality, design and functionality while taking special care of the customer service area, that receives the best product and also the best service.

The promotions stand out for having privileged locations, for their innovative design - the result of the commitment to leading architectural firms - for the quality of the materials used and their careful finishes. These characteristics make them unique products that reflect and promote comfort, modernity and well-being in the home. It is about promoting design and quality homes, and that they reflect and enhance the lifestyle of their owners.



EDIFESA OBRAS Y PROYECTOS, S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Sagunto, 182 Bajo. 46009 Valencia

Avda. Pintor Xavier Soler, 6 - R. 03015 Alicante

C/ Maudes, 51 - 2ª. 28020 Madrid

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 Centro

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 2000 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 2000 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.



ELIX ADVICE

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Serrano, 51, 4ª Planta, D. 28006 Madrid
C/ Balmes, 150, 2ª Planta, 1ª Puerta. 08008 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 918 380 044
✉ recepcion@elix.es
🌐 www.elix.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Jorge Benjumeda. Socio Fundador
- Jaime Lacasa. Socio Fundador
- Teresa Marzo. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ELIX es una gestora de inversiones inmobiliarias centrada en activos residenciales con alto valor agregado dentro de las áreas metropolitanas de las principales ciudades, como Madrid y Barcelona. Fundada por Jorge Benjumeda y Jaime Lacasa en 2003, la gestora es una de las de mayor crecimiento en los últimos años y cuenta con más de 1.000 millones de euros en activos bajo gestión. Entre sus principales inversores se encuentran entidades de primer nivel internacional y nacional, como KKR, Altamar y CBRE Investment Management, además de ser la gestora de activos residenciales de alquiler en España de PIMCO Prime Real Estate.

El objetivo de Elix es levantar nuevos vehículos centrados en residencial de alquiler (en función del mercado con estrategias value add, core + y core) y alcanzar los 1.300 millones en activos en 2026 con inversores institucionales de primer nivel. Actualmente, Teresa Marzo es la CEO.

ELIX is a real estate investment management company focusing on value-add residential real estate within the metropolitan areas of major cities such as Madrid and Barcelona. Founded by Jorge Benjumeda and Jaime Lacasa in 2003, the management company is one of the fastest growing in recent years and currently has more than 750 million euros in assets under management. Some of its main investors are leading international and national entities, such as KKR, Altamar and CBRE Investment Management. In addition, it is the real estate asset manager for PIMCO Prime Real Estate's residential rental properties in Spain.

Elix's objective is to set up new vehicles focusing on residential rental property (with value-add, core and core plus strategies, depending on the market) and to reach 1,300 million in 2025/26 with top-tier institutional investors. Currently, Teresa Marzo is its CEO.



EMERIGE ESPAÑA S.L.

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 915 464 821
✉ contacto@emerige.com
🌐 www.emerige.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Philippe Buisson. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Durante los últimos 30 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 5 años estamos desarrollando nuestra actividad en Madrid y Barcelona.

Over the past 30 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 five years, we have also developed our activity in Madrid and Barcelona.



EQA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Joaquín Bau, 2, 1ª Planta, Escalera Dcha. 28036 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 913 078 648

✉ info@eqa.es

🌐 www.eqa.es

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

EQA es una entidad internacional de certificación, verificación e inspección, con más de 25 años de trayectoria. Contamos con líneas de negocio en Licencias Urbanísticas, como ECU, ECUV y ECCOM. Próximamente también como EUC. Certificación I+D+i, Sistemas de Gestión, Fondos Next Generation, Cambio Climático, Finanzas Sostenibles, RSC, Compliance y Seguridad de la Información. EQA fue fundada en 1993 en Reino Unido. En España estamos presentes desde 1997, operamos a nivel nacional en todo el territorio español, así como a nivel internacional en distintos países.

La mayor parte de nuestros servicios están acreditados por ENAC (Entidad Nacional de Acreditación).

Nuestros datos: Más de 9.500 evaluaciones al año. Colaboramos con el 80% de las empresas del IBEX 35. Más de 310 personas en plantilla. Más de 2.700 colaboradores.

EQA is an international certification, verification and inspection entity with more than 25 years of experience. We have business lines in Urbanistic Licenses, such as ECU, ECUV and ECCOM. Soon also as EUC. R+D+i Certification, Management Systems, Next Generation Funds, Climate Change, Sustainable Finance, CSR, Compliance and Information Security. EQA was founded in 1993 in the United Kingdom. We are present in Spain since 1997, operating nationally throughout the Spanish territory, as well as internationally in different countries.

Most of our services are accredited by ENAC (Entidad Nacional de Acreditación).

Our data: More than 9,500 evaluations per year. We collaborate with 80% of IBEX 35 companies. More than 310 people on staff. More than 2,700 collaborators.



FIDUCIAM

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 910 626 197

✉ contact@fiduciam.co.uk

🌐 www.fiduciam.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Johan Groothaert. CEO and Co-founder
- Cristina Villén. Director
- Carl Jabour. Director

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Fiduciam es una empresa líder en financiación alternativa, habiendo financiado más de mil quinientos millones de euros en toda Europa desde 2015 y más de cuatrocientos 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 la flexibilidad y eficiencia para que las empresas puedan crecer y prosperar.

Fiduciam is an institutionally funded marketplace lender which has provided 1.5 billion euros of funding across Europe since 2015. In Spain alone, over 400 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



FORO CONSULTORES

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
- Rubén Cózar. Director General de Negocio
- Blanca Baráibar. Directora General Corporativa
- Vicente Quintanilla. Director Área Inversión y Suelo
- Pablo Presa. Director Área Research y Valoraciones

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. También 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 and Investment and Land. From the Residential area we market real estate developments throughout Spain, working with the main developers. In addition, in collaboration with the Research department and the Investment and Land department, 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 with 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:

- 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.
- 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.
- Actividad patrimonial: la compañía 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:

- 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.
- 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.
- 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

www.gesarqus.es

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Somos un Grupo empresarial dedicado a la promoción de viviendas, con una premisa clara, ofrecer viviendas con acabados de calidad y respetuosas con el medio ambiente, a precios ajustados a las posibilidades de nuestros clientes.

Desde nuestros inicios el objetivo principal que centra nuestro trabajo como empresa ha sido, es y será, 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.

La clave de nuestro éxito empresarial está en el equipo de profesionales que trabajan de forma coordinada desde nuestras oficinas de Madrid, País Vasco, Galicia y Comunidad Valenciana. Técnicos, arquitectos, equipos de ventas, administración, servicios jurídicos, marketing y comunicación, todos ellos constituyen el corazón de nuestra empresa.

We are a business group dedicated to the development of housing, with a clear premise: to provide homes with quality finishes, respectful of the environment, and at affordable prices, adapted to the possibilities of our clients.

Since the beginning, our work as a company has been focused around the main goal of achieving client satisfaction. We, therefore, study our projects in detail in terms of location, design, needs of the buyers, finishes, sustainability and energy savings.

The key to our business success is our team of professionals who work in a co-ordinated manner at our offices in Madrid, the Basque Country, Galicia and the Valencian Community. Technicians, architects, sales teams, administration teams, legal services, marketing and communication all make up the 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

- M^a Águeda Uña Segura. CEO
- Luis Miguel Esteban Lara. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Gestiono, promotora inmobiliaria, dirigida por profesionales con más de 25 años de experiencia. Se funda en 2009, con más de 20 promociones llevadas a término en las provincias de Madrid y Málaga, tanto en régimen de promoción como en cooperativa. Un equipo multidisciplinar es responsable de llevar a cabo la gestión de las promociones, edificios en altura y unifamiliares.

Nuestro objetivo es desarrollar hogares que cumplan con los requisitos y necesidades de las familias de hoy. Dando prioridad al diseño de la arquitectura más actual, proporcionando versatilidad a los espacios y apostando por la máxima calificación energética.

Gestiono es una empresa consolidada con una gran proyección de futuro, en la que nuestros clientes son la verdadera garantía de éxito.

Gestiono, real estate developer, managed by professionals with more than 25 years of experience. It was founded in 2009, with more than 20 promotions carried out in the provinces of Madrid and Malaga, both in promotion and cooperative regime. A multidisciplinary team is responsible for property management, high-rise and single-family homes.

We aim to develop homes meeting the requirements and demands of nowadays families. Giving priority to the design of the most current architecture, providing versatility to spaces and betting on the maximum energy rating.

Gestiono is a consolidated company with a great future projection, in which our clients are the true guarantee of success.



GIBOBS ALLBANKS

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Las Norias, 92, Edificio Nuestra Señora del Pilar. 28221 Majadahonda. 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. Commercial Director
- Rodrigo Alonso Ayuso. Head of Alternative Investments

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Gibobs Allbanks es una plataforma tecnológica de búsqueda de financiación que optimiza y agiliza las transacciones en el sector inmobiliario, conectando a todos sus actores:

Brokeraje hipotecario para particulares: combinando la mejor tecnología con un equipo de expertos para acceder, de forma gratuita, a la hipoteca con las mejores condiciones del mercado.

Soluciones para inmobiliarias: ofrecer a sus clientes las mejores opciones hipotecarias y sin coste.

Financiación para promotoras: acceder a las mejores condiciones de los financiadores bancarios y no bancarios para proyectos de construcción, rehabilitación o compra de suelo.

Tecnología SaaS para empresas del sector: desarrollo de soluciones tecnológicas innovadoras que digitalizan y automatizan su canal de financiación digital, mejorando la eficiencia operativa y la experiencia del usuario.

Gibobs.com sido reconocida por LinkedIn como una Top Startup de España en 2023 y 2024.

Gibobs Allbanks is a financial search technology platform that optimizes and streamlines transactions in the Real Estate sector by connecting all its key players:

Mortgage brokerage for individuals: Combining cutting-edge technology with a team of experts to help customers access the best mortgage conditions in the market, completely 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, enhancing operational efficiency and user experience.

Gibobs.com has been recognized by LinkedIn as a Top Startup in Spain in 2023 and 2024.



GRUPO ALIA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Príncipe de Vergara, 112. 28002 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 910 637 469

✉ info@alistasaciones.com

🌐 www.alistasaciones.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Luis Candela Sanchís. Consejero Delegado
- Fernando Vives Fradejas. Director Ejecutivo

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En Alia somos expertos en valoraciones, tasaciones y servicios técnicos inmobiliarios desde hace más de 30 años, la excelencia y la personalización en el servicio al cliente son el corazón de nuestra misión. Nos enorgullece contar con un equipo de expertos altamente cualificados, dedicados a ofrecer una atención detallada y personalizada al 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. Cada profesional en Alia comparte la visión de transformar el sector de las valoraciones y la consultoría inmobiliaria, haciendo de la precisión, la rapidez y la cercanía con el cliente, los pilares sobre los que construimos nuestro liderazgo en el mercado.

Alia Valuation Group is a leading player in the sector, with over 30 years of experience in property valuations, consultancy, and technical real estate services. Our commitment to excellence, personalisation, and flexibility enables us to provide tailored solutions that meet the specific needs of each client.

The recent integration of CATSA, a key player in Catalonia, and TASALIA, with a strong presence in the Balearic Islands, reinforces our growth strategy and market consolidation in these strategic regions. This expansion strengthens our ability to deliver a high-quality, agile, and client-focused service, supported by a highly qualified team and cutting-edge technology.

At Alia, we combine human expertise with innovation and digitalisation to develop new products and services that add real value to our clients. Precision, efficiency, and client proximity remain the pillars upon which we build our leadership in the real estate sector.



GRUPO ALTOSA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Chile, 10, Oficina 134, Edificio Madrid-92. Las Rozas. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 916 307 010

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Somos una sólida compañía dedicada al desarrollo y gestión integral de proyectos inmobiliarios. Nuestras áreas de actividad incluyen la promoción de obra nueva residencial, y patrimonio, mediante el arrendamiento de viviendas, oficinas y naves industriales en propiedad que garantizan la solvencia del grupo. Nuestro equipo está integrado por profesionales que cuentan con una dilatada y reconocida trayectoria en el sector inmobiliario, con más de 45 años de experiencia en desarrollo de proyectos residenciales y gestión patrimonial. Queremos aportar lo mejor de nosotros para asegurar la calidad y cumplir con las expectativas de nuestro cliente, aportando un valor añadido.

We are a solid company dedicated to the development and integral management of real estate projects. Our areas of activity include the development of new construction residential, and property, through the leasing of homes, offices and industrial warehouses in property that industrial warehouses that guarantee the group's solvency. Our team is our team is made up of professionals with extensive and recognised experience in the real estate sector, with more than 45 years of experience in the development of residential projects and property management. We want to give the best of ourselves to ensure quality and meet our client's expectations, providing added value.



GRUPO ARPADA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Ebanistas, 4. Alcorcón. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

✉ info@grupoarpada.net

🌐 www.grupoarpada.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Experiencia, solidez financiera, sostenibilidad, innovación y diversificación han consolidado al GRUPO ARPADA como una corporación líder en sectores clave como el inmobiliario, la construcción, el ámbito socio-sanitario, las tecnologías de la información y el textil.

Con casi un siglo de trayectoria, mantenemos un compromiso inquebrantable con la excelencia en el servicio y la mejora continua, acercando la evolución tecnológica a nuestros clientes para cubrir sus necesidades actuales y anticiparnos a las del futuro.

Todo ello es posible gracias a la pasión por el detalle y la capacidad de gestión de nuestro equipo humano, que impulsa el crecimiento y la excelencia en cada una de las empresas que conforman el grupo.

Experience, financial strength, sustainability, innovation, and diversification have established GRUPO ARPADA as a leading corporation in key sectors such as real estate, construction, healthcare, information technology, and textiles.

With nearly a century of history, we remain committed to service excellence and continuous improvement, bringing technological advancements closer to our clients to meet their current needs and anticipate future demands.

All of this is made possible by our team's passion for detail and exceptional management capabilities, driving growth and excellence across every company within the group.



GRUPO ATVALOR

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Labastida, 11, 3ª Planta. 28034 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 900 869 595

✉ info@grupoatvalor.com

🌐 www.atvalor.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Ángeles Aguilar Viyuela. CEO
- José Gregorio Alcántara Usano. Director de Negocio
- Javier Mendoza Domínguez. Consulting Managing Partner
- Pilar Serrano Sánchez-Capuchino. Corporate Business Development Director
- Cristina Eguilior Vicente. Directora de Planificación y Desarrollo
- Helena González-Alberto. Directora de Marketing y Grandes Cuentas

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ATValor nace en 2016, de la mano de un grupo mayoritario de técnicos tasadores. En 2021, nace GRUPO ATValor con la incorporación de Tasaciones Hipotecarias SAU, siendo ambas sociedades de tasación independientes y estando homologadas por el Banco de España. Otras Divisiones del Grupo son ATGestión, especialistas en gestión, realización, tramitación y desarrollo de proyectos y construcciones. ATConsultoría, vinculada a realización de servicios específicos en materia de valoración, como informes periciales, de experto independiente, análisis de activos y pasivos específicos y soporte en procesos de contabilización, fiscalidad y desarrollo corporativo. En 2023, nació ATAppraisals, absorción de la filial Portuguesa de la compañía española 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 (con clientes y proveedores), RIGOR y PROFESIONALIDAD en la realización del trabajo.

ATValor was founded in 2016 by a majority group of technical appraisers. In 2021, GRUPO ATValor was created with the incorporation of Tasaciones Hipotecarias SAU, both appraisal companies being independent and approved by the Bank of Spain. Other Divisions of the Group are ATGestión, specialists in management, execution, processing and development of projects and constructions. ATConsulting, linked to the performance of specific valuation services, such as expert reports, independent expert reports, analysis of specific assets and liabilities and support in accounting, taxation and corporate development processes. In 2023, ATAppraisals was born, absorption of the Portuguese subsidiary of the Spanish company VALTECSA, approved by the CMVM (COMISSÃO DO MERCADO DE VALORES MOBILIÁRIOS) since 2006. ATValor is based on a multidisciplinary team of technicians (architects, engineers, economists and auditors) together with pillars such as a SOLVENT TECHNICAL TOOL, COMMITMENT (with clients and suppliers), RIGOR and PROFESSIONALISM in the performance of the work.



GRUPO BBVA- ANIDA

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 616 911 540

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Mercedes Gil García. CEO
- Isabel Gutiérrez Galiardo. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Poner al alcance de todos las oportunidades de la nueva era.

Bring the age of opportunity to everyone.



GRUPO FOGESA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ del Alcalde Ángel Arroyo, 4. 28904 Getafe. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 916 829 747

hola@grupofogesa.com

www.grupofogesa.com

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 Comercialización 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 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. Chairman

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Inmobiliario DELTA inició sus actividades en 1984 y hoy está presente, a través de sus empresas filiales y participadas, en varios sectores:

INMOBILIARIO / SERVICIOS PÚBLICOS / INGENIERÍA Y SISTEMAS ROBÓTICOS / OTROS

DELTA cuenta con una amplia experiencia en el mercado inmobiliario español, tanto en desarrollos urbanísticos de suelo, promoción, construcción y venta de viviendas, naves industriales y locales comerciales; así como en la explotación de edificios de oficinas en régimen de alquiler.

Durante sus más de 40 años de actividad, ha construido más de 5.000 viviendas. De estas, cerca de 4.000 están ubicadas en la Comunidad de Madrid.

Además, ha promovido y construido más de 200.000 m² en oficinas, locales comerciales y naves industriales.

Grupo Inmobiliario DELTA started its activities in 1984 and today is present, through its subsidiary and owned companies, in several sectors:

REAL ESTATE / PUBLIC SERVICES / ENGINEERING AND ROBOTICS SYSTEMS / OTHERS

DELTA has extensive experience in the Spanish real estate market, both in the urban development of land, real estate development, construction and the sale of homes, industrial buildings and commercial premises; as well as in the exploitation of office buildings for rent.

In its more than 40 years of activity, DELTA has built more than 5,000 homes. Of these, about 4,000 are located in the Community of Madrid.

In addition, DELTA has developed and built more than 200,000 m² in offices, commercial premises and industrial buildings.



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, que incluyen la modalidad de Built to Sell y Built to Rent. Somos una empresa líder en el sector inmobiliario a la vanguardia de la eficiencia energética gracias a la construcción con certificación Passivhaus. Nos enfocamos en la construcción digital y ofrecemos una gestión integral de proyectos inmobiliarios que nos permite llevar a cabo todos los procesos del proyecto, desde el diseño hasta la entrega final. Contamos con una metodología de trabajo propia aplicada a todos los proyectos basada en 5 ejes: diseño de proyectos, eficiencia energética y sostenibilidad, digitalización, industrialización y procesos productivos. Así, es posible abordar con éxito proyectos con elevados estándares de calidad, cumpliendo los objetivos económicos y sin repercutir en un incremento del coste de ejecución.

Grupo Lobe offers comprehensive construction, management and real estate development services, which include the modality of Built to Sell and Built to Rent. We are a leading company in the real estate sector at the forefront of energy efficiency thanks to Passivhaus certified construction. We focus on digital construction and offer a comprehensive management of real estate projects that allows us to carry out all project processes, from design to final delivery. We have our own work methodology applied to all projects based on 5 axes: project design, energy efficiency and sustainability, digitization, industrialization and production processes. Thus, it is possible to successfully tackle projects with high quality standards, meeting economic objectives and without suffering an increase in the execution cost.



GRUPO NIDO

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Alcalá, 226, 5ª Planta. 28027 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 910 403 044
✉ info@nidogrup.com
🌐 www.nidogrup.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Antonio Riesgo Serrano. Presidente
- Miguel Riesgo Serrano. CEO
- Fernando González. CFO
- Isabel Alonso. Directora Administrativa
- Leonardo Izcara. Director Técnico - Obra Mayor
- Mónica Barbadillo. Directora Técnica - Arq.
- José Riesgo. Director Técnico - Obra Menor
- Isabel Martínez. Directora Comercial
- Ramón Vegas. Director de Expansión

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Nido Capital es un holding empresarial de integración vertical que ofrece servicios integrales en promoción inmobiliaria y construcción. Sus raíces se remontan a Construcciones Riesgo, fundada en 1960 en Aranda de Duero (Burgos), y hoy sigue creciendo bajo la dirección de la segunda y tercera generación familiar.

Con presencia en España y México, operamos en diversos segmentos como residencial, coliving, senior living, turístico y terciario. Nuestra integración vertical optimiza cada fase del proceso inmobiliario a través de nuestras empresas especializadas: Dovel (constructora), Liversium (promotora), Alcalá 5 (gestora), Liverso (inmobiliaria) y Liverse (diseño de producto).

Nido Capital fusiona tradición e innovación para crear soluciones inmobiliarias sostenibles y de alto valor.

Nido Capital is a Real State Developer and construction company with a vertically integrated structure. It offers comprehensive services across the entire real state development cycle and construction value chain.

Its origins trace back to Construcciones Riesgo, which was founded in Aranda de Duero (Burgos) in 1960 and currently it continues its growth under the leadership of the second and third family generations.

Nido Capital, with a presence in Spain and Mexico, operate across various sectors, including residential, co-living, senior living, tourism and commercial real state. Our vertical integration optimizes every phase of the real estate process thanks to our specialized companies: Dovel (construction), Liversium (development), Alcalá 5 (management), Liverso (real estate services) and Liverse (product design).

Thus, we are able to assert that Nido Capital blends tradition and innovation to deliver high-value, sustainable real estate solutions.



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 y Boadilla del Monte.

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 RIOFRÍO - ATLÁNTIDA HOMES

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Pez Austral, 2. 28007 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 914 097 180

✉ comunicacion@gruporiofrio.com

🌐 www.gruporiofrio.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Juan José Agudo. Proprietary Director
- Fernando Agudo. Managing Director
- Antonio López. Finance Director
- Ana Palancarejo. Technical Department Director

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo RIOFRÍO es un grupo empresarial que abarca en primera persona las 4 actividades clave de un proyecto inmobiliario: Diseño, Promoción, Construcción y Comercialización.

Este carácter multidisciplinar unido a una dilatada experiencia en construcciones de toda índole, otorga a la empresa la capacidad de ofrecer a sus clientes soluciones integrales, orientadas a la obtención de un producto de calidad y garantizando una plusvalía en la edificación.

Grupo RIOFRÍO ofrece diferentes servicios a los agentes de la edificación, para ayudarles con necesidades técnicas, administrativas y normativas, fiscales, de gestión y comercialización, tanto para autopromociones como a grandes promociones, públicas o privadas.

Grupo RIOFRÍO en su apuesta constante por la innovación y la eficiencia, cuenta desde el año 2015 con una división de construcción industrializada que opera bajo la marca Atlántida Homes. Con el objetivo de proporcionar una opción atractiva para empresas y particulares que buscan llevar a cabo sus proyectos con más calidad y de manera rápida y controlada.

Grupo RIOFRÍO is a business group that covers the 4 key activities of a real estate project: Design, Promotion, Construction and Marketing.

This multidisciplinary nature, together with extensive experience in construction of all kinds, gives the company the ability to offer its customers complete solutions, focused on obtaining a quality product and guaranteeing added value in building.

Grupo RIOFRÍO offers different services to building agents to help them with: technical, administrative and regulatory, tax, management and marketing needs, both for self-promotions and public or private promotions.

Grupo RIOFRÍO in its constant search for innovation and efficiency, has since 2015 with an industrialised construction division that operates under the brand Atlántida Homes. Has the objective of providing an attractive option for companies and individuals, who seek to develop their projects with more quality and in a fast and controlled way.



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. Socio Director
- Matías Alcojor Valor. Socio Director

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.

Con el paso del tiempo, ha ampliado su actividad hacia la explotación patrimonial en alquiler, gestionando inmuebles residenciales, turísticos, oficinas, locales, centros comerciales y parques de medianas superficies. Además, gestiona activos inmobiliarios para terceros, gestiona cooperativas y, recientemente, ha diversificado sus operaciones con la creación de Dátika, una empresa dedicada a la construcción de viviendas de lujo.

iKasa también participa en dos vehículos de inversión: Alerce, para parques comerciales, y Arrayán, para suelo en desarrollo.

Desde el relevo generacional en 2007, iKasa ha adaptado su estrategia al nuevo paradigma del mercado, priorizando la experiencia del cliente, la calidad, el diseño y la eficiencia energética.

iKasa is a family-owned company founded in Madrid in 1970, initially dedicated to housing promotion, construction and land development.

Over time, it has expanded its activities into property rental management in modalities of residential, tourist, offices, commercial venues, shopping centers and medium-sized parks. Additionally, it manages real estate assets for third parties, cooperative management, and recently it has diversified its operations by creating Dátika, a company focus on luxury housing construction.

iKasa is also involved in two investment vehicles: Alerce, dedicated to the promotion of retail parks, and Arrayán, focused on purchasing land under development.

Since the generational transition in 2007, iKasa has adapted its vision to the new market paradigm, prioritizing customer experience, quality, design, and energy efficiency.



ILEX GESTIÓN

DIRECCIÓN ADDRESS

Av. 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 cutting-edge 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@inmoglaciador.com

🌐 www.inmoglaciador.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 Inmoglaciador 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 Inmoglaciador.

The Inmoglaciador 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 Inmoglaciador Group.



INMOUNO S.L

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Parla, 12. 28295 Alcorcón. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 916 407 720

✉ info@inmouno.es

🌐 www.inmouno.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- José Antonio Moratíel Llarena. CEO
- Juan Luis Felipe Gómez. CEO

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.

Actualmente realiza la Rehabilitación de un Edificio Residencial en Plaza Mayor, Madrid.

En el sector terciario el Grupo se encuentra promoviendo entorno a la Ciudad Financiera del Santander (Alcorcón), Naves empresariales de espectacular diseño de uso mixto.

En desarrollo primera y segunda Fase de 10 Naves Industriales en venta y alquiler en el entorno de la Ciudad Financiera del Santander (Alcorcón)

En esta zona se van desarrollar naves industriales por 20.000 m².

Internacionalmente el Grupo esté en Lima (Perú) con promociones residenciales de gran éxito.

The Inmouno Group of companies is a family business that has been developing its real estate activity for over sixty years, directly managing the Group's own land assets, housing, office space and commercial buildings.

The Group is currently renovating a residential building in Plaza Mayor, Madrid.

In the tertiary sector, the Group has development projects around the Santander's Financial City, with mixed-use business units with a spectacular design.

The third phase is currently underway and is intended entirely for rental purposes. In this area, 20,000 m² of industrial warehouses will be developed.

Internationally, the Group is present in Lima (Peru) where it has 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 C.C. Covibar II. 28523 Rivas Vaciamadrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 916 702 493
jarama@jarama.es
jarama.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Armando Rodríguez Vallina. Chairman
- José María Sainz Martín. CEO
- Luis Domercq Jiménez. CEO
- Soledad Villalba Jiménez. CEO
- Soledad Villalba Jiménez. Director
- Luis Marín Vallejo. Director

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 also developed housing in other areas of Rivas, such as the 'Mirador Norte' sector



JUNTA DE COMPENSACIÓN DE VALDEBEBAS

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Gustavo Pérez Puig, 61. 24055 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 913 430 872
administracion@valdebebas.es
www.valdebebas.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Javier Echávarri Martínez. Gerente
- María del Carmen Mejías. Directora Financiera
- Cristina Conde. Director Jurídico
- Lisbeth Rodríguez. Directora Técnica

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Valdebebas es el nuevo foco inversor inmobiliario en Madrid. Un reconocimiento a su modelo de ciudad eficiente con un urbanismo único, referente internacional y adaptado a las nuevas necesidades de los ciudadanos. Un nuevo modelo de ciudad en el que ya viven más de 20.000 personas en más de un centenar de promociones concluidas.

Zonas verdes accesibles, amplias aceras, 27 kilómetros de carriles bici, calles con distribución inteligente y sistemas hídricos sostenibles forman parte de este barrio que ya se ha definido como "la mejor forma de hacer ciudad".

Con la inauguración del Parque Princesa Leonor en 2023 y el Puente de la Concordia en 2022, Valdebebas concluye sus infraestructuras de mayor importancia entre las que se incluye además la Ciudad Deportiva del Real Madrid y el Hospital Isabel Zendal.

Valdebebas is the new real estate investore focus in Madrid. A recognition of a smart and efficient city model with a unique urbanism, an international reference and adapted to the new needs of citizens .A new city model in which more than 20,000 people already live in more than a hundred years of completed developments.

Accessible green areas, wide sidewalks, 27 kilometers of bike lanes, streets with intelligent distribution and sustainable water systems are part of this neighborhood that has already been defined as "the best way to make a city".

With the inauguration of the Princesa Leonor Park in 2023 and the Puente de la Concordia in 2022, Valdebebas concludes its most important infrastructures, which also include the Real Madrid Sports City and the Isabel Zendal Hospital.



KAMPODOMO

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Inocencio Fernández, 81. 28035 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 910 101 169

info@kampodomo.com

www.kampodomo.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Carlos García Cebrián. Administrator
- 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 properties and a meticulous after-sales service.



KEEPINTAX

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ de Juan Bravo, 69. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 913 576 466

info@keepintax.com



DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Eugenia Gibanel Sanz. CEO
- Tomás Salinas Cano De Santayana. Director Relaciones Institucionales
- Eneko Rufino Bengoechea. Chief Growth Officer

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 (o Tax Equity), un mecanismo fiscal innovador que beneficia a desarrolladores de I+D+i e inversores privados.

Para los desarrolladores, este modelo ofrece financiación no dilutiva y a fondo perdido, permitiéndoles monetizar créditos fiscales y obtener liquidez para impulsar proyectos disruptivos.

Para los inversores, es una oportunidad para optimizar su carga impositiva, mejorar su responsabilidad corporativa y alinearse con los criterios ESG (Environmental, Social, and Governance).

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, impulsan proyectos con impacto social y tecnológico, garantizando la máxima seguridad jurídica y fiscal.

KEEPINTAX: Specialists in Structuring Tax Lease Operations

We are experts in structuring Tax Lease (or Tax Equity) operations, an innovative fiscal mechanism that benefits R&D&I developers and private investors.

For developers, this model offers non-dilutive funding and grants, allowing them to monetize tax credits and obtain liquidity to drive disruptive projects.

For investors, it is an opportunity to optimize their tax burden, improve their corporate responsibility, and align with ESG criteria (Environmental, Social, and Governance).

At KEEPINTAX, we connect innovative companies with investors. We combine legal, financial, accounting, and fiscal expertise to design tailored solutions that maximize the return on investment in innovation, drive projects with social and technological impact, and ensure the highest legal and fiscal security.



LA CAMBRIJA S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Pantoja, 12 2º B. 28002 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 914 169 395

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

CAMBRIJA GRUPO ES SOLIDEZ, EXPERIENCIA Y PRESTIGIO. Una sólida estructura empresarial que desde 1976 ha adquirido una dilatada experiencia, hace de CAMBRIJA GRUPO una Promotora-Constructora de reconocido prestigio, capaz de ofrecer soluciones de calidad.

CAMBRIJA GRUPO ES INFORMACIÓN Y TRANSPARENCIA. La información permanente y la transparencia de sus actuaciones es una norma que marca el trabajo de CAMBRIJA GRUPO, estableciendo así una relación perdurable con sus clientes, a través de su departamento de atención al cliente, que no acaba con la entrega de las viviendas.

CAMBRIJA GRUPO ES CUALIFICACIÓN Y FORMACIÓN. Los profesionales que integran CAMBRIJA GRUPO forman un equipo altamente cualificado y con gran experiencia en sus áreas técnicas. El plan de formación continuada permite responder con eficacia a las necesidades de sus clientes y adaptarse a la evolución del mercado.

CAMBRIJA GRUPO REPRESENTS SOLIDITY, EXPERIENCE AND PRESTIGE. A solid business structure, since 1976, and extensive experience, makes CAMBRIJA GRUPO a developer and construction company of recognised prestige.

CAMBRIJA GRUPO REPRESENTS INFORMATION AND TRANSPARENCY. Ongoing information and the transparency of its actions defines the company's work, establishing a long-lasting relationship with its customers, thorough its customer service department, which does not end with the handover of the home.

CAMBRIJA GRUPO REPRESENTS QUALIFICATIONS AND TRAINING. The professionals in CAMBRIJA GRUPO are a highly qualified team with extensive experience in their technical areas. A continuous training programme enables the company to respond efficiently to customer needs and adapts to market evolution.



LA LLAVE DE ORO

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo Manuel Girona, 62. 08034 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS

+34 932 064 004

www.lallavedeoro.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Karlos de Santiago Muñoz. Director Area Comercial y Marketing
- Laura Monzón Miguel. Directora Técnica Madrid

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Empresa familiar. Es una de las promotoras-constructoras 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.

Family-owned company. It is one of the developers-builders with the longest history in Barcelona. Pioneer in the strategy of integrating the construction and subsequent promotion of housing, it managed to integrate the entire industrial and commercial process, including the purchase of land, urbanization, construction and individualized sale.

At La Llave de Oro we build homes and we are very clear that we must dedicate all our efforts to live up to expectations.

Quality is our hallmark, and for this, we have the best team of professionals in construction, advisory and after-sales.



LANDCO

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Quintanavides, 13, Parque Empresarial Vía Norte, Edificio 1, Planta 2. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 918 604 638

www.landcopromociones.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Alberto Quemada. CEO
- Javier M. Prieto. Director Promociones
- Pedro Rodríguez. Director Negocio
- Dionisio Cerdán. Director Técnico y Urbanismo
- Susana Gutiérrez. Directora Marketing y Comunicación
- Javier Somoza. Secretario General
- Óscar Prada. Director Económico-Financiero

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Somos LandCo, compañía del Banco Santander especializada en el desarrollo integral de todo el ciclo de vida del suelo y la promoción inmobiliaria. 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. Todo ello nos ha permitido reducir en más de 4.000 activos la cartera inicial transferida por Banco Santander. En la actualidad, gestionamos 10.000 suelos y estamos presentes de forma activa en más de 450 juntas de compensación.

Nuestro modelo es innovador, agilizando trámites y plazos administrativos con un equipo dinámico y con recursos tecnológicos propios y únicos en el mercado. Tenemos siete delegaciones territoriales: Centro, Norte, Noroeste, Cataluña, Valencia, Andalucía Oriental y Andalucía Occidental.

Estamos presentes de forma activa en el ciclo completo de vida inmobiliario, incluyendo la promoción inmobiliaria residencial con un portfolio actual de más de 2.500 viviendas en desarrollo distribuidas por toda España.

We are LandCo, a Banco Santander company specialized in the integral development of the entire life cycle of land and real estate development. Our activity is comprehensive, from the management, transformation and development of all types of land and land for development, to the sale of assets, management of compensation boards and urban development agent. All this has allowed us to reduce the initial portfolio transferred by Banco Santander by more than 4,000 assets. We currently manage 10,000 plots of land and actively participate in more than 450 compensation boards.

Our model is innovative, streamlining administrative procedures and deadlines with a dynamic team and our own technological resources, unique in the market. We have seven regional offices: Central, North, Northwest, Catalonia, Valencia, Eastern Andalusia and Western Andalusia.

We are actively present in the entire real estate life cycle, including residential real estate development with a current portfolio of more than 2,500 homes under development throughout Spain.



LANDIA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Camino de la Zarzuela, 13, 3º Dcha. 28023 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 917 326 316

info@landiagroup.com

www.landiagroup.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Guillermo San Roman García. General Property Business Director
- Eduardo San Roman García. Directora Financiera
- Elena San Roman García. Legal Advice Director
- Luis Ruiz de Apodaca Rodríguez Peña. Real Estate Development Director

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Somos una empresa, 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.

Tenemos máxima experiencia en desarrollo urbanístico de suelos en transformación.

Nuestra misión es optimizar la rentabilidad de cada uno de los proyectos que gestionamos, minimizando el riesgo mediante una detallada planificación y aplicación de los criterios de eficiencia, seguridad y rigurosidad en todos los procesos y proyectos que acometemos.

En nuestro plan de desarrollo de servicios integramos todos los procesos y procedimientos de forma coordinada para alcanzar la excelencia en la prestación de un servicio integral para nuestros clientes.

Our company's main objective is the comprehensive management of all the activities necessary for the perfect development of a real estate project, both for companies in our own group, as well as for investors or landowners interested in developing an active role in the real estate sector.

We have the highest experience in urban development.

Our mission is to optimize the profitability of each of the projects we manage, minimizing risk through detailed planning and application of efficiency criteria, safety and diligence in all the processes and projects we undertake.

In our service development plan we integrate all the processes and procedures in a coordinated way to achieve excellence in providing a comprehensive service for our clients.



LAYETANA

DIRECCIÓN ADDRESS

Barcelona: Carrer del Mestre Nicolau, 19, 5ª Planta. 08021
Barcelona#Madrid: C/ del Pinar, 5, 5ª Planta. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 932 094 242
✉ info@layetana.com
🌐 layetana.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Toni Puntí. Partner & COO
- James Wells. Managing Director
- Regina González. Senior Developing Director
- Ignacio Altolaguirre. Acquisition Director

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Layetana es una compañía privada fundada en 1964 dedicada principalmente a la promoción inmobiliaria y sus operaciones. Actualmente está especializada en el segmento residencial: Build to sell, Build to rent y Senior living. Nuestro equipo de profesionales cuenta con amplia experiencia en todas las áreas del proceso inmobiliario. Con oficinas en Barcelona y Madrid, desarrollamos proyectos en toda España.

Altamente cualificados y conectados al mercado, intervenimos en toda la cadena de valor: desde la identificación de activos hasta el cierre de transacciones de inversión. Ofrecemos soluciones integrales en base a nuestra dilatada experiencia nacional e internacional. Nuestros proyectos destacan por su alto nivel de complejidad, diseño e innovación.

En nuestro compromiso social y ambiental de contribuir a un futuro mejor, nuestra estrategia de negocio se alinea con los valores que comprende el ESG. Por ello, construimos nuestros edificios aplicando criterios de sostenibilidad que minimicen el impacto en el entorno y permitan a las personas vivir mejor.

Layetana is a privately owned company founded in 1964 mainly dedicated to real estate development and operations. It currently specialises in the residential segment: Build to sell, Build to rent and Senior living. Our team of professionals has extensive experience in all areas of the real estate process. With offices in Barcelona and Madrid, we develop projects throughout Spain.

Highly qualified and connected to the market, Layetana is involved in the entire value chain: from the identification of assets to the closing of investment transactions. We offer comprehensive solutions based on our extensive national and international experience. Our projects stand out for their high level of complexity, design and innovation.

In our social and environmental commitment to contribute to a better future, our business strategy is aligned with the values that comprise the ESG. Therefore, we build our Projects applying sustainability criteria that minimise the impact on the environment and enable people to live better lives.



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. Fundador
- Paula San Román Sanz. Director General
- Susana Cañizares Pacheco. Directora Financiera
- Samuel Horche Muñoz. Director Técnico
- Óscar Ortiz Rubio. Director Comercial y Marketing
- Antonio Álvarez Palmier. Director de Desarrollo de Negocios 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 más 25 años de experiencia en el sector Inmobiliario y con más de 6.000 viviendas promovidas. Fundada en 1998.

En estos años, cabe destacar el empeño de la gestora en trabajar por la accesibilidad a la vivienda, especialmente de los más jóvenes. Un hecho para el que se pone la máxima dedicación y esfuerzo. La pasión, la profesionalidad y la entrega son valores que comparte el equipo humano de Libra Gestión de Proyectos en sus cooperativas y promociones.

Esta trayectoria le ha llevado a posicionarse como una de las empresas de referencia en el sector residencial a nivel nacional.

Su éxito y su solidez se basan en un equipo profesional de gran experiencia, además de una alta capacidad de adaptación a la evolución del mercado y la demanda.

Actualmente cuenta con proyectos en diferentes ciudades de España (Madrid, Valencia, Valladolid y Zaragoza) donde la innovación y la personalización de las viviendas son pilares fundamentales.

LIBRA GESTIÓN DE PROYECTOS is a real estate management company with more than 25 years' experience in the sector and more than 6,000 properties delivered. Founded in 1998.

Over recent years, the company has strived in its commitment to working to improve access to housing, especially for young people, with the utmost dedication and effort. Passion, professionalism and dedication are values shared by the Libra Gestión de Proyectos team in their housing co-operatives and developments.

This track record has led it to position itself as one of the leading companies in the residential sector in Spain.

Its success and solidity are underpinned by a highly experienced professional team, and the company's significant ability to adapt to market evolution and demand.

It currently has projects in different cities in Spain (Madrid, Valencia, Valladolid and Zaragoza) where innovation and the customisation of homes are fundamental cornerstones.



LOS AHIJONES

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Guzmán el Bueno, 133, Edificio Germania, 9a Planta. 28003 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 915 771 445

✉ info@ahijones.es

🌐 ahijones.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Marta María Gento Peña. Chairman
- Ana María Martín Izquierdo. Vice presidenta
- Beatriz Iglesias Arnaiz. Secretario
- Raúl Baz Terrón. Gerente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Los Ahijones

El sector U.Z.P. 2.03 "Los Ahijones" abarca 5.762.672 m², con una edificabilidad total de 2.333.591 m². De esta, el 66% se destinará a uso residencial, permitiendo la construcción de 18.850 viviendas, de las cuales el 58% serán de protección pública. Además, el planeamiento incluye un 13,50% para usos terciarios, un 19% para industriales y un 1,5% para dotacionales privados, asegurando su autonomía funcional.

La Junta de Compensación de Los Ahijones se ha consolidado en el sector inmobiliario madrileño. El 2024 ha sido un año crucial gracias a la aprobación del proyecto de reparcelación y su inscripción en los Registros de la Propiedad, lo que ha permitido avanzar en la segunda fase del proyecto, destacándose por su atractivo e inversión.

Este desarrollo ha demostrado su viabilidad técnica y económica, atrayendo el interés de nuevos operadores. Comprometidos con la sostenibilidad, han iniciado la recuperación de espacios públicos y zonas verdes, autorizando también combinar las obras de urbanización con los primeros proyectos residenciales.

Los Ahijones: One Metro from Madrid

Sector U.Z.P. 2.03 "Los Ahijones" covers 5,762,672 m², with a total buildable area of 2,333,591 m². Of this, 66% will be for residential use, allowing the construction of 18,850 dwellings, of which 58% will be publicly subsidized. In addition, the planning includes 13.50% for tertiary uses, 19% for industrial uses, and 1.5% for private facilities, ensuring their functional autonomy.

The Junta de Compensación de Los Ahijones has consolidated its position in the real estate sector in Madrid. 2024 has been a crucial year thanks to the approval of the reparcelization project and its registration in the Property Registries, which has allowed the second phase of the project to move forward, standing out for its attractiveness and investment.

This development has demonstrated its technical and economic viability, attracting the interest of new operators. Committed to sustainability, they have initiated the recovery of public spaces and green areas, also authorizing to combine the urbanization works with the first residential projects.



MOMENTUM REAL ESTATE, S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Orense, 58, 4ª Planta. 28020 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 915 722 259

✉ info@momentumreim.com

🌐 momentumreim.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Ignacio Pareja. Socio Fundador y CEO
- Gabriel Fernández de Gamboa. Socio Fundador y COO
- Tomás García. Director Financiero
- Ángela de Pablos. Directora Asesoría Jurídica
- Patricia Martínez. Directora de MOMENTUM Arquitectura
- Lorena Tejedor. Directora Técnica Edificación
- Óscar Calvo. Director de Proyectos Residenciales
- Marta Martín. Directora de Personas y Talento
- Jorge Alonso. Director de Desarrollo de Negocio
- Sergio Talarewitz. Socio Director de Inversiones
- Vicente Taroncher. Socio Director de Inversiones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

MOMENTUM es una gestora integral de inversiones inmobiliarias con más de 1.200 millones de euros bajo gestión. Dispone de un equipo de 61 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 €1.2 billion under management. It has a team of 61 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/ María de Molina, 39, 7º Dcha. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

✉ msalado@monteбалито.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• Miguel Ángel Salado Barranco. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Constituida en 1972, Monteбалито es una de las principales compañías españolas del sector inmobiliario con fuerte presencia mundial.

El inicio del negocio en su primera etapa fue principalmente la rama promocional, siendo hoy una parte importante a considerar la rama patrimonial.

La filosofía de trabajo continua en la línea de la identificación de oportunidades de inversión, con el objeto de maximizar valor y rentabilidad, procediendo a la inversión y desinversión de los activos y de los mercados en los que opera. El análisis en profundidad de las inversiones en el terreno inmobiliario sitúa al grupo Monteбалито por encima a otros operadores en el sector inmobiliario, especialmente en lo relativo a la gestión de suelo.

Además de España, tiene en, Francia, Rumanía, Portugal, República Dominicana, Chile, Brasil y Marruecos, con gestión activa y rotación de inversiones para creación de valor.

Founded in 1972, Monteбалито is one of the leading Spanish real estate companies with a strong global presence.

The initial phase of the business was primarily focused on the development sector, and today the property sector is an important consideration.

The company's work philosophy continues to focus on identifying investment opportunities, with the goal of maximizing value and profitability, and proceeding with the investment and divestment of assets and the markets in which it operates. In-depth analysis of real estate investments places the Monteбалито Group above other real estate operators, especially with regard to land management.

In addition to Spain, Monteбалито also operates in France, Romania, Portugal, the Dominican Republic, Chile, Brazil, and Morocco, with active management and investment rotation for value creation.



MORPH

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ O'Donnell, 34, 4ª, 5ª y 6ª Planta. 28009 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 915 270 039

✉ cfrias@morph.es

🌐 www.morph.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• César Frías Enciso. CEO & Director Creativo

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Somos Morph

Morph es un equipo de más de 190 diseñadores, arquitectos e ingenieros.

Creamos y materializamos soluciones singulares y proyectos innovadores con agilidad y solvencia, gracias a nuestra capacidad multidisciplinar.

Catalogado como uno de los 100 mayores estudios del mundo.

Nuestro tamaño nos permite adaptarnos a las necesidades de cada proyecto y responder con agilidad y fiabilidad, manteniendo una comunicación fluida en cada paso del proceso.

La innovación forma parte de nuestro ADN

Hemos sido galardonados con el sello de PYME Innovadora por el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa del Gobierno de España.

Liderado por los arquitectos César Frías, Raquel Dueñas y Miguel Pradillo, nuestro equipo multidisciplinar ofrece perfiles especializados para dar respuesta a un amplio abanico de necesidades.

We are Morph

Morph is a team of more than 190 designers, architects and engineers.

We create and materialise singular solutions and innovative projects with agility and solvency, thanks to our multidisciplinary capacity.

Listed as one of the Top 100 Biggest Studios of the World.

Our size allows us to adapt to the needs of each project and respond with agility and reliability, maintaining smooth communication at every step of the process.

Innovation As Part of our DNA

We have been awarded the Innovative SME seal by the Ministry of Economy, Trade and Enterprise of the Spanish Government.

Led by architects César Frías, Raquel Dueñas and Miguel Pradillo, our multidisciplinary team offers specialised profiles to meet a wide range of requirements.



PASSION FOR
PEOPLE AND
PROPERTY

MVGM IBERIA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ de López de Hoyos, 35, 4ª. 28002 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 919 147 600

info.es@mvgm.com

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 8 países cuenta con una trayectoria de 70 años de experiencia 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 e integrado rango de servicios con una especialización en la gestión inmobiliaria. Gestionamos activos residenciales, oficinas, comercios, centros comerciales, hoteles, logística, activos industriales y muchos más.

MVGM Iberia cuenta con oficinas en Madrid, Barcelona y Lisboa para dar servicio a nuestros clientes entre los que se encuentran, inversores nacionales e internacionales, bancos y financieros, asociaciones de viviendas, empresarios, compañías de seguros, gobiernos y agencias gubernamentales.

MVGM is a leading European property manager and real estate specialist, with more than 1,500 employees in 39 offices in 8 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.

Passion for People and Property is not just our tagline but our way of working.



NAVES Y PARQUES INDUSTRIALES, S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Alcalde Ángel Arroyo, 4 y 6. 28904 Getafe. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 915 060 361

napisa@napisa.com

www.napisa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Ángel Moreno Olivares. Presidente
- Carlos Moreno Olivares. Director General
- José Mª 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 2.000.000 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

NEINOR HOMES

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Henao 20, 1º Izqda. 48009 Bilbao

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 912 875 130

✉ info@neinorhomes.com

🌐 www.neinorhomes.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Borja García-Egotxeaga. CEO
- Jordi Argemí. Deputy CEO & CFO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Neinor Homes es la plataforma residencial líder en España, con un banco de suelo para desarrollar cerca de 12.000 viviendas, y un GAV a diciembre de 2024 de €1.5bn. 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 land bank to develop c12,000 homes, and a GAV to December 2024 of €1.5bn. 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.



NORFOREST

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

NOZAR

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Titán 8, 5ª Planta. 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
- Manuel Ruiz-Labourdette Garau. Director de Promociones
- Gabriel Sánchez de Lamadrid Camps. Director Comercial
- Jaime Nozaleda Torner. Director de Promociones

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 30 nuevas promociones, que suponen un total de más de 1.900 viviendas, entregadas y en curso, focalizadas principalmente en Madrid, en ubicaciones como Piovera-Conde de Orgaz, Valdebebas, Sanchinarro, El Cañaveral, Móstoles, Alcorcón, Tres Cantos y otras zonas como Las Rosas, el Ensanche de Vallecas y Carabanchel, además de en Gijón. Asimismo, a partir del 2022, desarrolla 17 nuevos proyectos, que suman más de 1.400 viviendas, en Madrid y otras ciudades como Huelva, Sevilla, Málaga, A Coruña, Zaragoza, Gijón, Alicante y Murcia. Todas ellas con el compromiso y los estándares de calidad que siempre han definido Nozar desde sus orígenes.

The real estate company Nozar, with more than 40 years of experience in the sector and around 13.000 homes built, begins a new stage since 2015 developing 30 new promotions, which represent a total of more than 1.900 homes, already delivered and in progress, mainly focused in Madrid, in locations such as Piovera-Conde de Orgaz, Valdebebas, Sanchinarro, El Cañaveral, Móstoles, Alcorcón, Tres Cantos and other areas such as Las Rosas, Ensanche de Vallecas and Carabanchel, as well as in Gijón. In addition, since 2022, it develops 17 new projects, totaling more than 1.400 homes, in Madrid and other cities such as Huelva, Sevilla, Málaga, A Coruña, Zaragoza, Gijón, Alicante y Murcia. All of them with the commitment and quality standards that Nozar has always defined since its origins.



OHLA

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo de la Castellana, 259, D. Planta 10 Sur. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 913 484 677

✉ comercial@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 (España), 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.



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, 259A. 28046 Madrid
Paseo de la Castellana, 50. 28046 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 914 360 420

✉ info@perezllorca.com

🌐 www.perezllorca.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• Alberto Ibort Franch. Socio de Urbanismo y Medio Ambiente

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Pérez-Llorca es una firma de abogados internacional que opera en España, Portugal y México 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 y europea con oficinas en Barcelona, Bruselas, Ciudad de México, Lisboa, Londres, Madrid, Monterrey, Nueva York y Singapur, desde donde trabajan en conjunto más de 800 profesionales entre los que se cuentan casi 500 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. Para ello ofrecemos un servicio jurídico de gran valor, velando siempre por unos principios éticos y deontológicos.

Pérez-Llorca is an international law firm that operates in Spain, Portugal and Mexico 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 and European law with offices in Barcelona, Brussels, Lisbon, London, Madrid, Mexico City, Monterrey, New York and Singapore, where almost 500 lawyers and more than 800 professionals work together. 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.



PINCASA

PINCASA S.L.

DIRECCIÓN ADDRESS

Avda. Juan Pablo, II, 11. 28320 Pinto. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 916 924 472

✉ clientes@pincasa.com

🌐 www.pincasa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Lucas Casado Creus. Presidente
- Javier Rodríguez Sánchez. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

PINCASA es una compañía promotora especializada en producto residencial e industrial. Se fundó en 1991 y, tras comenzar su actividad, creció hasta convertirse en una promotora altamente cualificada.

En 2008, con el propósito de controlar el proceso constructivo, constituyó la constructora TERNECON. Una iniciativa que le permite cuidar todos los detalles en cada una de sus promociones y, además, garantizar un completo servicio postventa hasta la plena satisfacción de sus clientes.

Su filosofía de trabajo reside en mantener un proceso de mejora continua en la selección de calidades y el diseño de sus viviendas, poniendo especial interés en la zonas comunes, siempre con amplios jardines y áreas deportivas.

PINCASA dispone de un equipo de profesionales con una gran experiencia en el desarrollo de promociones inmobiliarias, cuya formación es continua con el fin de mejorar día tras día.

PINCASA is a development company specialised in residential and industrial units. It was founded in 1991, and has been growing ever since to become a highly qualified development company.

The building company TERNECON was founded in 2008 with the aim of supervising the construction process. This initiative allows the company to take care of all the details in each of its projects and, in addition, guarantee a complete after-sales service to ensure that its clients are fully satisfied.

Its idea is to maintain a process of continuous improvement in the quality and design of its homes, with special interest in communal areas, always with large gardens and sport areas.

PINCASA has a team of professionals with vast experience in real estate developments, who undergo continuous training in order to improve every day.

PRINCETON INVESTMENTS

PRINCETON INVESTMENTS

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Monte Esquinza, 30, 4o Izq. 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 los 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.



Q-LIVING

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Jenner, 3 Planta 4. 28010 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +351 914 238 270

✉ info@qlivingrealestate.com

🌐 www.qlivingrealestate.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Rosa Gallego. CEO - Socio
- Gabriel Izquierdo. Director de Inversiones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Q-Living es una gestora española de vehículos de inversión inmobiliaria. La compañía está especializada en la creación de fondos y plataformas inmobiliarias focalizadas en el desarrollo, inversión y gestión de activos inmobiliarios de obra nueva destinados al alquiler (Built-to-Rent).

Q Living comienza su implicación con este tipo de proyectos en el año 2017, habiendo gestionado hasta la fecha más de 250 millones de euros en activos inmobiliarios. El equipo de Q-Living ha desarrollado más de 1.400 viviendas protegidas de alquiler asequible en la Comunidad de Madrid y País Vasco y transaccionado exitosamente un portfolio de +900 viviendas.

El objetivo principal de Q-Living es aportar su “grano de arena” en el incremento la oferta viviendas de alquiler asequible, tan escasa en nuestro país, creando nuevos hogares con altas prestaciones, sostenibles y con precios accesibles. Todo ello, nos lleva a obtener no solo un retorno financiero estable, sino desarrollar una labor social dando acceso a personas de todas las edades y espectros sociales a vivienda de calidad a precios asequibles.

Q-Living is a Spanish real estate investment manager. The company is specialized in the creation of real estate vehicles and platforms focused on the development, investment and management of new construction real estate assets for rent (Built-to-Rent).

Q Living begins its involvement with this type of projects in 2017, having managed to date more than €250 million in real estate assets. The Q-Living team has developed more than 1,400 affordable rental properties (mainly VPO) in the Community of Madrid and the Basque Country and successfully transacted a portfolio of +900 homes.

The main objective of Q-Living is to contribute its “grain of sand” in increasing the supply of affordable rental housing, currently so scarce in our country, creating new high quality, sustainable and affordable rental homes. All this, leads us to obtain not only a stable and secure financial return, but also to develop a social labor giving access to people of all ages and social spectrums to quality housing at affordable prices.



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

- Juan Rodríguez Torres. Presidente del Consejo de Administración
- Gerardo Kuri Kaufmann. Vicepresidente del Consejo de Administración
- Ana Hernández Gómez. Directora de Negocio
- Filomeno Ortiz Aspe. Director Financiero
- José María Richi Alberti. Director de Asesoría Jurídica

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 challenges.



REBS REAL ESTATE BUSINESS SCHOOL

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Velázquez, 108. 28006 Madrid
C/ Palmeras del Limonar, 31. 29016 Málaga. Boulevard Louis Pasteur, Edificio Green Ray, Ampliación Universidad de Málaga.

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 640 581 287
✉ info@rebs-edu.com
🌐 www.rebs-edu.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- José Antonio Pérez Ramírez. CEO
- David Ortega Aguilar. Director de formación y negocios en área centro y norte de España.
- Miguel Ángel Medina Jiménez-Andrades. Relaciones Institucionales y Corporativas.
- José Manuel López Pascua - EPI. Director Kapital Rebs
- Francisco Javier Pérez Ramírez. Servicios Corporativos

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Escuela de Talento y Red de contactos estratégicos Inmobiliarios. Más de 15.000 miembros fabricando sinergias, win To win and One to One, en nuestro Ecosistema Inmobiliario. Gracias al contacto directo y permanente con los alumnos y sus proyectos, vivimos las experiencias singulares, que nos permiten debatir nuevos modelos de negocio inmobiliario en el aula, tanto en su formato presencial, streaming u Online. Con la investigación permanente en el mercado, a través de la monitorización de promociones, zonas, perfiles de clientes e indicadores de la industria inmobiliaria y de la construcción, nos permite estar en vanguardia y compartirlo de forma exclusiva con los miembros de la red. Enriqueciendo cada año la programación académica del MBA Inmobiliario con dichas experiencias vividas por el claustro, que lleva desde 1996 compartiendo su conocimiento y experiencia con los alumnos, de forma recíproca, provocando un enriquecimiento mutuo, bajo un compromiso permanente: "no es buen profesor quien no es superado por su alumno, ni buen alumno quien no supera al profesor".

Talent School and Network of strategic real estate contacts. More than 15,000 members creating synergies, win to win and One to One, in our Real Estate Ecosystem. Thanks to the direct and permanent contact with the students and their projects, we live unique experiences that allow us to discuss new real estate business models in the classroom, either in classroom format, streaming or online. With permanent research in the market, through the monitoring of developments, areas, customer profiles and indicators of the real estate and construction industry, allows us to be at the forefront and share it exclusively with the members of the network. Each year we enrich the academic programme of the MBA Real Estate with the experiences of the faculty, who have been sharing their knowledge and experience with the students since 1996, in a reciprocal way, causing mutual enrichment, under a permanent commitment: "a good teacher is not a good teacher who is not surpassed by his student, nor a good student who does not surpass the teacher".



REHABILITACIONES SINGULARES S.L.U.

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Azalea, 1, Miniparc 1, Edif. A, 1a Planta. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 916 585 027
✉ pandrade@sandamendi.es
🌐 www.rehabilitacionessingulares.es

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Rehabilitaciones Singulares, S.L.U, es una empresa dedicada a la reforma integral de atractivos edificios ubicados en el Centro de Madrid. La filosofía empresarial está basada en acondicionar los inmuebles escogidos a las nuevas necesidades del mercado. Para ello procuramos un esmerado cuidado en los niveles de confort, personalizando los acabados, y apoyándonos en las últimas tecnologías que en su conjunto faciliten la habitabilidad de sus viviendas.

Rehabilitaciones Singulares, S.L.U, is a company dedicated to the integral refurbishment of attractive buildings located in the centre of Madrid. The company philosophy is based on preparing the selected building for new market needs. We take meticulous care in the levels of comfort, customising the finishes, and using the latest technology to enhance the building's habitability overall.



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.



ROI CAPITAL CASAS COLLECTION

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Velázquez, 27, 1º 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 proyecto que surge de nuestra experiencia profesional en desarrollos inmobiliarios, con la misión de conseguir una excelente sinergia entre clientes, consumidores y profesionales que intervienen en todos los procesos que conlleva conseguir un cliente 100% satisfecho.

Todo un equipo de profesionales independientes del mercado inmobiliario, brindándoles un soporte y un acompañamiento excelente y fundamental para el desarrollo y creación de proyectos, donde nuestros resultados dependen directamente de nuestra capacidad de trabajo y de nuestros clientes satisfechos, con una sola filosofía, que nos recomienden.

Esta es la historia de Roi Capital Casas Collection, la historia de la emoción que nuestro diseño de hogares Urban-Nature es capaz de suscitar y del equilibrio de los conceptos que como una receta perfecta, hacen única la experiencia de crear un hogar, tocarlo, sumergirse en su atmósfera. Es la historia de nuestros proyectos, que como extensiones de nuestra creatividad se vuelven realidad, convirtiéndose en hogares exclusivos y excepcionales que hablan de los signos del tiempo y trazan las líneas del futuro.

Esta es una historia joven, que comienza en el Sur de Madrid y mira lejos a una tradición empresarial, cultivada en el corazón de la ciudad, que crece junto a las nuevas generaciones que eligen para vivir en ella, que parte de nuestra interpretación cien por cien sureña, nuestra cultura de la luz y del gusto por el amor que trae el Sol.

Esta es la historia de nuestros clientes, una familia que gira en torno a las ideas emprendedoras, el ADN que caracteriza a las ideas que nacen del amor por un objetivo y llevan consigo la cultura de la urbanidad, que continúa hoy para crear permanencia a los amantes de las cosas bellas.



RTA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Barbadillo, 4. 28042 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 911 105 516

info@rtagrupo.com

www.rtagrupo.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Pedro J. Muñoz Perea. CEO
- Guillermo Fernandez Moya. Corporate Director
- José Ramon Galera. Interior Architecture Director
- Monica Sanz. Director de Operaciones
- Jesús Galocha García. Director Developments

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.

This global services company in the real estate sector has the following main business areas:

- Technical services and customer service for developers and real estate funds as its main clients
- Construction, specialising in turnkey projects for individuals, retail and office space
- Facility Management, with 20,000 homes throughout the country under its management.



SAVILLS ESPAÑA

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo de la Castellana, 81. 28046 Madrid

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Alejandro Campoy. Managing Director
- Susana Rodríguez García. CCO & Head of Living
- Leyre Octavio de Toledo. Executive Director, Architecture & Occupier Solutions
- Antonio Pleguezuelo. National Director, Town Planning
- Alfonso Arroyo. Executive Director, Property Management
- Jesús Mateo MRICS. Executive Director, Valuations and Appraisals
- Pelayo Barroso Olazábal. National Director, Research
- Luis Espadas. Executive Director, Capital Markets
- Gema de la Fuente. National Director, Research
- Jaime Pascual-Sanchiz. CEO Savills Spain
- Gonzalo Ladrón de Guevara. Executive Director, Head of Capital Markets Spain

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Desde hace más de 160 años, Savills ayuda a las personas y empresas a prosperar a través de lugares y espacios, bien sea 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 40.000 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.

Nuestro departamento de Research es 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.

Consulta nuestra actualidad en España: <https://www.savills.es/publicaciones/noticias.aspx>

For over 160 years, we've been helping people thrive through places and spaces. With more than 40,000 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.

Making a positive impact is at the heart of our partnerships. From the way we advise you to the work we do directly, we're committed to adding value while always honouring our responsibility to protect the environment, support local communities and foster an inclusive culture.

Whether you're a corporate looking to expand, an investor seeking to optimise your portfolio sustainably 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.

Check out our news in Spain: <https://www.savills.es/publicaciones/noticias.aspx>



SERVILAND

DIRECCIÓN ADDRESS

Avda. de Burgos, 12, Planta 15. 28036 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 942 049 000

✉ contactocorporativo@servilandgu.es

🌐 www.servihabitat.com/en/web/serviland

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Borja Goday. Presidente de Serviland
- Ernesto Tarazona. CEO
- Sergio Luna. Director
- Beatriz Vázquez. Directora Promoción Inmobiliaria

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Serviland es la filial independiente y especializada de Servihabitats, 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 75 profesionales y opera bajo un modelo de gestión integral con capacidad para alcanzar todo el ciclo de gestión urbanística. Gestiona una cartera de 3.800 suelos, con potencial para desarrollar 141.000 viviendas en España. También, ha impulsado 95 planeamientos en 75 municipios de España. Estas cifras convierten a Serviland en el mayor gestor de suelo de España y una empresa referente del sector y del país.

Serviland is an independent and specialized subsidiary of Servihabitats, 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 75 professionals and operates under a comprehensive management model, covering the entire urban planning cycle. The company manages a portfolio of 3,800 land plots, with the potential to develop 141,000 homes across Spain. Additionally, it has spearheaded 95 planning initiatives in 75 municipalities throughout the country.

These figures make Serviland the largest land manager in Spain and a leading company in the sector at the national level.



SINERGIA24

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo de la Castellana, 123, Esc. Dcha, 3ºB. 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

Sinergia24 es una empresa dedicada a la gestión integral de proyectos inmobiliarios residenciales, con especialización en la gestión de proyectos en régimen de cooperativa.

Nuestro equipo está conformado por profesionales con más de 25 años de experiencia en el sector inmobiliario español, habiendo participado en la gestión y entrega de más de 4.200 viviendas desde 1997.

La calidad, sostenibilidad, cuidado de detalles y del medio ambiente, son nuestras señas de identidad, trasladando todos estos valores a los proyectos en los que participamos. Creemos en la cercanía, la transparencia y el orden, todo unido al uso de las mejores tecnologías y con el mejor equipo humano.

Sinergia24 is a real estate developer dedicated to the comprehensive management of residential real estate projects, specializing in managing projects under cooperative regime.

Our team is composed of professionals with over 25 years of experience in the Spanish real estate sector, having been involved in the management and delivery of over 4,200 homes since 1997.

Quality, sustainability, attention to detail, and environmental care are our hallmarks, transferring all these values to the projects in which we participate. We believe in closeness, transparency, and order, all combined with the use of the best technologies and the best human team.



sogeviso

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

- Javier Berdié Osuna. Director General
- Alicia Martín Huerta. Directora de Servicios Corporativos
- Javier Gilabert Camí. Director de Gestión Activos y Desarrollo Inmobiliario
- Alejandro Herrera Blanco. Director de Alquiler Asequible
- Gemma Feliu Lucas. Directora de Impacto Social y Mediación
- 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, como el Plan Vive de Madrid.

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, such as the Plan Vive in Madrid.

Solvía

SOLVIA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Vía de los Poblados, 3, Edificio 1, Parque Empresarial Cristalia. 28033 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 900 690 900

✉ comunicacion@solvía.es

🌐 www.solvía.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Enrique Tellado. CEO
- Juan Ramón Pérez. Director de Operaciones

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Solvía 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.

Solvía 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. Solvía cuenta con una gran capilaridad gracias a la mayor red comercial del mercado. Para más información, visite www.solvía.es

Solvía 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—Solvía 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.



ST SOCIEDAD DE TASACIÓN

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Príncipe de Vergara, 43, 7º. 28010 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 900 747 269

✉ direccion@st-tasacion.com

🌐 www.st-tasacion.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Tomás Nicolau. Director General
- Álvaro Fuentes. Director Área de Negocio
- Consuelo Villanueva. Director Instituciones y Grandes Cuentas

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Sociedad de Tasación es una compañía independiente, experta en valoraciones de todo tipo de bienes, especialmente activos inmobiliarios. Creada en el año 1982, es la primera sociedad de tasación nacida en España. Las empresas del Grupo Sociedad de Tasación ofrecen gran variedad de servicios en el ámbito inmobiliario: tasaciones para mercado hipotecario (ECO), valoraciones RICS, AVM, valoraciones por modelos estadísticos, Informes de Sostenibilidad, Asesoramiento en Valor de Carteras, Certificaciones Energéticas, Consultoría Urbanística, Project Monitoring y desarrollos informáticos aplicados al sector inmobiliario. El Grupo tiene presencia en todo el territorio nacional a través de sus 23 delegaciones, más de 390 empleados y 900 profesionales independientes (arquitectos e ingenieros).

ST Sociedad de Tasación is an independent company specialising in the valuation of all types of property, primarily real estate. Founded in 1982, it was the first valuation firm registered in Spain. The companies forming Grupo Sociedad de Tasación offer a wide range of real estate services: regulated valuations for the mortgage market (ECO), RICS valuations, AVM, statistical model valuations, sustainability reports, portfolio valuation advisory, energy certifications, planning consultancy, project monitoring and IT developments applied to the real estate sector. The Group operates across the whole of Spain, with more than 390 employees based in 23 offices and a network of 900 independent professionals (architects and engineers).



STONEWEG

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 930 153 956

✉ info@stoneweg.com

🌐 www.stoneweg.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Joaquin Castellvi. Jefe de Adquisiciones Europeas
- Jaume Sabater. Miembro del Consejo y Consejero Delegado
- Gregorio Pérez. Head of Spanish Operations & Group Managing Director
- Rafael Cerezo. Chief Investment Officer (CIO)
- Yvan Mermod. Director General Financiero

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Stoneweg es un grupo global de inversión alternativa con sede en Ginebra, Suiza, y forma parte de SWI Group.

Fundado en 2015 por un equipo de expertos en inversión, el grupo ha expandido su plataforma y capacidades de manera orgánica a través de joint ventures y adquisiciones estratégicas, alcanzando aproximadamente 9.000 millones de euros en activos bajo gestión (AUM).

Stoneweg es un socio de capital e inversor de confianza para una amplia red de inversores globales y locales, proveedores de capital y socios bancarios. Su historial probado en la inversión y generación de valor abarca estructuras como club deals, joint ventures y coinversiones.

El grupo cuenta con equipos operativos locales especializados en identificar, desarrollar y gestionar activos reales y otras inversiones alternativas en todo el mundo. Con más de 300 empleados, Stoneweg tiene presencia operativa en 23 oficinas distribuidas en 17 países, incluyendo Europa, EE. UU. y Singapur.

Stoneweg is a global alternative investment group headquartered in Geneva Switzerland, part of SWI Group.

The group was founded in 2015 by a veteran team of investment professionals and has grown its platform and capabilities both organically through joint ventures and through strategic acquisitions to ca. €9.0 billion of Asset Under Management ("AUM").

Stoneweg is a trusted capital partner and investment manager to a range of global and local investors, capital providers and banking partners and has a strong track record of investing and creating value in a variety of structures, including club deals, joint ventures and co-investments.

The group relies on local operating teams to identify, develop and manage real assets and other alternative investments around the World. With more than 300 employees, Stoneweg has operational presence and teams on the ground in 23 offices across 17 countries in Europe, the US and Singapore.



STT- SOCIEDAD TÉCNICA DE TRAMITACIÓN

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Maestro Victoria, 3. 28013 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 917 414 682

buzoninfo@sttmadrid.es

www.sttmadrid.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• Belén Velasco Sardón. Director técnico

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

STT-Sociedad Técnica de Tramitación es una ECU-Entidad Colaboradora Urbanística del Ayuntamiento de Madrid, al servicio de empresas promotoras y estudios de arquitectura, para tramitar sus licencias y declaraciones responsables para todo tipo obras, incluidas las nuevas plantas, tanto de uso residencial como de actividades económicas.

STT es propiedad del COAATM, trabajando con independencia operativa de su matriz.

STT se creó en 2010, cuando se aprobó la Ordenanza que establece el régimen de gestión de control de las licencias urbanísticas de actividades (OGLUA) como norma para el control de la implantación de actividades económicas y en la que se regulaba el sistema de colaboración público-privada.

STT está autorizada por el Ayuntamiento de Madrid, acreditada por ENAC, cuenta con las certificaciones de AENOR y de Madrid Excelente y está homologada por la CAM para actuar como ECU.

STT está formada por un equipo humano comprometido en un proceso de formación continua para actualizar sus conocimientos técnicos a la nueva Ordenanza de Licencias y DRs del Ayto. de Madrid (OLDRUAM).

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).



TECNITASA

DIRECCIÓN ADDRESS

Avda. de Europa, 19. Edificio 2, 1º D. 28224 Pozuelo de Alarcón. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 917 823 820

tecnitasa@tecnitasa.es

www.grupotecnitasa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• José María Basañez. Presidente
• José Antonio Muro. Director General

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo de valoración, consultoría y sostenibilidad con presencia en España, México, Portugal y Colombia. Destaca su importante capilaridad, con más de 60 oficinas, lo que le permite tener una visión global y un profundo conocimiento local.

Tiene capacidad para operar en Europa, EEUU y Latinoamérica. El Grupo ocupa el segundo puesto de empresas de valoración en volumen de negocio en España.

En sus casi 40 años de vida, el Grupo Tecnitasa ha contado con la confianza de gran número de entidades bancarias, instituciones y empresas pertenecientes a todos los sectores de actividad. Ofrece un servicio integral, personalizado, flexible y riguroso que permite al cliente maximizar su crecimiento y optimizar su actividad. Cuenta con un equipo de más de 400 profesionales con una amplia experiencia y conocimiento. Homologada por el Banco de España y regulada por RICS

Tecnitasa, the valuation and consultancy and sustainability group, is present in Spain, Mexico, Portugal and Colombia. Its important capillarity stands out, with more than 60 offices, which allows it to have a global vision and a deep knowledge of the local markets.

It has the capacity to operate in Europe, the US and Latin America. The Group ranks second position of valuation companies in terms of business volume in Spain.

In its 40 years, Tecnitasa Group has enjoyed the trust of a large number of Bank Entities, Administrations and Companies from all sectors of activity. It offers a comprehensive, tailored, flexible and solvent service that allows clients to maximize their growth and optimize their activity. It has a team of more than 400 professionals with extensive experience and knowledge. It is approved by the Bank of Spain and regulated by RICS.

TEN BRINKE.

TEN BRINKE

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Castelló, 128, 6º Dcha. 28006 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 915 414 946

✉ oficina@tenbrinke.com

🌐 www.tenbrinke.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Jörg Tiggemann. CEO
- Daniel Ludwig. HR and Finance Director
- Jose Carlos Alepuz Espadas. Construction Director
- Patricia Primo de Rivera. Investment Manager
- Ana Sacristan Salvador. Head of Legal Department

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Ten Brinke es una promotora-constructora de éxito internacional en el ámbito del desarrollo de proyectos, la construcción y la gestión de activos. Con más de 120 años de experiencia, Ten Brinke se ha convertido en una empresa de desarrollo de la construcción con oficinas en los Países Bajos, Alemania, España, Portugal y Grecia, que conoce todas las facetas del mercado inmobiliario.

Con unos 1.400 empleados, trabajamos en una amplia gama de proyectos con un volumen de facturación/pedidos que supera los mil millones de euros.

Somos una auténtica empresa familiar, lo que se refleja en nuestra cultura y valores sin complejos y en nuestra estructura organizativa plana. Satisfacer los deseos y requisitos personales de nuestros clientes y/o socios es nuestra máxima prioridad. De estemodo, nos esforzamos para que todos los procesos de construcción se desarrollen sin problemas.

Ten Brinke is an internationally successful developer-building company in the field of project development, construction and asset management. With over 120 years of experience, Ten Brinke has grown into a construction development company with offices in the Netherlands, Germany, Spain, Portugal and Greece, that knows all sides of the real estate market.

With around 1,400 employees, we work on a wide range of projects with a turnover / order volume exceeding €1 billion.

We are a truly a family business, which reflects in our culture and unapologetic values and in our flat organizational structure. Satisfying the personal wishes and requirements of our clients and/or partners is our highest priority. In this way, we strive to ensure that all construction processes run smoothly.



TINSA ESPAÑA BY ACCUMIN

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ José Echegaray, 9. 28232 Las Rozas. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 913 727 500

✉ info@tinsa.es

🌐 www.tinsa.es/en/web/

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- James Cornell. CEO de Accumin
- José Antonio Hernández Calvín. Directo 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
- Esther de Pedro. Directora Técnica de Tinsa España by Accumin
- Gerardo Raído. Director de Marketing de Tinsa España by Accumin
- Susana de la Riva. Directora de Comunicación 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. 28002 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 912 904 494

✉ topgestionmadrid@topgestionmadrid.es

🌐 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 prestigiosa promotora inmobiliaria y una empresa de reconocido prestigio en España, formada por profesionales altamente cualificados y con amplia experiencia en el sector inmobiliario, habiendo gestionado promociones de más de 3.000 viviendas.

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 continúa con su consolidación y expansión en la Costa del Sol, con promociones residenciales en Málaga, El Higuero (Fuengirola) y Marbella, así como en los territorios de Alicante, Murcia, Madrid y Guadalajara y próximamente en las zonas de Córdoba e Ibiza.

Top Gestión is a prestigious real estate developer and a company of recognized prestige in Spain, made up of highly qualified professionals with extensive experience in the real estate sector, having managed developments of more than 3,000 homes.

Currently, the company has more than 2,800 homes in its portfolio, with a business volume that exceeds 1MM euros, focused on the development of real estate promotion as its main business area.

Top Gestión continues with its consolidation and expansion on the Costa del Sol, with residential developments in Málaga, El Higuero (Fuengirola) and Marbella, as well as in the territories of Alicante, Murcia, Madrid and Guadalajara and soon in the areas of Córdoba and Ibiza.



TRINOSA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Colombia, 63, 8º A. 28016 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 91 712 31 61

✉ info@trinosa.com

🌐 www.trinosa.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Oscar Trinidad Miras Gómez. Fundador
- Ricardo Miras Martínez. Director General
- Javier Cuesta Samperio. Director Financiero
- Marcos Jiménez Alcázar. Director Técnico

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Trinosa es una promotora con más de 30 años de trayectoria en el sector inmobiliario. En este tiempo, hemos desarrollado, promovido y comercializado más de 2.000 viviendas, consolidando un modelo basado en planificación estratégica, transparencia y excelencia.

Nuestra visión va más allá de la construcción: transformamos el sector con un enfoque riguroso, innovador y alineado con las aspiraciones de las personas. Diseñamos y promovemos viviendas que combinan calidad, funcionalidad y visión de futuro, garantizando un desarrollo equilibrado.

Acompañamos a nuestros clientes en cada etapa del proceso con cercanía y profesionalidad.

Nuestro equipo de arquitectos y especialistas supervisa cada detalle para ofrecer hogares que cumplen con los más altos estándares y responden a las necesidades reales de quienes los habitan.

En Trinosa, construimos con propósito, creando espacios que evolucionan con el tiempo y las personas.

Trinosa is a developer with more than 30 years of experience in the real estate sector. During this time, we have developed, promoted and marketed more than 2,000 homes, consolidating a model based on strategic planning, transparency and excellence.

Our vision goes beyond construction: we transform the sector with a rigorous, innovative approach that is aligned with people's aspirations. We design and promote housing that combines quality, functionality and a vision of the future, guaranteeing a balanced development.

We accompany our clients at every stage of the process with closeness and professionalism.

Our team of architects and specialists supervises every detail to offer homes that meet the highest standards and respond to the real needs of those who live in them.

At Trinosa, we build with purpose, creating spaces that evolve with time and people.

urbania.

URBANIA

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Velázquez, 10, 2º Izqda. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 912 908 070

✉ info@byurbania.com

🌐 byurbania.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Tomás Gasset. CEO
- Alberto López. Founder & CIO
- Ignacio Peinado. Managing Director Residencial
- Jeffrey Suñer. Managing Director Living
- Borja Blasco. Managing Director Commercial

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Urbania es una compañía de desarrollo, inversión y gestión de proyectos inmobiliarios. En la actualidad, cuenta con una cartera de proyectos valorada en más de 1.200M€. Sus áreas de especialización incluyen: desarrollo de grandes proyectos de suelo; residencial; residencias de estudiantes, affordable, built-to-rent, senior communities e innovation hub. La compañía cuenta con una plantilla multidisciplinar de más de 150 profesionales y está presente en Madrid, Barcelona, Málaga, Ibiza y Fortaleza (Brasil).

Urbania is a real estate development, investment, and development company. Currently, it has a project portfolio valued at over €1.2 billion. Its areas of expertise include large-scale land development, residential projects, student residences, affordable housing, built-to-rent, senior communities, and innovation hubs. The company has a multidisciplinary team of over 150 professionals and operates in Madrid, Barcelona, Málaga, Ibiza, and Fortaleza (Brazil).



URBAS

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Gobelás, 15. 28023 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 918 615 896

✉ info@grupourbas.com

🌐 www.grupourbas.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Juan Antonio Acedo Fernández. CEO and Chairman
- Francisco Herrerías. General Manager
- Susana Gutiérrez. Directora Corporativa Comunicación y Marketing

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

URBAS es un grupo español cotizado con más de 75 años de experiencia y amplia experiencia en promociones de obra nueva, con más de 30.000 viviendas desarrolladas. La compañía está especializada en sectores globales y diversificados como la vivienda eficiente, las energías renovables, las infraestructuras para la descarbonización y el segmento Senior & HealthCare.

En el área de 'Promoción Inmobiliaria', la cartera residencial total suma más de 5.000 viviendas –primera residencia (libre y protegida) y promociones de costa– en zonas con alto potencial de demanda. En paralelo dispone de un banco de suelo de calidad con 17 millones de metros cuadrados para más de 15.000 viviendas.

URBAS mantiene una posición muy competitiva en el segmento de vivienda asequible y para rentas medias, al tiempo que desarrolla promociones de vivienda protegida y para alquiler social bajo el esquema BTR.

URBAS is a listed Spanish group with more than 75 years of experience and extensive expertise in new housing developments, with more than 30,000 homes developed. The company specializes in global and diversified sectors such as efficient housing, renewable energies, infrastructure for decarbonization and the Senior & HealthCare segment.

In the 'Real Estate Development' area, the total residential portfolio amounts to more than 5,000 homes -first homes (free and subsidized) and coastal developments- in areas with high demand potential. At the same time, it has a bank of quality land with 17 million square meters for more than 15,000 homes.

URBAS maintains a very competitive position in the affordable and middle-income housing segment, while at the same time developing subsidized housing and social rental developments under the BTR scheme.



UVE VALORACIONES S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Alcalá, 21, Planta 7ª. 28014 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 913 914 234

✉ uve@v-valoraciones.es

🌐 www.v-valoraciones.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Germán Pérez Barrio. Chairman
- Manuel López-Quiroga. Director General
- Carlos González-Besada. Gerente Senior Servicio de Campo Sur - Europa del Este y MEA
- Carlos Martín-Tadeo García. Director de Administración
- María Dolores García Pérez. Control Director

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

UVE Valoraciones S.A. es una sociedad de tasación homologada por el Banco de España con el no 4631. Se creó en Mayo de 2011 por un grupo de tasadores profesionales con gran experiencia en el sector y desde entonces ha crecido ininterrumpidamente hasta situarse en el puesto no 8 en el ranking de sociedades de tasación por facturación.

UVE apuesta por la máxima calidad en sus valoraciones y se ha dotado de los medios necesarios para obtenerla: programa informático propio que le permite incorporar sus constantes innovaciones en las técnicas de valoración, observatorio inmobiliario con la recopilación y análisis en tiempo real de las principales estadísticas propias y externas que tienen relación con el mercado inmobiliario, sistema propio de AVM (valoraciones automatizadas) integrado con sus valoraciones completas con visita y su propio sistema de predicción de evolución de precios.

UVE VALORACIONES S.A. is an appraisal company approved by the Bank of Spain with number 4631. It was created in May 2011 by a group of professional appraisers with extensive experience in the sector and since then it has grown steadily to rank 8th in the ranking of appraisal companies.

UVE is committed to the highest quality in its valuations and has provided itself with the necessary means to obtain it: its own computer program that allows it to incorporate its constant innovations in valuation techniques, a real estate observatory with the collection and analysis in real time of the main statistics own and external that are related to the real estate market, AVM's own system (automated valuations) integrated with its complete valuations with visits and its own price evolution prediction system.



VALFONDO

DIRECCIÓN ADDRESS

Madrid: C/ Serrano, 21, 4º. 28001 Madrid

Zaragoza: C/ Sanclemente, 26, 3º. 50001 Zaragoza

Barcelona: Ronda de Sant Pere, 16. 08010 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 935 851 960

✉ info@valfondo.com

🌐 www.valfondo.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Juan José Vera Villamayor. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Valfondo Investment Management es una de las grandes gestoras logísticas en Europa, dedicada a la gestión de inversión inmobiliaria independiente para desarrollar, comercializar y gestionar activos inmoelogísticos en Europa.

Con una amplia experiencia en el desarrollo integral de proyectos llave en mano, en la actualidad gestionamos activos valorados en más de 1.442 millones de euros.

Valfondo es especialista en el desarrollo inomologístico y en la gestión integral de todo el ciclo de valor de los activos logísticos; desde la búsqueda de suelo, la gestión urbanística, la promoción, property and asset management y la gestión financiera y de inversores. Todo ello ofreciendo soluciones a medida, comprendiendo las necesidades de los operadores logísticos y adecuándolas a los intereses de los inversores.

Valfondo Investment Management is one of the leading logistics management companies in Europe, dedicated to independent real estate investment management to develop, market and manage real estate assets in Europe.

With a wide experience in the integrated development of turnkey projects, we currently manage assets valued at more than €1.442 billion.

Valfondo specialises in real estate development and the integrated management of the entire value cycle of logistics assets, from land search, urban management, development, property and asset management and financial and investor management. We offer tailor-made solutions, understanding the needs of logistics operators and aligning them with the interests of investors.



VALUM

DIRECCIÓN ADDRESS

Avda. Europa, 26, Edificio I, 2ª planta. 28224 Pozuelo de Alarcón. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 607 147 147
✉ info@valumre.com
🌐 www.valumre.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- D. Jesús Rodríguez Estrada. CEO
- Dña. Paloma Ruiz Azqueta. COO
- Dña. Laura Barroso Robles. Directora de Canal Digital & Marketing
- Dña. Victoria Meseguer. Directora de estrategia e innovación
- D. Guillermo Beltrán Crespo. Director Comercial

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Valum celebra 15 años de compromiso, innovación y crecimiento

Este año, en Valum celebramos nuestro 15º aniversario, un recorrido marcado por la excelencia, la evolución constante y una firme apuesta por la innovación. Durante más de 15 años, hemos ofrecido servicios de valoración y asesoramiento estratégico para el sector Real Estate, consolidándonos como una de las Sociedades de Tasación de mayor crecimiento y un referente en Smart Data Inmobiliario.

Nuestro portfolio incluye tasaciones y valoraciones para todo tipo de clientes y sectores, además de servicios especializados para promotores, como Project Monitoring, Due Diligence técnica, Tasación ECO y estudios de mercado y viabilidad.

La combinación de tecnología, Smart Data, atención personalizada y plazos competitivos nos ha convertido en la opción preferida de los principales promotores del país.

Valum celebrates 15 years of commitment, innovation and growth

This year, at Valum we celebrate our 15th anniversary, a journey marked by excellence, constant evolution and a firm commitment to innovation. For more than 15 years, we have offered valuation and strategic advisory services for the Real Estate sector, consolidating our position as one of the fastest growing Valuation Companies and a benchmark in Real Estate Smart Data.

Our portfolio includes appraisals and valuations for all types of clients and sectors, as well as specialized services for developers, such as Project Monitoring, Technical Due Diligence, ECO Valuation and market and feasibility studies.

The combination of technology, Smart Data, personalized attention and competitive deadlines has made us the preferred choice of the main developers in the country.



VIA CÉLERE

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Ulises, 16-18. 28043 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 915 572 739
✉ info@viacelere.es
🌐 www.viacelere.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Héctor Serrat. Consejero Delegado
- Miguel Ángel González. Director General de Negocio
- Julio García Soriano. 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 10.000 viviendas entregadas, de las cuales casi de 9.000 se finalizaron en los últimos cinco años. Además, es una compañía innovadora, comprometida con sus stakeholders y con el desarrollo profesional de sus empleados.

Vía Célere cuenta actualmente con más de 5.000 viviendas en construcción y de una cartera de 3.000 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 10,000 homes delivered, of which almost 9,000 were completed in the last four years. It is also an innovative company, committed to its stakeholders and to the professional development of its employees.

Vía Célere currently has more than 5,000 homes under construction and a portfolio of 3,000 homes for sale.



VÍVEME

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Segundo Mata, 1, 3º Planta, Oficina 11. 28224 Pozuelo de Alarcón. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 914 679 715
✉ info@viveme.es
🌐 www.viveme.es

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, ponemos al cliente en el centro de todo el proceso, acompañándolo desde el primer contacto hasta la entrega de llaves de su hogar.

Creemos en un futuro más sostenible y trabajamos por construir viviendas eficientes y asequibles.

En VÍVEME apostamos por las nuevas tecnologías para optimizar y automatizar los procesos mejorando la atención al cliente.

Desde 2014 hemos gestionado 1.880 viviendas el 78% son asequibles y eficientes. Actualmente contamos con 13 promociones en la CAM con 533 viviendas, destacar que el 72% son a precios asequibles destinadas al acceso a la primera vivienda para jóvenes.

Profesionalidad, experiencia, compromiso y calidad son los pilares que nos definen en VÍVEME.

VÍVEME specialises in the management, development and commercialisation of new-build homes. We are committed to quality, sustainability and affordable housing.

For VÍVEME, a client-centred focus is fundamental and we give them a leading role from the initial contact until delivery of the keys to their new home.

We adapt to the demands of our clients, offering a cost price with a customised payment method and a guarantee. Since 2014, we have Managed 1,500 homes, 84% of which are affordable and efficient. We have 10 developments in progress in the Community of Madrid with 320 homes, 66% of which are at affordable prices for young people to access their first home.

At VÍVEME, we are highly satisfied with the way the technological measures introduced have been embraced: digital signatures, virtual visits, telephone switchboards and online surveys. Professionalism, experience, commitment and quality are the guiding values at VÍVEME.



WELZ

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Serrano, 8, 2º Izqda. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 911 813 366
✉ info@welz.co
🌐 www.welz.co

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Diego Gormaz. Managing Partner
- Isabel Moro. Managing Partner

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

WELZ es una plataforma de financiación alternativa e inversión inmobiliaria con más de €400m invertidos hasta la fecha y con €300m disponibles para nuevas inversiones en 2023. Con más de 30 profesionales conceden financiación a medida a promotores y gestores de cooperativas. Su filosofía es responder a las necesidades de promotores y gestores en el ciclo completo de compra y desarrollo de un activo, dando viabilidad a sus proyectos. Destacan sus soluciones a medida para financiar a través de formatos equity y deuda (1era hipoteca o 2da hipoteca, crédito puente, deuda senior/junior, mezzanine), o híbridos: 1. Opciones de compra 2. Adquisición del activo 3. Construcción.

Su estrategia sectorial incluye residencial (Build-to-sell, como para Build-to-rent), hoteles, comercial, industrial, residencias, logístico, coworking, coliving o Senior housing.

WELZ is an alternative finance and real estate investment platform with over €400m invested to date and with €300m available for new investments in 2023. With more than 30 professionals, they provide tailor-made financing to developers and cooperative managers. Its philosophy is to respond to the needs of developers and managers in the complete cycle of purchase and development of an asset, giving viability to their projects. They offer tailor-made solutions for financing through equity and debt formats (1st mortgage or 2nd mortgage, bridge loan, senior/junior debt, mezzanine), or hybrids: 1. Purchase options 2. Asset acquisition 3. Construction.

Its sector strategy includes residential (Build-to-sell, as for Build-to-rent), hotels, commercial, industrial, residential, logistics, coworking, coliving or Senior housing.



ZAPATA S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Génova, 27, 4ª Planta. 28004 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 913 102 348

🌐 www.zapata.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Luis Roca de Togores y Barandica y Cía. Soc. Com. Presidente y Consejero Delegado
- Javier Roca de Togores y Valera. Director Gerente

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
- BARAKA HOUSE, S.L.
- BISBEL HISPANIA, S.L.
- BROSH DESARROLLOS INMOBILIARIOS, S.L.
- COGESA
- CONSTRUCCIONES INMUEBLES Y VIVIENDAS, S.A. (CIVISA)
- CONSTRUCCIONES RESIDENCIALES Y SOCIALES, S.A.
- FERROVIAL CONSTRUCCIÓN SA
- FINAER COMPAÑÍA DE GARANTÍAS SL
- GRUPO CATENANIA
- INMOBILIARIA SANDI, S.L.
- KRONOS
- MEDAN AM
- PROCORSA
- RKS ASSET MANAGEMENT
- SINGLE HOME, S.A.
- TECTUM ALQUILER RESIDENCIAL
- TITULOS E INVERSIONES, S.A.
- TORIMBIA, S.A
- TWINPEAKSCAPITAL SL
- VOHOME INVERSIONES



**NUESTROS
SOCIOS
COLABORADORES**

**OUR
COLLABORATING
PARTNERS**



ASPRIMA

ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
INMOBILIARIOS DE MADRID



ASEFA, SMA SA, SUCURSAL EN ESPAÑA.

DIRECCIÓN ADDRESS

Avenida de Manoteras, 32, Edificio A. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 917 812 200

✉ asefa@asefa.es

🌐 www.asefa.es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

1972

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Jacques Chanut. Presidente

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 lleva cinco décadas prestando servicio a las empresas de la industria de la construcción / promoción, asegurando los riesgos de su actividad.

Su estrategia de negocio, apoyada en un equipo altamente cualificado, se basa en la especialización en seguros de riesgos técnicos para el sector constructivo, que engloba los ramos de Construcción, Caucción, Responsabilidad Civil y Avería de Maquinaria.

ASEFA lidera en los últimos diez años el ranking de ICEA en el seguro decenal de daños y ha sido reconocida, por noveno año consecutivo, como la compañía mejor valorada en Ramos Técnicos en la XVI edición del Barómetro de ADECOSE (2024), un claro reconocimiento por parte de los profesionales de la mediación de seguros a su nivel de especialización y profesionalidad.

Servicio, calidad, experiencia e innovación son sus principios de actuación, una combinación que da como resultado una oferta diferenciada y a medida de cada cliente.

ASEFA has been providing service to companies in the construction / development industry for five decades, insuring the risks of their activity.

Its business strategy, supported by a highly qualified team, is based on specialisation in technical risk insurance for the construction sector, which encompasses Construction, Surety, Civil Liability and Machinery Breakdown.

For the last ten years, ASEFA has topped the ICEA ranking for ten-year damage insurance and has been recognised, for the ninth consecutive year, as the best valued company in Technical Branches in the 16th edition of the ADECOSE Barometer (2024), a clear recognition by insurance mediation professionals of its level of specialisation and professionalism.

Service, quality, experience and innovation are its principles of action, a combination that results in a differentiated offer tailored to each client.

**PROYECTO****BUILD TO RENT**

El Build to Rent se ha convertido en una opción de inversión muy interesante para el Promotor. Los fondos de inversión buscan experiencia y conocimiento para desarrollar proyectos de construcción de viviendas, oficinas, etc. para explotar en régimen de alquiler. El sector asegurador dispone de opciones interesantes de aseguramiento y es relativamente sencillo atender los requerimientos de estos fondos con soluciones a medida. Seguros como el decenal, garantías trienales, todo riesgo construcción, etc., son las soluciones que mejor responden al cumplimiento de sus exigencias contractuales.

PROJECT**BUILD-TO-RENT**

Build to Rent has become a very interesting investment option for developers. Investment funds are looking for experience and know-how to develop projects for the construction of homes, offices, etc. to be rented out. The insurance sector has interesting insurance options and it is relatively easy to meet the requirements of these funds with tailor-made solutions. Insurance such as ten-year insurance, three-year guarantees, all-risk construction, etc., are the solutions that best meet their contractual requirements.



HOLCIM ESPAÑA S.A.U.

DIRECCIÓN ADDRESS

Avenida de Manoteras, 20, Edif Tokyo, 1ª planta. 28050 Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 912 133 100

✉ marketing.spain@holcim.com

🌐 www.holcim.es

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Ricardo de Pablos. CEO

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Luis de la Peña. Director de Marketing
- Manuel Barrero. Director Comercial de Cemento
- Verónica Martín. Directora de RRHH y Comunicación
- Francisco Javier González. Director Financiero
- Mariano García. Director de Sostenibilidad
- Oswaldo Pereda. Director Industrial
- Jorge Sánchez. Director de la actividad de Hormigón
- Manuel Fernández. Director de Logística y Compras
- Juan Verdú. General Counsel and Compliance Officer

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Holcim España es miembro del Grupo Holcim, líder mundial en soluciones innovadoras y sostenibles para la construcción. 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.

Holcim España cuenta con un equipo humano de más de 1.000 personas y cuenta con un potente operativo que consta, entre otros, de cinco fábricas de cemento, 25 plantas de hormigón, dos plantas de mortero y una planta de gestión y tratamiento de residuos, entre otras instalaciones.

A través de su tecnología propia ECOCycle®, Holcim optimiza la recolección, procesamiento y reciclaje de materiales de construcción y demolición, transformándolos en nuevos productos a base de cemento, áridos y hormigón. Además, como parte de su estrategia para reducir sus emisiones, Holcim ofrece ECOPlanet y ECOPact, su gama de cementos y hormigones de baja huella de carbono, que disminuyen el CO₂ entre un 30% y un 70% en comparación con los convencionales.

Holcim Spain is a member of the Holcim Group, a global leader in innovative and sustainable building solutions. With sustainability at the core of its business strategy, the company is committed to transforming the construction sector towards decarbonisation and circularity.

Holcim España has a team of more than 1,000 people and a powerful operation that includes five cement factories, 25 concrete plants, two mortar plants and a waste management and treatment plant, among other facilities.

Through its proprietary ECOCycle® technology, Holcim optimises the collection, processing and recycling of construction and demolition materials, transforming them into new products based on cement, aggregates and concrete. In addition, as part of its strategy to reduce its emissions, Holcim offers ECOPlanet and ECOPact, its range of low-carbon cements and concretes, which reduce CO₂ by 30-70% compared to conventional cements and concretes.



PROYECTO PROJECT

Primera oficina en 3D Torres de la Alameda

Madrid

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

En conjunto con A3D Building estamos desarrollando la primera oficina impresa en 3D en España, ubicada en nuestra planta de hormigón en Torres de la Alameda (Madrid).

En este proyecto se han integrado impresión 3D y diseño inteligente para crear espacios eficientes y sostenibles, disminuyendo los tiempos de ejecución en un 35-40%. Además, se han utilizado materiales innovadores como mortero Tector® Print y hormigón ECOPact, que han permitido reducir en un 30% el impacto ambiental, impulsando el futuro de la arquitectura sostenible.

Together with A3D Building, we are developing the first 3D-printed office in Spain, located at our concrete plant in Torres de la Alameda (Madrid).

This project integrates 3D printing and smart design to create efficient and sustainable spaces, reducing execution times by 35-40%. Innovative materials such as Tector® Print mortar and ECOPact concrete have been used, reducing environmental impact by 30% and driving the future of sustainable architecture.



PROYECTO PROJECT

Promoción LUZZERNA por AEDAS HOMES

Alicante

FASE PHASE

En construcción / Under construction

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

AEDAS HOMES, durante la ejecución de su promoción LUZZERNA, ubicada en el Cabo de las Huertas, Alicante, ha optado por el uso de la gama de hormigones de baja huella de carbono de Holcim ECOPact.

LUZZERNA reducirá más del 45% de la huella de carbono gracias al uso de este material. Los hormigones ECOPact empleados en esta promoción están fabricados con cemento ECOPlanet CEM V (Q-S) de Sagunto (Valencia) que incorpora puzolanas naturales calcinadas y escorias de alto horno como materia prima sustitutiva del clínker, aportando un característico tono rosáceo una vez fraguado el hormigón.

AEDAS HOMES, during the execution of its LUZZERNA promotion, located in Cabo de las Huertas, Alicante, has used Holcim's low-carbon concrete ECOPact.

LUZZERNA will reduce its carbon footprint by more than 45% thanks to the use of this material during the construction phase. The ECOPact concretes used in this development are manufactured with ECOPlanet CEM V (Q-S) cement from Sagunto (Valencia), which incorporates natural calcined pozzolans and blast furnace slag as a clinker substitute, giving the concrete a characteristic pinkish hue once set.



TU PROYECTO, NUESTRA PRIORIDAD.

Contamos con un equipo interno dedicado a ofrecer apoyo y soluciones personalizadas para cada necesidad.



Pure Freude
an Wasser

¡Déjate inspirar!
Descarga nuestro catálogo
de Proyectos



Pure Freude
an Wasser

GROHE, S.A.

DIRECCIÓN ADDRESS

Avenida de Sarrià, 106, Local GROHE. 08017 Barcelona

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 933 368 850

✉ grohe.es@lixil.com

🌐 www.grohe.es/es_es

AÑO DE FUNDACIÓN YEAR FOUNDED

1936

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Bruno Borges

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• 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 portafolios incluye soluciones específicas para los diferentes públicos. Con el agua como epicentro de su negocio, la marca contribuye a la Estrategia de Impacto de LIXIL con una cadena de valor que ahorra recursos: desde la producción neutra en CO₂*, la eliminación de plástico innecesario del producto, hasta el desarrollo de tecnologías que generan un ahorro de agua y energía, como GROHE Everstream, una ducha con recirculación de agua.

GROHE is a leading global brand for integrated bathroom and kitchen equipment solutions. The company has been part of the LIXIL 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 at the epicenter of its business, the brand contributes to LIXIL's Impact Strategy with a resource-saving value chain: from CO₂*-neutral production, eliminating unnecessary plastic from the product, to the development of water- and energy-saving technologies, such as GROHE Everstream, a shower with water recirculation.



PROYECTO PROJECT

AQ Urban Sky, 450 viviendas

Paseo de Martiricos, Málaga

FASE PHASE

Concluido

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

AQ Urban Sky, el proyecto residencial más innovador en el corazón de Málaga, donde diseño y funcionalidad se unen para ofrecerte el hogar que siempre soñaste. Las viviendas están equipadas con griferías GROHE, como el grifo Minta Touch en la cocina, que se activa con un simple toque, y el elegante Eurosmart en el baño, que ofrece un control perfecto del agua. Además, disfrutarás de zonas comunes de alto nivel, como un rooftop pool, salas de cine y espacios de co-working, pensados para que tu calidad de vida sea insuperable. Con GROHE, cada detalle de tu hogar refleja confort y sostenibilidad.

AQ Urban Sky, the most innovative residential project in the heart of Málaga, blends design and functionality to offer the home you've always dreamed of. The homes feature GROHE faucets, including the Minta Touch in the kitchen, activated by a simple touch, and the elegant Eurosmart in the bathroom, ensuring perfect water control. Plus, enjoy top-tier common areas like a rooftop pool, movie rooms, and co-working spaces, all designed to enhance your quality of life. With GROHE, every detail of your home reflects comfort and sustainability.



PROYECTO PROJECT

Maremma, 26 viviendas adosadas unifamiliares

La Ribera, Palma de Mallorca

FASE PHASE

Promoción entregada en marzo.

DESCRIPCIÓN DESCRIPTION

GROHE se enorgullece de formar parte del proyecto Maremma de AEDAS Homes, que ha desarrollado las primeras viviendas Passivhaus con estructura de madera en Baleares. Este material, el más sostenible, permite un ahorro energético de hasta un 40%, reduciendo las facturas de energía y creando un entorno confortable. Las viviendas incluyen productos y calidades de alta gama como el conjunto de ducha Rainshower Mono 310 y los termostatos Grohtherm, que garantizan un control preciso de temperatura y caudal, ofreciendo confort y seguridad. Juntos, contribuimos a un futuro más eficiente y responsable.

GROHE is proud to be part of AEDAS Homes' Maremma project, which has developed the first Passivhaus homes with a wooden structure in the Balearic Islands. This material, the most sustainable, allows for up to 40% energy savings, reducing energy bills and creating a comfortable environment. The homes feature high-end products and finishes such as the Rainshower Mono 310 shower set and Grohtherm thermostats, ensuring precise temperature and flow control, offering comfort and security. Together, we contribute to a more efficient and responsible future.



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.



PLADUR® | ALGISS®

PLADUR® GYPSUM

DIRECCIÓN ADDRESS

Carretera de Andalucía, km 30, 200. 28340 Valdemoro. Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 918 099 350

✉ consultas@pladur.com

🌐 corporativo.pladur.com/es-es

PRESIDENTE CHAIRMAN

• Enrique Ramírez

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

• Patricio Abando. Director Comercial Grandes Proyectos

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Con más de 40 años de experiencia, en Pladur® Gypsum lideramos la transformación del sector, ofreciendo productos y soluciones constructivas basadas en yeso natural, que satisfacen las expectativas actuales y anticipan las necesidades del futuro. A medida que la construcción evoluciona hacia prácticas más responsables y sostenibles, nos posicionamos como un aliado estratégico en la creación de entornos más saludables y eficientes.

Nuestras soluciones garantizan alto confort y bienestar, cumpliendo los estándares más exigentes en sostenibilidad y salud, avaladas por certificaciones como Indoor Air Comfort GOLD, que aseguran espacios interiores más saludables y responsables con el medio ambiente, la máxima calidad de aire interior, y la Marca AENOR Sostenible NS. Algunos ejemplos claros son la Placa Pladur® Enairgy Isopop+, Pladur® Fonic, Techos Pladur® Fon y la Placa Pladur® Omnia.

Te invitamos a descubrir más sobre Pladur® y a sumarte a nuestro objetivo de construir juntos un futuro más sostenible e innovador.

With over 40 years of experience, at Pladur® Gypsum, we lead industry transformation by offering construction products and solutions based on natural gypsum, meeting today's expectations while anticipating future needs. As the construction sector shifts toward responsible and sustainable practices, we position ourselves as a strategic partner in creating healthier, more efficient environments.

Our solutions ensure exceptional comfort and well-being, complying with rigorous sustainability and health standards. Certifications such as Indoor Air Comfort GOLD guarantee healthier indoor spaces, superior indoor air quality, and environmental responsibility. We also hold the AENOR Sustainable NS certification. Clear examples of our innovative approach include Pladur® Enairgy Isopop+, Pladur® Fonic, Pladur® Fon Ceilings, and Pladur® Omnia Panels.

We invite you to discover more about Pladur® and join our mission to build a sustainable, innovative future together.



TOSHIBA

EL CLIMA

DE TU
VIDA

TOSHIBA



TOSHIBA SPAIN

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ San Dalmacio, 18. Madrid

CONTACTOS CONTACT DETAILS

☎ +34 917 230 497

✉ hola@toshiba-hvac.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
- Pablo José Fernández Martín. CEO
- Antonio Gómez Jodrá. Director de Operaciones
- Carlos Romero Ituero. Directora Financiera
- Antonio Más Moreno de Vega. Gerente Senior Servicio de Campo Sur - Europa del Este y MEA
- L. Javier Rubio Moreno. Director de Marketing y Comunicación

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Toshiba Calefacción & Aire Acondicionado suministra soluciones de climatización de alta eficiencia que mejoran la calidad de vida de las personas, su confort y su economía diaria.

Trabajamos dentro del programa de mejora continua visión 2050 para hacer un mundo más sostenible y hacer un uso más eficiente de los recursos disponibles con objetivos medibles en aumento de eficiencia energética y reciclado de materiales.

Toshiba Calefacción & Aire Acondicionado te acompaña en tu hogar, en tu negocio, en el centro comercial, en tus vacaciones, en restaurantes y tiendas y recibes mensajes y hablas por teléfono gracias a los equipos de comunicaciones refrigerados en valles, montañas, ciudades y pueblos. Nos sentimos orgullosos, agradecidos y responsables de ello.

Toshiba Calefacción & Aire Acondicionado provides high efficiency air conditioning systems that improve people's quality of life, level of comfort and day-to-day finances.

We work within the framework of a continuous improvement programme towards a 2050 vision of creating a world that is more sustainable, through more efficient use of available resources and measurable goals to increase energy efficiency and the recycling of materials.

Toshiba Calefacción & Aire Acondicionado accompanies you at home, at work, in shopping centres, on holiday, in restaurants and shops. You receive messages by telephone due to communication equipment stored in valleys, mountains, towns and villages. We feel proud, grateful and responsible for this.



akiles

AKILES

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Gran Vía de les Corts Catalanes, 129, Planta 9B. 08014 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 933 931 220
✉ info@akiles.app
🌐 www.akiles.app

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Nicolás Salame Serra. 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 las 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 REAL ESTATE ANALYTICS

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Velazquez, 10, 2º. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 919 618 238
✉ ab@atlas-reanalytics.com
🌐 www.atlas-reanalytics.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Atlas Real Estate Analytics es una consultora que lleva a cabo análisis de inversiones, ubicación y estudios de mercado basados en big data y ciencia de datos. Entre otros servicios, desarrollan due diligence comercial, advisory, data science / big data, originación de oportunidades, social listening, valoración, modelos predictivos, monitorización de carteras y seguimientos de ventas. Además, comercializan Fragua la herramienta para invertir, acertar, saber, descubrir y comparar en real estate. Fragua es un software por suscripción que incorpora un chat de inteligencia artificial (FraguaAI) provisto de todos los datos necesarios para poder llevar a cabo todos los análisis necesarios en el sector inmobiliario de la manera más natural: preguntando.

Atlas Real Estate Analytics is a consulting firm that performs investment analysis, location and market research based on big data and data science. Among other services, they develop commercial due diligence, advisory, data science / big data, opportunity origination, social listening, valuation, predictive models, portfolio monitoring and sales tracking. In addition, they market Fragua, the tool to invest, get it right, know, discover and compare in real estate. Fragua is a subscription-based software that incorporates an artificial intelligence chat (FraguaAI) provided with all the necessary data to carry out all the necessary analysis in the real estate sector in the most natural way: by asking.



AVOS TECH

a Prosegur company

AVOS TECH

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ San Máximo, 3 - 9. 28041 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

✉ contacto.avos@prosegur.com

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

AVOS Tech es una compañía especializada en outsourcing de procesos y tecnología. Forma parte del Grupo Prosegur como una de las cinco líneas de negocio junto a Security, Cash, Alarms y Cipher.

Gestionamos de manera integral, eficiente y sostenible los procesos de negocio de nuestros clientes, principalmente bancos, compañías aseguradoras y servicers inmobiliarios.

Somos líderes entre las empresas de outsourcing en España y Latinoamérica, ofreciendo soluciones que combinan externalización empresarial con tecnología avanzada, a través de un modelo de negocio Business Process-as-a-Service (BPaaS).?

Además, contamos con plataformas tecnológicas propias para la gestión de procesos de negocio: AMLcheck, ERFcheck, SISnet360, etc. Y somos especialistas en tecnologías como RPA, OCR e Inteligencia Artificial para el desarrollo de soluciones a medida para la gestión de procesos de negocio de nuestros clientes.

AVOS Tech is a company specialized in processes and technology outsourcing. It is part of the Prosegur Group as one of the five business lines together with Security, Cash, Alarms and Cipher.

We manage the business processes of our clients (banks, insurance companies and real estate) comprehensively, efficiently, and sustainably through technology.

We are leaders among outsourcing companies in Spain and Latin America, offering solutions that combine business outsourcing with advanced technology, through a Business Process-as-a-Service (BPaaS) business model.

In addition, we have our own technological platforms for business process management: AMLcheck, ERFcheck, SISnet360, etc. And we are specialists in technologies such as RPA, OCR and Artificial Intelligence for the development of customized solutions for the management of our clients' business processes.

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

Edificio I+D, Av. del Conocimiento, 16, Oficina DEBOS. 18016 Armilla. Granada

CONTACTOS CONTACTS

✉ rbahamonde@debos.ai

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Ignacio de Martín. CEO
- Alberto Cruz. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Pasamos la mayor parte del tiempo en nuestros hogares, por lo que hacerlos seguros, eficientes y cómodos debe ser una prioridad.

Con este fin DEBOS, startup 100% española, ha creado el primer sistema operativo de smartbuilding para edificios residenciales y de obra nueva con el que ya ha digitalizado miles de hogares en tan sólo dos años.

Es la primera compañía española en crear un sistema operativo propio que integra en sencillos módulos todos los dispositivos conectados del edificio o la vivienda y permite controlarlos desde una única app.

DEBOS ya ha proporcionado servicio a miles de clientes en España y trabaja con las principales promotoras del país, llevando la digitalización tanto a edificios de obra nueva como a edificios ya construidos. Entre los proyectos más destacados en los que han participado están el complejo residencial AQ Turianova en Valencia, las torres AQ Urban Sky en Málaga, ambos proyectos de la promotora AQ Acentor, y el Edificio IKON de Kronos Homes también en Valencia, proyecto póstumo del arquitecto Ricardo Bofill

We spend most of our time in our homes, so making them safe, efficient, and comfortable should be a priority.

With this aim, DEBOS, a 100% Spanish startup, has created the first smart building operating system for residential and new construction buildings, with which it has already digitized thousands of homes in just two years.

It is the first Spanish company to create its own operating system that integrates all connected devices of the building or residence into simple modules and allows controlling them from a single app.

DEBOS has already provided service to thousands of customers in Spain and works with the country's leading developers, bringing digitization to both new construction buildings and existing buildings. Among the most notable projects they have participated in are the residential complex AQ Turianova in Valencia, the AQ Urban Sky towers in Málaga, both projects by the developer AQ Acentor, and the IKON Building by Kronos Homes also in Valencia, a posthumous project of architect Ricardo Bofill.



EY

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Raimundo Fernández Villaverde, 65. 28003 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

✉ marketing.spain@es.ey.com

🌐 www.ey.com/es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Ramón Palacín. Socio director de EY Abogados
- Federico Linares. Presidente de EY España
- Hildur Eir Jónsdóttir. Socia responsable de Assurance
- Ignacio Rel. Socio responsable de Consulting
- Juan López del Alcázar. Socio responsable de Private Equity y Managing Partner de Strategy & Transactions
- Chus Escobar. Socia responsable de Sector Público
- Javier García-Mateo. Socio líder del Sector Inmobiliario

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

EY es líder mundial en prestación de servicios profesionales (Auditoría, Consultoría Estratégica y Tecnológica, aplicación de técnicas de digitalización e inteligencia artificial, asesoramiento en Transacciones, Asesoramiento Fiscal y Legal nacional y transnacional de todo tipo de operaciones). Cuenta en España con 5.800 profesionales, en 16 oficinas y opera en más de 150 países.

Ofrecemos a nuestros clientes asesoramiento legal, fiscal, urbanístico, financiero, comercial y tecnológico de primer nivel relativo a la actividad inmobiliaria, tanto de constructoras, promotoras, gestoras, consultoras, operadoras en todo tipo de operaciones y transacciones, en particular en operaciones complejas de adquisición y venta de portfolios y activos, implantación de soluciones tecnológicas y consultoría inmobiliaria, gestión urbanística y de infraestructuras, reorganización del patrimonio inmobiliario para su maximización de valor, asesoramiento legal y técnico en la construcción y rehabilitación de toda tipología de inmuebles o captación de fondos públicos y subvenciones.

EY is a world leader in the provision of professional services (Audit, Strategic and Technological Consulting, application of digitalisation techniques and artificial intelligence, Transaction advice, national Tax and Legal Advice and transnational of all types of operations). It has 5,800 professionals in Spain, in 16 offices and operates in more than 150 countries.

We offer our clients first class legal, tax, urban planning, financial, commercial and technological advice related to real estate activity, both of construction companies, developers, management companies, consultants, operators in all types of operations and transactions, in particular in complex operations of acquisition and sale of portfolios and assets, implementation of technological solutions and consultancy real estate, urban and infrastructure management, reorganisation of real estate assets to maximise their value, legal and technical advice in the construction and rehabilitation of all types of properties or fundraising public funds and subsidies.



GRUPO CPV

DIRECCIÓN ADDRESS

Paseo Imperial, 10, 3ºB. 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
- Francisco de la Barrera Cid. Director de Producción

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Líderes gestión de riesgos técnicos en obras como OCT (organismo control técnico), EPR (entidad prevención riesgos) y ECC (entidad control calidad). Facilita suscripción seguros de daños garantía decenal/trienal/anual y otras garantías como STO (seguro término de obra) seguros de protección al financiador protegiendo funcionalidad en construcciones.

Servicios coordinación 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 repastos pre- entrega/postventa de viviendas, instrumentalización estructuras para su comportamiento Gemelo Digital, asistencia técnica licencias urbanísticas, Agente Rehabilitador gestión fondos Next Generation.

Grupo CPV are leaders 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 other guarantees, such as construction work completion insurance (STO), financier protection insurance, to protect the functionality of construction work.

Other services include health and safety coordination for project and implementation stages, control of installations, expert opinions, building pathology, adjoining elements, pre-existing aspects, energy certification, blower doors, thermographic cameras, acoustic measurements, management of the control of materials, 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, technical assistance for managing urban planning permits, and the role of rehabilitation agent for Next Generation fund management.



IKEA

DIRECCIÓN ADDRESS

Avda. Matapiñonera, 9. 28703 San Sebastián de los Reyes.
Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 910 378 769

✉ recepcion.spain1@ingka.ikea.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Carlos Cochetiaux. Country Commercial manager
- Pedro Jorge Matos. IKEA Business Leader

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Celebramos más de 80 años de historia. En 1943, nació IKEA en Suecia. Y hace casi 30 años aterrizamos 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.

We celebrate more than 80 years of history. In 1943, IKEA was born in Sweden. And almost 30 years ago we launched our operations at the Iberian Peninsula.

We have come a long way since our beginnings with innovations, solutions, flagship products and business actions that in each decade have shaped the future of housing and our commitment to people, thus responding to our vision of creating a better everyday life for the many people. We have changed homes forever with a concept: "democratic design". In other words, everyone can access functional, design, sustainable, quality products at an affordable price. We are an inclusive company, which is committed to equality and takes care of the planet.

This is our commitment.



INMHO

DIRECCIÓN ADDRESS

Vía de Servicio A-6, 23. 28290 Las Rozas de Madrid. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 629 456 816

✉ grandescuentas@inmho.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Antonio Baldellou. CEO
- Álvaro Navarro. Head of Operations
- Alejandro Alonso. Head of Business
- León Escolar. Head of Expansion
- Rafael Martín. Head of New Business Units
- Andrea Pastor. Head of People
- Kevin Ostafchuk. Head of Finance

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

En inmho nos hemos consolidado como líderes en la gestión de comunidades de propietarios, con un crecimiento exponencial en los últimos años. Contamos con más de 850 empleados y 150 administradores y estamos presentes en Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Málaga, Zaragoza, Burgos y otras ciudades clave. Esto nos permite ofrecer un servicio ágil, cercano y adaptado a las necesidades de cada cliente.

A través del PROYECTO PROMOTORAS, facilitamos la constitución y gestión de comunidades, asegurando la puesta en marcha de servicios, asesoramiento en normativas y optimización de costes. Nuestra plataforma digital permite un seguimiento de incidencias y postventa eficiente, lo que refuerza la confianza y la experiencia del propietario. Con procesos auditados y nuestro equipo profesional, inmho garantiza transparencia, eficiencia y una postventa de excelencia en el sector inmobiliario.

At inmho we have consolidated our position as leaders in the management of communities of owners, with exponential growth in recent years. We have more than 850 employees and 150 administrators and we are present in Madrid, Barcelona, Valencia, Seville, Malaga, Zaragoza, Burgos and other key cities. This allows us to offer an agile service, close and adapted to the needs of each client.

Through the PROMOTORAS PROJECT, we facilitate the constitution and management of communities, ensuring the implementation of services, advice on regulations and cost optimisation. Our digital platform allows a follow-up of incidents and efficient after-sales, which reinforces the confidence and the experience of the owner. With audited processes and our professional team, inmho guarantees transparency, efficiency and after-sales excellence in the real estate sector.



NEDGIA, GRUPO NATURGY

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 900 100 252

✉ ftorres@nedgia.es

🌐 www.nedgia.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Raúl Suárez Álvarez. CEO
- Francisco Torres Calvo. Ventas Nueva Edificación

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Nedgia, filial del grupo Naturgy, es la compañía líder en la actividad de distribución de gas natural en España, donde opera en 11 comunidades autónomas y 1.150 municipios.

Cuenta con más de 5,4 millones de puntos de suministro que suponen el 70% de los consumidores. Su principal activo son los 57.000 kilómetros de redes que permiten hacer llegar, de forma segura y eficiente, el suministro energético de gas natural y de gas renovable (biometano), así como de hidrógeno en el futuro. La innovación, cercanía y atención al cliente forman parte de su razón de ser. Nedgia mantiene una apuesta decidida por los gases renovables y su incorporación a las infraestructuras del sistema gasista. Cuenta con 5 plantas de biometano en operación inyectando en sus redes y una cartera adicional de más de 200 proyectos. España es el tercer país con mayor potencial de producción de biometano de Europa.

Nedgia, a subsidiary of the Naturgy group, is the leading natural gas distribution company in Spain, where it operates in 11 autonomous communities and 1,150 municipalities.

It has more than 5.4 million supply points, accounting for 70% of consumers. Its main asset is the 57,000 kilometres of networks that enable it to safely and efficiently deliver the energy supply of natural gas and renewable gas (biomethane), as well as hydrogen in the future. Innovation, proximity and customer service are part of its raison d'être. Nedgia is firmly committed to renewable gases and their incorporation into the gas system infrastructures. It has 5 biomethane plants in operation injecting into its networks and an additional portfolio of more than 200 projects. Spain is the country with the third largest biomethane production potential in Europe.



PLANNEREXHIBITIONS

PLANNER EXHIBITIONS

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Castelló, 64. 28001 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 915 774 797

comercial@gplanner.com

www.simapro.net

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Eloy Bohúa. CEO
- Eva Oliva. Directora Ejecutiva SIMA
- Enrique Martín. Executive Director SIMAPRO & International
- Celia Górriz. Responsable de Marketing

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 quienes brindamos la ocasión de contactar con compradores, inversores y prescriptores y de establecer y afianzar relaciones profesionales y corporativas.

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, SALÓN DEL INVERSOR, SIMAPRO, PROPTech EXPO, Rental Housing Forum, Senior Living Forum, Premium Real Estate Summit, Real Estate Financing Forum, Family Office & Private Wealth Real Estate Forum, Inmobiliarios Solidarios y el Observatorio de la Reputación Inmobiliaria.

At Planner Exhibitions we promote and organise events and other related initiatives for all players in the real estate sector. We bring together leading companies and other industry players, giving them the opportunity to meet buyers, investors and specifiers and to establish and strengthen professional and corporate relationships.

We believe in the positive impact of the real estate sector on society and contribute to enhancing its reputation by actively communicating, through our events, its progress in sustainability, innovation, transparency and social responsibility.

We are the company behind SIMA, SALÓN DEL INVERSOR, SIMAPRO, PROPTech EXPO, Rental Housing Forum, Senior Living Forum, Premium Real Estate Summit, Real Estate Financing Forum, Family Office & Private Wealth Real Estate Forum, Inmobiliarios Solidarios and the Real Estate Reputation Observatory.

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 / SHEBEL CONSULTORIA Y SERVICIOS, S.L.U.

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Martínez Villergas, 52, Edificio A. 28027 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 916 353 675

comunicacion@prinex.com

www.prinex.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

Alberto Fernández-Aller de Roda. CEO

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Grupo Shebel es una empresa especializada en el desarrollo de soluciones empresariales (software inmobiliario) encaminadas a optimizar la gestión, la productividad y los procesos de empresas promotoras, constructoras, gestoras y/o patrimonialistas, tanto privadas como públicas.

Desde hace más de 30 años, en Grupo Shebel participamos activamente en la transformación digital y tecnológica del sector inmobiliario tanto a nivel nacional como internacional, operando bajo la denominación comercial PRINEX, que da nombre a nuestro portfolio de soluciones.

Gracias a nuestra trayectoria, a nuestro profundo conocimiento de sector y sus necesidades tecnológicas y de gestión y a nuestra capacidad de innovación, estamos universalizando la tecnología, poniendo a su disposición y a la de más de 2.000 empresas y más de 20.000 usuarios de Prinex, las mejores soluciones con las que podrá optimizar la gestión, la productividad y los procesos de su empresa.

En la actualidad Grupo Shebel es el principal proveedor tecnológico de soluciones de gestión para el sector inmobiliario.

Grupo Shebel is a company specialised in the development of business solutions (real estate software) aimed at optimising the management, productivity and processes of developers, builders, managers and/or asset managers, both private and public.

For more than 30 years, Grupo Shebel has been actively participating in the digital and technological transformation of the real estate sector both nationally and internationally, operating under the trade name PRINEX, which gives its name to our portfolio of solutions.

Thanks to our trajectory, our deep knowledge of the sector and its technological and management needs and our capacity for innovation, we are universalising technology, making available to you and to more than 2,000 companies and more than 20,000 users of Prinex, the best solutions with which you can optimise the management, productivity and processes of your company.

Nowadays, Grupo Shebel is the main technological supplier of management solutions for the real estate sector.



Reynaers
Aluminium

REYNAERS ALUMINIUM, SAU

DIRECCIÓN ADDRESS

REYNAERS ALUMINIUM

C/ Priorat, 8, P.I. Can Carner. 08211 Castellar del Vallès

REYNAERS EXPERIENCE CENTRE MADRID

C/ Alameda 12, Local 1 y 2. 28014 Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 900 262 026

info.spain@reynaers.com

www.reynaers.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Alonso Muñoz. General Manager Spain
- Javier Núñez. Consulting Manager Spain
- Blanca Vallhonrat Torredemer. Marketing Manager Spain
- Francisco Raya. Key Account Manager Center & South

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Reynaers Aluminium se especializa en soluciones sostenibles de aluminio para edificios, proporcionando ventanas, puertas y sistemas de cortinas. Personalizadas para cada proyecto, respaldadas por I+D en Reynaers Institute, colaboramos con más de 5,000 profesionales globales, asegurando productos energéticamente eficientes que realzan el diseño de los edificios. El soporte incluye asesoramiento técnico, servicio posventa y herramientas de software innovadoras.

Reynaers Aluminium specializes in sustainable aluminium solutions for buildings, providing windows, doors, and curtain systems. Customized for each project, backed by R&D at Reynaers Institute, we partner with over 5,000 global professionals, ensuring energy-efficient products that enhance building designs. Support includes technical advice, after-sales service, and innovative software tools.



ROCKWOOL PENINSULAR S.A.U.

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Pau Clarís 89, 5º. 08010 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 902 430 430

🌐 www.rockwool.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Jes Munk Hansen. CEO
- Rafael Rodríguez. Senior Vice President - South West Europe
- Miguel Ángel Gallardo. Business Unit Director Spain and Portugal

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

ROCKWOOL Peninsular, S.A.U. forma parte del Grupo ROCKWOOL. Con 1 fábrica y alrededor de 250 empleados, somos la organización de ámbito regional que ofrece avanzados sistemas de aislamiento para edificios. La lana de roca es un material versátil que forma la base de todos nuestros negocios. Con aproximadamente 12.200 comprometidos compañeros y compañeras de trabajo en 40 países diferentes, somos el líder mundial en soluciones de lana de roca tanto para el aislamiento de edificios y techos acústicos como para sistemas de revestimiento exterior y soluciones hortícolas, fibras de ingeniería diseñadas para usos industriales y aislamientos para procesos industriales, sector naval y plataformas offshore. El Grupo ROCKWOOL se compromete a enriquecer la vida de todas aquellas personas que experimenten con nuestras soluciones.

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 based on stone wool for buildings. Stone wool is a versatile material and forms the basis of all our businesses. With approx. 12,200 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 and naval industries & offshore. At the ROCKWOOL Group, we are committed to enriching the lives of everyone who experiences our product solutions.



SCHNEIDER ELECTRIC

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Bac de Roda, 52. 08019 Barcelona

CONTACTOS CONTACTS

☎ +34 930 289 900

✉ cac@se.com

🌐 www.se.com/es/es/

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Patricia Pimenta. Home and Distribution Vice - President

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Schneider Electric es líder en la transformación digital de la gestión de la energía y la automatización, ofreciendo soluciones innovadoras para el sector de la construcción y rehabilitación energética. Su objetivo es permitir el máximo aprovechamiento de nuestra energía y nuestros recursos gracias a la unión entre progreso y sostenibilidad.

Como socio digital del sector, Schneider Electric está comprometida en apoyar la descarbonización, la eficiencia energética y el control total de la energía, ayudando a las empresas a enfrentar la Urgencia Energética y la Emergencia Climática.

La multinacional lleva 13 años consecutivos en el ranking Corporate Knights Global 100, siendo reconocida en 2021 como la empresa más sostenible del mundo. Además, en 2023 fue reconocida en el top 5 de Mejores Empresas donde Trabajar según el ranking de Actualidad Económica y obtuvo el reconocimiento del Foro Económico Mundial "Lighthouse" en Diversidad, Equidad e Inclusión.

Schneider Electric is a leader in the digital transformation of energy management and automation, offering innovative solutions for the construction and energy rehabilitation sector. Its goal is to enable the maximum utilization of our energy and resources through the combination of progress and sustainability.

As a digital partner in the industry, Schneider Electric is committed to supporting decarbonization, energy efficiency, and total energy control, helping companies address Energy Urgency and Climate Emergency.

The multinational has been consecutively ranked in the Corporate Knights Global 100 for 13 years, being recognized in 2021 as the most sustainable company in the world. Additionally, in 2023, it was recognized in the top 5 Best Companies to Work for according to the Actualidad Económica ranking and received recognition from the World Economic Forum "Lighthouse" for Diversity, Equity, and Inclusion.



SIBER

DIRECCIÓN ADDRESS

C/ Can Macià, 2. 08520 Les Franqueses del Vallés. Barcelona

CONTACTOS CONTACTS

+34 938 616 261

siber@siberzone.es

www.siberzone.es

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Santiago Pascual. Director General de Negocio
- José Jambert. Dirección Comercial Iberia
- Francisco Carranza. Coordinador Nacional de Promotoras

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

Nuestra misión Siber® como fabricante español, provee un conjunto de soluciones de alta eficiencia energética en ventilación eólica y mecánicamente inteligente, mejorando la Salud, Higiene 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.

Nuestra esencia

Viene marcada por la hoja de ruta de la Agencia Internacional de la Energía para el 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 mission

As a Spanish manufacturer, Siber® provides a series of highly quality energy solutions based on Mechanically Ventilation systems with heat recovery, improving people's Health, and Comfort with energy efficiency and environmental sustainability. Our commitment Improving the quality of the air that we breathe inside buildings requires the most modern ventilation systems for single-family and multi-family buildings, as well as for tertiary premises. These systems remove a multitude of pollutants dangerous.

Our Essence

It is defined by the international energy Agency road map to 2050, which analyses the investment required to reduce CO2 emissions to levels that are guaranteed to not exceed the two degrees of global warming, as household energy consumption generates one fifth CO2 emissions.

PERFIL DE LA EMPRESA COMPANY PROFILE

GF Building Flow Solutions, bajo el lema Leading With Water, aprovecha su gran potencial como recurso para mejorar los edificios, facilitar el progreso y permitir que nuestros clientes sean más productivos y sostenibles, garantizando comodidad, salud y eficiencia.

Su portafolio incluye soluciones seguras para el suministro y control de agua caliente y fría, sistemas de aguas residuales con reducción de ruido, así como calefacción y refrigeración energéticamente eficientes. GF Building Flow Solutions, una división de GF, anteriormente conocida como Uponor (Uponor Inc. en EE. UU., Uponor Ltd. en Canadá) y GF Building Technology, cuenta con filiales en 30 países y plantas de producción en 12 ubicaciones en Europa y América.

GF Building Flow Solutions' mission is to solve the challenges of our time: the increasing demand for energy-efficient and affordable buildings, inviting and safe homes as well as access to clean and safe drinking water. GF Building Flow Solutions is Leading with Water, unleashing water's great potential as a resource to make buildings better, facilitate progress and enable our customers to be more productive and sustainable, ensuring comfort, health, and efficiency.

The portfolio comprises of safe solutions for hot- and cold-water supply and control, noise-reducing wastewater systems, as well as energy-efficient heating and cooling. A division of GF, GF Building Flow Solutions – formerly known as Uponor (Uponor Inc. in the U.S., Uponor Ltd. in Canada) and GF Building Technology – has sales companies in 30 countries and production sites in 12 locations across Europe and the Americas.



UPONOR HISPANIA, S.A.U

DIRECCIÓN ADDRESS

Avda. Leonardo Da Vinci, 15-17-19. 28906 Getafe. Madrid

CONTACTOS CONTACTS

+34 916 853 600

servicioalcliente@uponor.com

www.uponor.com

DIRECTIVOS MEMBERS OF THE BOARD

- Sergio Ruiz. Director Comercial GF Building Flow Solutions Iberia
- Juan Solís. Trade Marketing y Comunicación GF Building Flow Solutions Iberia
- Miguel Definti. Senior Commercial Director Southern GF Building Flow Solutions
- Israel Ortega Cubero. Senior Manager, Field Service & Maintenance • Customer Service



OTROS SOCIOS COLABORADORES ANOTHER COLLABORATING PARTNERS

• INTEGRAVAL



OBSERVATORIO INMOBILIARIO



Toda la actualidad del sector está en
OBSERVATORIO INMOBILIARIO

**"Elegido el medio de comunicación
más prestigioso por los profesionales
de la industria inmobiliaria española"**

Suscríbete a nuestra Newsletter diaria en
www.observatorioinmobiliario.es







ASPRIMA
ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
INMOBILIARIOS DE MADRID

SOLUCIONES Y MATERIALES DE VANGUARDIA

CONSTRUYENDO PROGRESO JUNTOS

holcim.es

