

Patrimonio Inmobiliario



ALAMY

MADRID ATRAE A LOS INVERSORES MIENTRAS BARCELONA DESAPARECE

El capital institucional pone el foco en la capital española, que ha logrado multiplicar por cuatro la inversión en vivienda, mientras que la Ciudad Condal se hunde



Vista de la Gran Vía de Madrid. ALAMY

Barcelona se hunde y Madrid multiplica por cuatro la inversión en alquiler

La Ciudad Condal ha desaparecido del mapa de los inversores institucionales por las trabas normativas, por el contrario Madrid ha multiplicado por cuatro la captación de capital para destinar al mercado residencial en alquiler, atendiendo a la elevada demanda para este producto

Alba Brualla

MADRID

En un momento de fuerte presión sobre el mercado residencial español, los inversores están enviando un mensaje claro: Madrid es hoy el epicentro de la inversión en vivienda en alquiler en sus diferentes formatos. Desde 2023, la capital ha cuadruplicado el volumen de inversión registrado en Barcelona, según el último informe de JLL sobre el impacto de la regulación en este sector.

Este desplazamiento no es casual. Los recientes marcos regulatorios implantados en Barcelona, como la exigencia de destinar un 30% de las nuevas promociones y reconversiones a vivienda protegida, lo que, según el informe, reduce notablemente la rentabilidad de los proyectos y disuade a los inversores, han hecho menos atractivos los proyectos residenciales para los operadores privados. A esto se suma la intervención de los precios del alquiler en zonas declaradas como tensionadas.

Como resultado, la inversión institucional ha caído con fuerza en la Ciudad Condal, mientras que en Madrid no solo se ha mantenido, sino

que ha crecido con intensidad. El entorno normativo más predecible y flexible de la capital actúa como un imán para el capital internacional, explica la consultora. Según los datos, Madrid concentra casi toda la actividad de reconversión de activos y lidera el apetito institucional por la vivienda en alquiler. Barcelona, por el contrario, ha visto cómo la inversión privada prácticamente desaparece. De hecho, en este contexto, la participación del sector público ha sido crucial: desde 2023, el 25% de la inversión registrada en la ciudad procede de administraciones locales y autonómicas, apunta la consultora.

“La ley de la vivienda lo que ha provocado es una mayor percepción de inseguridad jurídica, lo que tiene un efecto directo en los inversores y normalmente, cuando hay miedo deja de haber inversión”, explicó la managing director de Nuveen, Marta Cladera de Codina, durante su participación en unas jornadas inmobiliarias organizadas por este medio. Así, apuntó que lo que están viendo es “producto que se ha desarrollado en Cataluña, que no tiene salida lo que ha provocado que determinados mercados sean ilíquidos”.

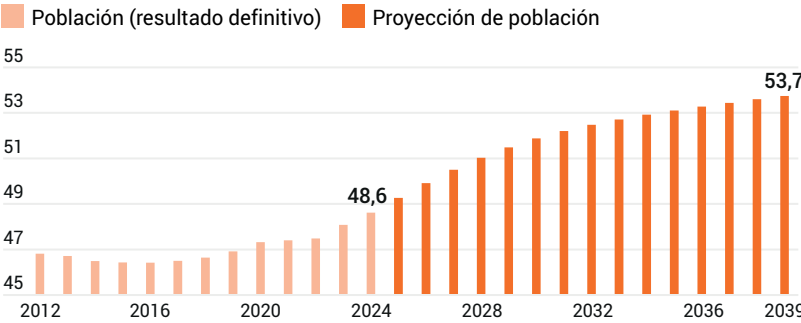
“Si los mercados son ilíquidos, los inversores no entramos. Es una cosa muy básica”, explicó y ejemplificó con el caso de la compañía que lidera. Así, Nuveen Real Estate, que es uno de los mayores fondos a nivel inmobiliario del mundo, ha invertido 500 millones de euros de *equity* en España en vivienda y tiene alrededor de 150 millones más para invertir en los próximos 18 meses. “¿Cuánto vamos a invertir en zonas tensionadas? Cero”, aseveró Cladera de Codina.

La situación en Barcelona está clasificada como “dramática” por los expertos del sector, ya que no solo no está entrando capital nuevo. También están saliendo los inversores que ya tenían posiciones en el mercado y también los particulares. En este sentido, Antonio Carroza, presidente de Alquiler Seguro, explicó que “el mercado del alquiler ha sufrido una reducción drástica y dramática de la oferta, muy pocos propietarios particulares se atreven a poner sus viviendas en el mercado”, y “pocos inversores, sobre todo internacionales, se atreven a acceder al mercado español, apostando por el alquiler”.



Evolución del mercado residencial en España

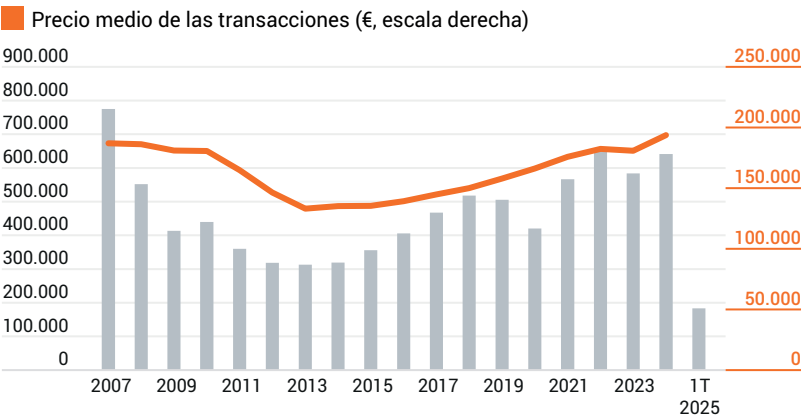
Evolución y proyección de la población residente en España, 2012 - 2039. Datos en millones de habitantes



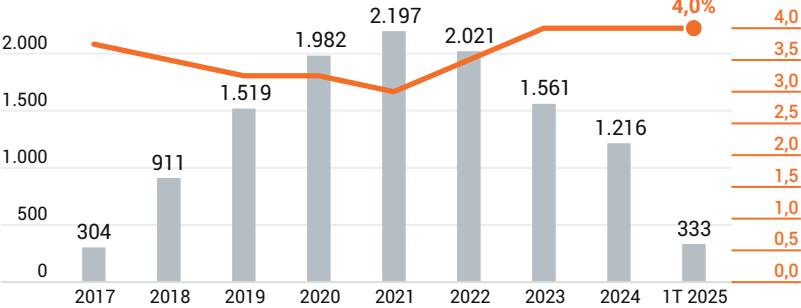
Provincias con mayor crecimiento de hogares previstos hasta 2039

Provincias	2025-2030	2030-2035	2035-2039	Var. 2025-2039 (%)
Total nacional	1.934.003	1.062.465	694.683	19
Madrid	307.275	162.990	105.707	22
Barcelona	257.233	133.627	84.943	21
Alicante	133.760	68.415	44.672	31
Valencia	122.110	68.698	46.925	22
Málaga	112.904	60.058	38.880	30

Compraventa de viviendas y precio medio de las transacciones



Evolución de la inversión Multifamily en España



Fuente: JLL, INE, Ministerio de vivienda y agenda urbana.

quiler se ha desarrollado de una forma mucho más profesionalizada gracias a la presencia de grandes inversores. Así, mientras en países como Suiza, Dinamarca o Suecia los inversores institucionales controlan más del 40% del parque de vivienda en alquiler, en España apenas suponen el 3%. Este bajo grado de institucionalización representa una oportunidad.

Según el informe de JLL, España es en 2025 el segundo mercado residencial más atractivo de Europa, solo por detrás del Reino Unido, y el segundo con mayor potencial de crecimiento a nivel mundial entre 15 países analizados. Si bien, deben darse las condiciones para que el capital pueda aterrizar en el país y aumentar de forma considerable la oferta con sus planes de inversión.

Pese a las dificultades normativas, en los últimos cinco años, la inversión en activos Multifamily ha crecido un 50% respecto al lustro anterior, alcanzando un 15% del total de inversión inmobiliaria en el país (frente al 8% entre 2015 y 2019).

El informe destaca también un aumento del apetito por activos *build-to-rent* (BTR- activos contruidos directamente para destinarse al alquiler), especialmente si están operativos o cerca de estarlo, y por operaciones con tickets más contenidos. Entre enero de 2024 y marzo de 2025, el ticket medio fue de 32,6 millones de euros, con un foco que, si bien sigue centrado en Madrid, comienza a extenderse a mercados como Valencia.

El auge del alquiler asequible

Uno de los fenómenos más relevantes que se están dando en el mercado dentro del nuevo escenario socioeconómico es el crecimiento del interés inversor en vivienda asequible o regulada. El modelo *build-to-rent* orientado a este segmento está ganando terreno, siempre que se den condiciones normativas claras y estables. Estas operaciones permiten a los inversores mantener rentabilidades sostenibles con menor exposición al riesgo político, especialmente en zonas con fuerte demanda como Madrid.

Además, el modelo *build-to-sell* (BTS, construir para si venta posterior) ha adquirido fuerza, impulsado por estrategias como la reconversión de oficinas a vivienda en localizaciones consolidadas y la privatización progresiva de carteras en alquiler.

En este sentido, el informe destaca que la reconversión de edificios existentes se ha consolidado como vía alternativa para ampliar la oferta habitacional. Concretamente, entre enero de 2024 y marzo de 2025 se registraron en España operaciones por 331 millones de euros vinculadas a cambios de uso para residencial, principalmente dentro de la M-30 de Madrid. “La mayoría de estas iniciativas están orientadas al segmento de lujo, donde es posible compensar mejor los costes de adquisición y reforma”, apunta la consultora.

El trasfondo de este auge inversor es una presión demográfica creciente, alimentada por el aumento sostenido de la población: 1,7 millones de personas más en los últimos cinco años, el 97% extranjeras. Esto se suma a la transformación de los hogares, cada vez más pequeños y diversos. En paralelo, el número de hogares podría crecer un 19% hasta 2039, con las mayores concentraciones en Madrid, Barcelona, Alicante, Valencia y Málaga (ver gráfico). Sin embargo, la oferta de vivienda nueva no está respondiendo al mismo ritmo. Entre 2022 y 2024 solo se ha cubierto un 33% de los nuevos hogares generados, lo que ha disparado los precios y tensionado el acceso a la propiedad, siendo esta una situación que no se corregirá de forma inmediata.

En la misma línea, Javier Galán, socio de Real Estate en Fieldfisher, destacó que ya no solo se señala a los grandes inversores institucionales, también a los propietarios particulares que se “han comprado cinco pisos y cuatro plazas de garaje”, ahora “son considerados un gran tenedor; una persona que está canalizado los ahorros del trabajo de toda su vida, los meten en el mismo saco que a un fondo de inversión que tiene 30.000 activos”

El experto destacó también que “lo primero que hacen los inversores es contratar unos abogados preguntar: ¿Cómo va a ser mi inversión a nivel legal? ¿Me van a estar cambiando las reglas del juego constantemente? ¿Voy a poder ofrecer un retorno a mis inversores? ¿Voy a tener un *payback* razonable o voy a tener una seguridad? Y eso no se está produciendo”, advirtió.

Pese a estas barreras, la apuesta de los inversores por este modelo habitacional responde a la elevada demanda existente para el mercado del alquiler, lo que se ha traducido en que el pasado año el 20,4% de los hogares españoles residía en régimen de alquiler, frente al 14,9% registrado en 2014.

Esto supone un crecimiento del 47% en apenas una década, con especial incidencia en las grandes ciudades. A ello se suma un incremento demográfico sostenido, motivado principalmente por la inmigración: en los últimos cinco años, la población española aumentó en 1,7 millones de personas, el 97% de ellas extranjeras y en edad laboral. Este dinamismo poblacional, sumado a cambios en la estructura de los hogares, que son ahora más unipersonales, parejas sin hijos y familias monoparentales, “está generando una de-

manda más flexible, orientada a soluciones habitacionales adaptables”, apunta el informe.

La presión sobre los núcleos urbanos es evidente y se estima que hasta 2039 el número de hogares crecerá un 19%, superando los 23 millones. En ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga o Alicante, el incremento será aún más pronunciado, lo que exige una expansión del parque residencial.

Sin embargo, actualmente la oferta no acompaña. Según JLL, en el periodo 2022-2024 solo se cubrió el 33% de los nuevos hogares formados, “lo que acentúa la escasez estructural”. Las causas son múltiples: falta de suelo finalista, trámites administrativos lentos, inseguridad jurídica en ciertas áreas y un incremento de los costes de construcción y financiación.

El potencial de la inversión institucional

El panorama de España es muy diferente al de otros grandes países donde el mercado el al-

En los últimos dos años solo la oferta solo ha cubierto el 33% de los nuevos formados

Patrimonio Inmobiliario RETAIL

El inversor privado se hace con los locales más cotizados de las millas de oro

Los inversores privados han ganado peso dentro de las principales calles comerciales de Madrid y Barcelona hasta acaparar casi el 95% de las operaciones de compraventa de locales 'prime' durante el primer trimestre del año, según los datos de BNP Paribas Real Estate

Alba Brualla
MADRID

El sector del *retail* en España ha vuelto a situarse en el centro del interés inversor. Tras un periodo de desaceleración entre 2019 y 2021, marcado por la incertidumbre macroeconómica y el impacto de la pandemia, el mercado ha experimentado una notable reactivación, especialmente desde 2022. Dentro de este auge destacan con fuerza los locales comerciales (*High Street*) ubicados en las principales arterias de las grandes ciudades como Madrid y Barcelona, que se están consolidando como el activo preferido para los patrimonios privados, que lideran con claridad la inversión en este segmento, según los datos que maneja la consultora BNP Paribas Real Estate.

Concretamente, la firma ha identificado que durante el primer trimestre de 2025, el 62% de las operaciones registradas en el sector *retail* se han realizado en locales a pie de calle. Se trata de una cifra significativa, ya que desde el año 2022 la cuota de mercado anual media dentro las operaciones registradas en *retail* ascendía al 48%.

Entre enero y marzo se han cerrado un total de 16 transacciones, muy por encima de las 3 registradas en el mismo periodo del año anterior. "Esta tendencia no solo refleja un incremento de la actividad, sino también un cambio cualitativo en el perfil del inversor y en las ubicaciones objetivo", explica la firma.

La evolución de la inversión en *retail* en España muestra cómo el mercado vivió su mayor dina-

mismo entre 2015 y 2018, con volúmenes anuales comprendidos entre los 3.200 y los 4.300 millones de euros. En ese periodo, los locales *High Street* representaban entre el 19% y el 25% del total de inversión.

Sin embargo, a partir de 2019 se produjo una fuerte contracción, acentuada por la crisis sanitaria global. No fue hasta 2022 cuando el volumen volvió a crecer sustancialmente, en gran parte gracias a operaciones extraordinarias como la venta por parte de Merlin Properties de una cartera de sucursales bancarias al BBVA por casi 2.000 millones de euros, lo que supuso cerca del 50% del total de inversión de ese año.

En los últimos cinco años, el mercado ha ido recuperando actividad, en parte por el renovado interés en centros comerciales de gran formato y parques de medianas, especialmente aquellos con operadores de alimentación y una fuerte posición dominante en su área de influencia.

No obstante, en términos de número de operaciones, el *High Street* ha ganado terreno de forma sostenida desde 2022 hasta alcanzar el 62% actual.

Una de las tendencias más claras que ha detectado BNP Paribas RE en el mercado es el protagonismo del capital privado. "En lo que va de 2025, el 94% de las operaciones en *High Street* han sido

protagonizadas por patrimonios privados. Esto representa 15 de las 16 operaciones firmadas en este primer trimestre", explican.

"Este tipo de inversor valora especialmente la estabilidad del activo, su ubicación estratégica y la oportunidad de patrimonialización a largo plazo. Además, el ticket medio de inversión, generalmente inferior a los 30 millones de euros, encaja perfectamente con el perfil inversor de familias, patrimonios y sociedades privadas", apunta la consultora. Este fenómeno ha venido consolidándose en los últimos cinco años: del

55% de cuota de mercado en 2021, al 75% en 2022 y 2023, y hasta el 94% actual.

Entre las operaciones más relevantes destacan la compra del local de Michael Kors en Serrano 32, el de Five Guys en Gran Vía 44, Jimmy Choo en Paseo de Gracia 97, Montblanc en Serrano 50 y un local de Prada en Barcelona, todos adquiridos por inversores privados. El crecimiento de este perfil inversor ha coincidido con la salida de algunos grandes inversores institucionales, a los que les cuesta más entrar en este tipo de operaciones, al salir pocas operaciones de gran tamaño.

El inversor privado, por el contrario, se mueve cómodo en este tipo de transacciones, que suponen además la adquisición de activos trofeo para ellos y con rentabilidades muy estables en el tiempo y a lo largo de los ciclos. En este sentido, la consultora destaca que "las rentabilidades (*yields*) de los locales *High Street* se mantienen estables, situándose entre el 3,5% y el 4%". No obstante, apunta se está produciendo una ligera comprensión, motivada por la bajada de tipos de interés iniciada en junio de 2024 y por el alto nivel de ocupación de los ejes prime, que en muchos casos roza el 100%.

El inversor privado, por el contrario, se mueve cómodo en este tipo de transacciones, que suponen además la adquisición de activos trofeo para ellos y con rentabilidades muy estables en el tiempo y a lo largo de los ciclos. En este sentido, la consultora destaca que "las rentabilidades (*yields*) de los locales *High Street* se mantienen estables, situándose entre el 3,5% y el 4%". No obstante, apunta se está produciendo una ligera comprensión, motivada por la bajada de tipos de interés iniciada en junio de 2024 y por el alto nivel de ocupación de los ejes prime, que en muchos casos roza el 100%.

Madrid y Barcelona, polos principales

Madrid se reafirma como el mercado más dinámico y atractivo para el inversor *retail*. Impulsada por el auge del turismo de lujo la capital ha sabido capitalizar esta tendencia para atraer nuevas marcas y consolidar sus ejes comerciales. Además, la ciudad registra un crecimiento sostenido en su oferta hotelera de gama alta: el 66% de los hoteles en Madrid son de cuatro o cinco estrellas, siendo estos últimos los de mayor crecimiento.

El cruce entre las calles Serrano y Ortega y Gasset, en el corazón del Barrio de Salamanca, se ha convertido en el kilómetro de oro del lujo madrileño. En los últimos 12 meses, ha sido escenario de más de una docena de operaciones de relevancia, con marcas como Fendi, Balenciaga, Tiffany & Co., Felipe Varela o Carrera & Carrera estableciendo o renovando su presencia, explica BNP.

Barcelona, por su parte, mantiene su posición estratégica como escaparate internacional del lujo, apunta la firma. El Paseo de Gracia concentra una elevada densidad de marcas de alto nivel, aunque en un tramo muy específico -entre las calles Roselló y Valencia-. "Esta concentración selectiva ha elevado tanto el valor de los locales como la competencia por acceder a ellos, en un contexto en el que la oferta es muy limitada y las marcas premium prefieren esperar años a que se liberen espacios antes que arriesgarse en zonas adyacentes", apunta BNP Paribas RE.

Serrano, Gran vía, Ortega y Gasset, en Madrid, o el paseo de Gracia de Barcelona son las calles más cotizadas en España



Escaparate de una tienda de Versace en Madrid. EUROPA PRESS



PROMOCIÓN 'VIRERE AQUA', AL NORTE DE MADRID. CULMIA

Culmia o cómo liderar con éxito la transformación del 'living' en España

Su modelo de negocio, centrado en la adaptabilidad, le permite responder a las demandas de un mercado en constante evolución aportando soluciones personalizadas

EcoBrands

En un contexto donde el mercado inmobiliario avanza con rapidez y se enfrenta a retos cada vez más complejos –desde la escasez de suelo hasta la necesidad de modelos más sostenibles y asequibles–, contar con un *partner* con visión estratégica y capacidad de ejecución es clave. Culmia se posiciona como una de las principales plataformas de gestión de proyectos inmobiliarios en España, con una trayectoria consolidada, un equipo multidisciplinar y una estructura flexible que le permite abordar con solvencia las distintas fórmulas de desarrollo residencial.

Su modelo de negocio, centrado en la adaptabilidad, le permite responder a las demandas de un mercado en constante evolución, aportando soluciones personalizadas a administraciones públicas, inversores y operadores del sector. Con más de 8.000 viviendas entregadas desde 2013 y presencia en todo el territorio nacional, Culmia no solo promueve viviendas: lidera la transformación del *living* en España.

Pero ¿cuál es la clave? La respuesta es un plan estratégico respaldado por una gestión innovadora, un firme compromiso con la sociedad y el medioambiente y, sobre todo, una capacidad de transformación al mercado para afrontar cualquier desafío inmobiliario. Esta visión permite a Culmia ofrecer soluciones versátiles y adaptadas a cada cliente y *stakeholder*: viviendas en régimen de compraventa

(*build to sell*), viviendas de alquiler (*build to rent*), viviendas asequibles, o la gestión de suelo en aquellos desarrollos urbanísticos más relevantes repartidos en el territorio nacional.

Todo ello con un enfoque innovador. Culmia es pionera en realizar nuevas fórmulas de financiación en el mercado inmobiliario como la coinversión o las permutas. Y de este modo continuar manteniendo el posicionamiento líder en su sector.

Viviendas a medida

A cierre de 2024 la compañía contaba con una cartera de 12.400 viviendas. Dispone de 96 promociones, de las cuales 33 están en fase de construcción, –es decir 3.400 viviendas–, y 46 promociones en comercialización, un total de 2.600 viviendas. Las principales geografías en las que se encuentran estas viviendas son Cataluña, Andalucía, Levante y la zona Centro-Norte. Además, cuenta con un banco de suelo ubicado en sectores estratégicos que totaliza 6.900 viviendas.

En este marco, entre sus principales proyectos de compraventa destacan dos promociones al norte de Madrid que suman entre las dos 83 viviendas. *Virere Aqua* y *Virere Quetzal*, ubicadas en La Solana de La Moraleja (Madrid), forman parte de este proyecto residencial ubicado en un enclave estratégico de la capital que redefine el concepto de exclusividad y sostenibilidad en un entorno natural privilegiado.

A más de 500 kilómetros de La Moraleja se esculpe un nuevo proyecto que llega para revolucionar la mirada urbanística en el sur de la península. Se trata de Finca Mossara, el último proyecto inmobiliario de Culmia en Málaga que mezcla patrimonio, futuro y conciencia con el entorno natural de la Andalucía mediterránea.

En el segmento del alquiler, la compañía cuenta con una cartera de viviendas ubicadas en tres promociones y que entregará durante este año. Así, ya ha hecho entrega a importantes inversores internacionales de 222 viviendas ubicadas en el ámbito de El Gorg de Badalona (Barcelona).

Asimismo, en los próximos meses hará entrega de su promoción Badalona Port de 129 viviendas, así como de su promoción *La Marina Illa C*, con un total de 192 viviendas ubicadas en Barcelona.

Además, mantiene un firme compromiso con la accesibilidad en la vivienda a través de proyectos de vivienda asequible mediante la colaboración público-privada. Prueba de ello es su participación en el Plan VIVE de la Comunidad de Madrid, su colaboración en el proyecto de vivienda asequible impulsado por el Ayuntamiento de la capital y el Plan Suma Vivienda.

Junto a esto, la firma tiene una activa estrategia de gestión de suelo, como demuestran adquisiciones en zonas clave como en Retamar de la Huerta ubicado en Alcorcón (Madrid) o Gijón (Asturias). Proyectos que consolidan su compromiso con el desarrollo urbano sostenible enfocado en el entorno y en las personas.

Con todo, Culmia se consolida como actor clave en la transformación del sector inmobiliario. Su capacidad camaleónica de adaptación a los cambios del mercado permite abordar con éxito cualquier tipo de negocio.

A cierre de 2024 la plataforma inmobiliaria contaba con una cartera de 12.400 viviendas

Producido por EcoBrands

Patrimonio Inmobiliario RESIDENCIAL

La vivienda en venta se encarece a un ritmo medio de 18.000 euros al año

El aumento de la demanda en un contexto de oferta contenida está llevando al mercado a experimentar subidas de precio elevadas. En regiones como Madrid el incremento anual medio en compraventa es de casi 40.000 euros para un piso de 90 metros cuadrados

Alba Brualla
MADRID

El precio de la vivienda sigue imparable y crece a un ritmo de 18.000 euros de media al año. Esta es una de las conclusiones del último informe de Gesvalt, que revela que el precio medio de venta ha aumentado en España un 12,7% interanual al cierre del segundo trimestre, situando el precio de la vivienda en 1.816 euros por m². “Comparando frente al trimestre anterior, se ha registrado un incremento del 5,1% respecto a los 1.728 euros/m² del informe correspondiente al primer trimestre de 2025”, apuntan.

De este modo, con el precio medio actual, adquirir una vivienda tipo de 90 m² requiere una inversión estimada media de 163.440 euros, lo que supone un incremento de más de 18.000 euros respecto al segundo trimestre de 2024, cuando el coste medio era de 145.080 euros. Estas cifras son mucho más abultadas si se extrapolan a mercado de gran actividad y grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Málaga o Valencia, donde los incrementos registrados anualmente son, en algunos casos, mayores que la media nacional y manejan un precio medio por metro cuadrado superior.

En el caso de la región madrileña, un piso de 90 m² se paga actualmente de media a 270.990 euros, mientras que hace un año se podría conseguir por una media de 234.000 euros. De este modo, en la Comunidad de Madrid, se han encarecido de media unos 36.990 euros en solo 12 meses.

Desde Gesvalt explican que esta aceleración en el crecimiento de precios revierte parcialmente la desaceleración observada a comienzos de año, reflejo del impacto persistente de una oferta limitada frente a una demanda que continúa mostrando fortaleza en muchos mercados regionales.

Varios indicadores refuerzan la idea de una reactivación progresiva del sector durante la primera mitad de 2025. Entre ellos, destaca el repunte en el volumen de compraventas y en la concesión de hipotecas, con cerca de 120.000 operaciones hipotecarias registradas entre enero y marzo, lo que supone un crecimiento cercano al 20% interanual respecto al mismo periodo de 2024.

Más allá del incremento observado en las compraventas y la concesión de hipotecas, “otros indicadores ofrecen una visión más matizada de la evolución del mercado”, explican desde la compañía. Es el caso de los visados de dirección de obra, que han experimentado un notable aumento interanual del 19,4% en permisos para obra nueva, consolidando la recuperación apuntada en informes anteriores.

Sin embargo, los certificados de final de obra han registrado una caída del 11,4% en comparación con el año pasado, “lo que evidencia que el repunte de actividad proyectada por los promotores aún no se ha traducido en un mayor volumen de viviendas terminadas”. Esto denota que el problema de la oferta sigue muy presente y seguirá así durante un tiempo, ya que por los plazos y los tiempos que se manejan en el sector de la construcción de vivienda son lentos.

Incrementos generalizados

Durante este periodo, todas las comunidades autónomas han registrado incrementos interanuales en el precio medio de venta, excepto Extremadura, que ha sufrido una reducción de precios, con una caída del 1,1%, según el registro de Gesvalt.



Dos mujeres mirando el escaparate de una agencia inmobiliaria. EE

Las mayores subidas se han registrado en la Comunidad de Madrid (15,8%), Canarias (13,2%), Región de Murcia (12,5%), Comunidad Valenciana (11,8%), Baleares (11,5%) y Cantabria (11,3%). Por el contrario, los incrementos más moderados se han producido en Castilla-La Mancha (2,0%), Castilla y León (2,0%), Navarra (2,3%), Galicia (3,1%) y Aragón (3,6%).

Si no fijamos en el coste por metro cuadrado, un trimestre más Baleares se mantiene como la región con el precio medio más elevado con una media de 3.213 euros/m², seguida de la Comunidad de Madrid (3.011 euros/m²) y el País Vasco (2.540 euros/m²). Estas son las únicas tres comunidades que superan los 2.000 euros/m².

En el extremo opuesto se encuentran Extremadura (881 euros/m²) y Castilla-La Mancha (943 euros/m²), que son las únicas regiones por debajo del umbral de los 1.000 euros/m².

A nivel de provincias, los repuntes interanuales más destacados se observan en Madrid (15,8%), Santa Cruz de Tenerife (15,4%), Alicante (14,6%),

Valencia (14,2%), Málaga (14,0%), Barcelona (13,6%), Murcia (12,5%), Baleares (11,5%), Cantabria (11,3%), Las Palmas (11,3%) y Castellón (10,1%). Estas provincias son las únicas que han registrado aumentos superiores al 10% respecto al mismo periodo del año anterior.

Por el contrario, los precios descendieron en Ourense (6,5%), Cuenca (2,5%), Badajoz (2,0%), Teruel (1,6%), Ciudad Real (1,6%) y Córdoba (0,4%).

Las provincias con los precios por metro cuadrado más elevados se encuentran en Baleares (3.213 euros/m²), Guipúzcoa (3.084 euros/m²), Madrid (3.011 /m²), Málaga (2.839 euros/m²), Vizcaya (2.554 euros/m²), Barcelona (2.254 euros/m²) y Álava (2.006 euros/m²), todas ellas con precios que superan

la barrera de los 2.000 euros/m². En contraste, un total de catorce provincias siguen registrando valores inferiores a los 1.000 euros/m², destacando entre las más accesibles Ciudad Real (652 euros/m²), Cuenca (757 euros/m²), Jaén (824 euros/m²), Teruel (850 euros/m²) y Cáceres (877 euros/m²).

Madrid lidera las subidas de precio con alzas del 15,8%, seguida de Canarias, con el 13,2%

Calidad y sostenibilidad, sellos de identidad en las viviendas de Nou Nazhar

A tan solo 2 kilómetros de la playa, en el municipio de San Juan de Alicante, este residencial dispone de 45 viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios, con posibilidad de personalización

EcoBrands

A tan solo 2 kilómetros de la playa, en el municipio de San Juan de Alicante, está el exclusivo residencial Nou Nazhar. Situado en el Plan Parcial Nou Nazareth, que consta de más de 400.000 metros cuadrados, esta nueva promoción de Metrovacesa alberga 45 viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios diseñadas con altos estándares de calidad y sostenibilidad. Dicho espacio, creado para disfrutar en familia, se compone de casas de distintas tipologías: plantas bajas con jardín, áticos y viviendas en altura, todas ellas con amplias terrazas.

De cara a un futuro más saludable, la sostenibilidad en la construcción de viviendas es primordial y, además, va de la mano con ofrecer el máximo confort a los habitantes. Metrovacesa tiene este aspecto como sello de identidad. Desde materiales ecológicos hasta energías renovables, cada decisión es importante para colaborar con el planeta. Tanto es así que, gracias a las distintas acciones que se han realizado durante el proceso del proyecto de este residencial alicantino se ha conseguido preservar el equivalente a 110 árboles.

Entrando en las características de la vivienda, el aislamiento térmico y acústico viene de la mano de la carpintería exterior de PVC o de aluminio con rotura de puente térmico. Los vidrios son de baja emisividad térmica y doble hoja con cámara deshidratada, lo que permite un ahorro de calefacción y energía. Por su parte, la carpintería interior está compuesta por una puerta de entrada principal blindada con

cerradura de seguridad, las puertas de paso interiores lacadas en blanco con manillas acabadas en color acero y los armarios empotrados disponen del sistema *monoblock* con puertas en consonancia con la carpintería, revestidos interiormente con altillo y barra para colgar.

En cuanto a los dispositivos sanitarios, el hecho de que sean respetuosos con el medio ambiente hace que su bajo consumo suponga un ahorro significativo en la factura, además de contribuir a la mejora del entorno. En los grifos se han insertado aireadores, pequeñas piezas en las que se mezcla el agua con aire de manera imperceptible en el uso y con lo que se logran ahorros de hasta un 50% de agua en cada uso.

Para mantener la temperatura correcta, las viviendas cuentan con sistemas eficientes de climatización y calidad del aire, priorizando tanto el resultado final del producto como el bajo consumo. Los inmuebles disponen de sistema de aerotermia que, transformando la energía del aire exterior en energía térmica, consigue un ahorro del 70%.

Además, se han usado equipos de iluminación led en distintas zonas de la edificación,

Las distintas acciones en el proceso han preservado el equivalente a 110 árboles

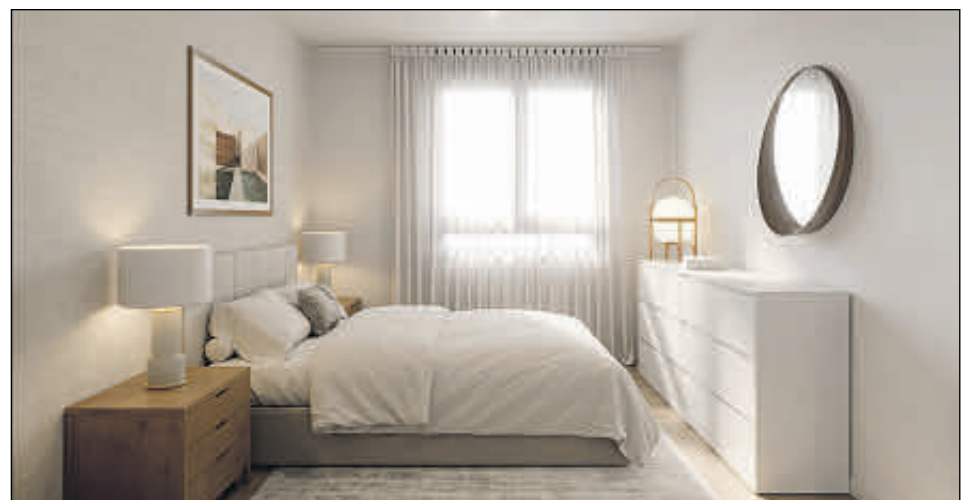
garantizando un consumo, duración y eficacia óptimas. Las viviendas sostenibles son eficientes, respetan el medio ambiente, promueven la biodiversidad y suponen un ahorro para sus habitantes. En el residencial Nou Nazhar se han mejorado las soluciones constructivas para optimizar el consumo energético y garantizar el confort y disfrute del usuario.

Todas estas acciones ofrecen un valor añadido al edificio y las viviendas, avalado por el certificado sostenible con *Sello Verde* de Green Building Council España (GBCe) y alta eficiencia energética CEE A-A.

Personalización

Con el objetivo de disfrutar de la casa perfecta, aquella diseñada acorde a los gustos estéticos y funcionales de sus habitantes, Metrovacesa ofrece la posibilidad de personalizar los inmuebles. Para ello ofrecen ocho tipologías de viviendas distintas y varias alternativas de personalización de pavimentos y revestimientos. En cuanto a las cocinas, todas están completamente amuebladas, pudiendo elegir entre tres acabados de muebles, tres de encimera y personalizarla abriéndola al salón.

Además, cada vivienda incluye una plaza de garaje y un trastero. Por su parte, el residencial cuenta con dos locales comerciales y, entre las zonas comunes, sus habitantes pueden disfrutar de piscina de adultos y niños, zonas verdes y juegos para los más pequeños y hacer uso del espacio de aparcamiento de bicicletas.



Patrimonio Inmobiliario ENTREVISTA

“Las oficinas ‘flex’ ya no son una tendencia, son la infraestructura del trabajo moderno”

Rebecca
Nachanakian

Directora general
de WeWork Europa
Continental

Alba Brualla MADRID.

Un año después de una de las reestructuraciones más significativas del sector inmobiliario, WeWork encara una nueva etapa marcada por la estabilidad, la agilidad y un enfoque renovado en sus mercados clave como es el caso de España. Así lo apunta en una entrevista con *elEconomista.es*, Rebecca Nachanakian, directora general de WeWork para Europa Continental, que asegura que este mercado ha salido reforzado y será uno de los polos de crecimiento de la compañía, atendiendo a las buenas expectativas sobre el crecimiento de los espacios de trabajo flexibles en el país.

Casi un año después de completar su proceso de reestructuración, ¿en qué punto se encuentra hoy WeWork?

Hoy somos más fuertes, ágiles y enfocados. En el último año, WeWork ha llevado a cabo una de las reestructuraciones más relevantes del sector inmobiliario, y los resultados hablan por sí solos. Ya somos una empresa privada sin deudas, con liquidez disponible y operando con claridad sobre dónde generamos mayor valor. En Europa hemos refinado nuestra cartera a 52 ubicaciones de alto rendimiento en 15 ciudades. Y, a nivel global, estamos invirtiendo 80 millones de dólares en activos de alto potencial, con especial atención a las principales ciudades europeas, incluidas las españolas.

¿Cómo ha afectado este proceso de reestructuración a la presencia de la compañía en España?

El impacto en España fue mínimo. Solo cerramos una sede y redoblamos esfuerzos en las demás, manteniendo nueve espacios prósperos en Madrid y Barcelona. La demanda en España se mantuvo sólida durante todo el proceso y ambas ciudades cuentan ahora con ocupaciones por encima del 80 %, convirtiendo a España en uno de nuestros mercados más exitosos en Europa. La reestructuración fue una oportunidad global –y también para España– que nos permitió reevaluar procesos, optimizar experiencias y preservar ubicaciones de alto rendimiento. España no solo resistió la transformación, emergió más fuerte, con edificios cerca de su máxima capacidad y un *mix* más amplio de clien-

tes, desde *startups* hasta grandes corporaciones, con una agilidad sin precedentes.

¿Qué peso tiene actualmente el mercado español dentro de la estrategia de WeWork en Europa continental?

España es un pilar esencial de nuestra estrategia en Europa continental. Como decía antes, se sitúa entre nuestros tres primeros países de Europa tanto en términos de ocupación como de ingresos. Es un mercado que ofrece fiabilidad y dinamismo, una combinación infrecuente. Madrid y Barcelona son mercados estables y con alta demanda de soluciones flexibles. Madrid destaca especialmente: casi el 18% del *leasing* de oficinas en el primer trimestre de 2025 fue *flex* –un dato récord que refleja madurez del mercado–.

¿Qué ciudades españolas considera clave para el crecimiento de la compañía en los próximos años?

Nuestro enfoque sigue en Madrid y Barcelona, ciudades que han demostrado una demanda sólida y buenos fundamentos. Son los centros clave con energía, crecimiento empresarial y ecosistemas emprendedores vibrantes. Madrid, en particular, lidera por su volumen de *pipeline* y adopción corporativa. Dicho esto, estamos atentos a otras ciudades emergentes con ecosistemas tecnológicos o *startups* fuertes. Nuestro enfoque siempre es liderado por la demanda del socio: crecemos donde nuestros miembros nos necesitan, y ahora eso ocurre en estas dos grandes ciudades.

¿Están previstas nuevas aperturas o proyectos relevantes en España a corto o medio plazo?

España sigue siendo una prioridad para nuestro crecimiento, aunque por ahora estamos centrados en consolidar y mejorar lo que ya funciona –y España funciona muy bien–. Estamos reinvertiendo en la experiencia de los miembros y fortaleciendo la comunidad en nuestra cartera actual, con planes de renovación en ubicaciones emblemáticas. Al mismo tiempo, mantenemos agilidad: ya hemos abierto nuevos espacios bajo demanda para miembros específicos, y exploramos modelos más ligeros como acuerdos de *revenue-sharing* o gestión. Cuando nuestros miembros necesitan crecer, respondemos.

¿Cómo ve la evolución del sector del ‘coworking’ y de los espacios flexibles de trabajo en Europa y especialmente en España?

El *flex* ya no es una tendencia; es la infraestructura del trabajo moderno. En Europa



EE

“España se sitúa entre nuestros tres primeros países de Europa tanto en ocupación como en facturación”

“El cambio es evidente: un 18% del ‘leasing’ de oficinas en Madrid en el primer trimestre fue *flex*”

ENTREVISTA Patrimonio Inmobiliario

se espera que el 20% de la demanda de oficinas sea flexible para 2026, y ya un 85% de las ciudades europeas reportan una demanda sostenida, sobre todo en Madrid, París y Berlín. En España el cambio es evidente: como mencioné, un 18 % del *leasing* en Madrid en el primer trimestre fue *flex*, lo que muestra madurez. Las empresas ya no prueban el *flex*; lo integran en sus estrategias a largo plazo. Pero las expectativas han evolucionado: ahora buscan personalización, experiencia, tecnología y verdadera agilidad. Creemos que en los próximos años los espacios *flex* serán tan esenciales al desarrollo urbano como el transporte o la vivienda, y WeWork está liderando esa transición.

¿Qué perfil de empresas está liderando hoy la demanda de este tipo de espacios? ¿Han cambiado las necesidades tras la pandemia?

Por supuesto, y es una mezcla fascinante. Por un lado, estamos teniendo más conversaciones con grandes empresas, que están adoptando la flexibilidad más que nunca. Quieren moverse rápido, simplificar operaciones: vemos plantas enteras –o incluso edificios– diseñados para multinacionales. Al mismo tiempo, las pymes y startups, impulsores originales del *flex*, siguen creciendo dentro de nuestro ecosistema. Muchas de ellas empiezan con un único escritorio y se expanden con nosotros por ciudades y países. Lo que ha cambiado después de la pandemia es la expectativa en torno al espacio: la gente quiere más espacio de colaboración, compromisos más cortos y un mayor nivel de experiencia. Ya no se trata sólo de metros cuadrados, sino de calidad, experiencia y adaptabilidad. Hay una búsqueda clara de calidad, y WeWork está respondiendo con mejoras basadas en hospitalidad, soluciones a medida y contratos flexibles para atender a esta nueva generación de demanda.

¿Cree que el modelo híbrido de trabajo ha llegado para quedarse? ¿Cómo se adapta WeWork a esta nueva realidad?

¡Sí! Y el híbrido está pasando de ser una tendencia a volverse estructurado. Las empresas ya no experimentan; lo están ejecutando. Ya han redactado la política, ahora tienen que hacer que funcione. Y necesitan aliados como WeWork para ayudar a hacer operativa la transición. Estamos hechos para esto. Nuestro producto WeWork All Access permite a las personas trabajar desde cualquier lugar, ya sea Madrid, Múnich o Milán. Nuestras soluciones empresariales ofrecen una escalabilidad inigualable sin riesgos a largo plazo. Y nuestra plataforma tecnológica, WeWork Workplace, ayuda a las empresas a gestionar equipos híbridos, en distintas zonas horarias y ubicaciones. No solo ofrecemos oficinas, ofrecemos soluciones de espacio diseñadas para los nuevos ritmos de hoy en día.

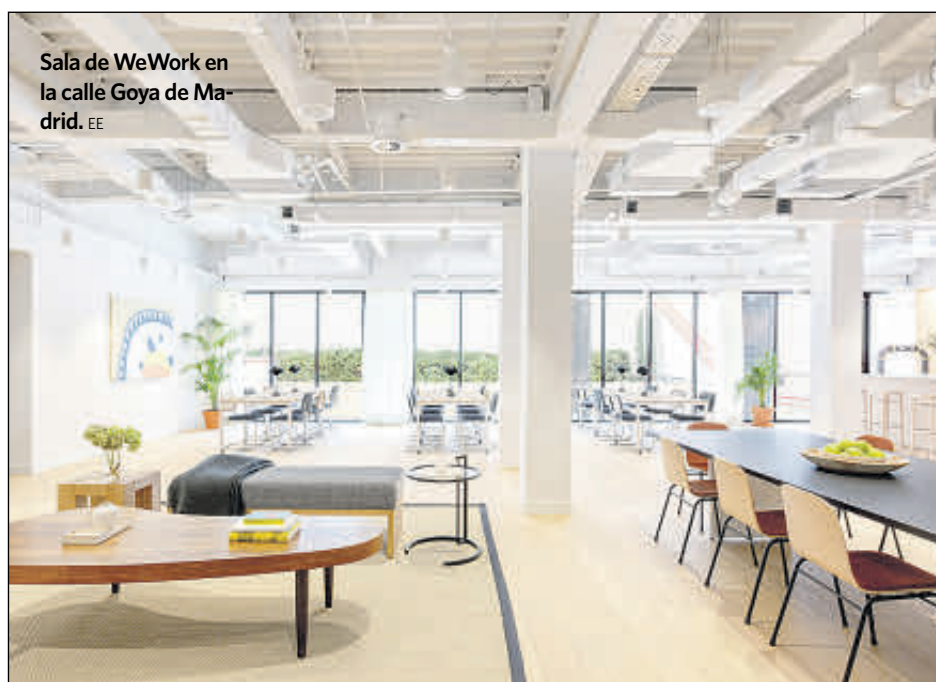
El sector del ‘coworking’ se ha vuelto muy competitivo en los últimos años. ¿Cómo se diferencia hoy WeWork frente a otras propuestas del mercado?

Siempre hemos destacado, y no solo por nuestro tamaño. Sí, tenemos presencia global –más de 600 ubicaciones en más de 30 países–, pero lo que realmente nos diferen-



Interior del WeWork Gòries, en Barcelona.

EE



Sala de WeWork en la calle Goya de Madrid.

EE

cia es nuestra propuesta integral. Nuestra escala, aunque ambiciosa, nos ha convertido en la marca de referencia para empresas que operan en varios países. También nos diferenciamos con nuestras capacidades para grandes cuentas. Diseñamos, construimos y gestionamos entornos a medida para algunas de las empresas más importantes del mundo, como Amazon, tanto en EEUU como en múltiples ciudades europeas. A eso súmele nuestro enfoque en hospitalidad y diseño: espacios acogedores pensados para fomentar el bienestar, el sentido de comunidad y el reconocimiento de los miembros. Y todo esto, ofreciendo flexibilidad total: en los términos del contrato, el tamaño del espacio y los servicios.

¿Cómo están evolucionando los precios en el sector? ¿Hay presión por parte del mer-

cado o de los propios usuarios?

Aunque las empresas buscan buen valor, también están más dispuestas a invertir en calidad, ubicación y experiencia. Hay una demanda clara de mayor nivel: el 40% de las nuevas operaciones de oficinas en Europa corresponden a edificios renovados, lo cual indica que los inquilinos priorizan espacios modernos y bien acondicionados. Con ello, están dispuestos a pagar más por ubicaciones destacadas y entornos que mejoren la satisfacción y productividad. Nuestra respuesta ha sido ofrecer productos por niveles, incluyendo opciones flexibles como WeWork All Access y On Demand. Paquete adaptados a cada tamaño de empresa, con precios que reflejan la experiencia completa, incluyendo servicio, diseño y escala.

¿Cómo responde WeWork a las nuevas ne-

cesidades de flexibilidad en cuanto a duración de contratos, tamaño de espacios o servicios personalizados?

La flexibilidad está en nuestro ADN. Ofrecemos acuerdos mes a mes para empresas de todo tamaño. Nuestros espacios son modulares y personalizables, permitiendo escalar tanto al alza como a la baja según evolucione el equipo. Nuestros miembros pueden arrancar pequeños y expandirse globalmente, o combinar pases de acceso con espacio dedicado. Las cuentas empresariales pueden tener suites totalmente adaptadas y con su propia marca. Y nuestra oferta incluye tanto oficinas locales como membresías globales tipo WeWork All Access, que ofrecen total libertad para trabajar según convenga.

¿Están explorando nuevas líneas de negocio más allá de los espacios físicos tradicionales?

Absolutamente, y eso forma parte esencial de nuestra evolución. Ya no somos solo un proveedor de espacios, somos un partner de soluciones de lugar de trabajo. Nuestro software WeWork Workplace ayuda a las empresas a navegar los retos del trabajo híbrido, desde la reserva de escritorios hasta la gestión del uso del espacio entre distintas sedes. En cuanto al crecimiento, también exploramos soluciones más diversificadas, incluyendo modelos *asset-light* como acuerdos de gestión o *revenue-share*, y colaboraciones con propietarios e inmobiliarios que buscan llevar la experiencia WeWork a sus activos.

¿Dónde le gustaría ver a WeWork en Europa dentro de cinco años?

Dentro de cinco años, veo a WeWork como el partner de referencia en espacios flexibles para empresas de todos los tamaños en ubicaciones estratégicas, creando ecosistemas de trabajo inteligentes, flexibles y sostenibles.

“Las empresas ya no prueban el ‘flex’; lo integran en sus estrategias a largo plazo”

“Tenemos presencia global con más de 600 ubicaciones en más de 30 países”

Patrimonio Inmobiliario CENTROS COMERCIALES

URW revela en Hamburgo una evolución del concepto de centro comercial urbano

El complejo Westfield Hambur-Überseequartier está plenamente integrado en el moderno barrio de Hafencity, con un estilo y unos materiales que poco difieren del resto de edificaciones colindantes. Además, su techo transparente evita la sensación de abandonar la calle.

Sergio Guinaldo
HAMBURGO

Tras más de 10 años de tramitaciones y una inversión total de 2.450 millones de euros, la ciudad de Hamburgo asistió el pasado mes de abril a la inauguración de su nuevo complejo comercial, Westfield Hambur-Überseequartier. A diferencia de la inmensa mayoría de centros de este tipo, podría decirse que el proyecto desarrollado por Unibail Rodamco Westfield (URW) es único en Europa, al estar completamente integrado con el resto de la ciudad.

Emplazado en el moderno y apacible barrio de Hafencity, en lo que antes fue un polígono industrial con una gasificadora, el nuevo centro comercial de Westfield forma parte del propio entramado de calles peatonales. La principal característica del centro comercial a orillas del río Elba es que su techo, completamente transparente, permite la entrada del 100% de la luz solar, proporcionando cobijo a sus clientes ante las inclemencias meteorológicas. Además, al estar construido con materiales y tonalidades similares a las del resto de edificaciónes



El techo acristalado protege de las inclemencias y permite la entrada de luz solar a todos sus niveles. URW



nes del barrio, de ladrillos color ocre y tuberías en tonos bronce, preserva desde un punto de vista moderno la identidad industrial del distrito y de la ciudad de Hamburgo. Con todo ello, el efecto que se consigue es que no se perciba demasiada diferencia entre pasear por el centro o por cualquier otra calle colindante, salvando las distancias.

“Las autoridades de Hamburgo convocaron una subasta para encontrar a quien quisiera desarrollar un proyecto comercial en esta zona, que anteriormente había sido un puerto. Vinimos con una propuesta para mantener el estilo de la ciudad, con ladrillo y otros materiales como acero o cerámica, para que tuviera una continuidad con el centro. Si sales del centro comercial y caminas 5 o 10 minutos, estás en pleno centro y no ves diferencia”, afirmó durante una visita a la que asistió este medio Anne-Sophie Sancerre, Chief Customer and Retail Officer de URW.

Más allá del centro comercial, con espacio para hasta 170 tiendas -de las cuales 150 ya están ocu-

padadas-, restauración o varias salas de cine, los 420.000 metros cuadrados que conforman el todo complejo contienen 13 edificios, incluyendo 3 hoteles para distintos segmentos económicos, dos edificios residenciales con capacidad para 2.000 personas y otros tantos de oficinas con capacidad para el doble de puestos de trabajo. Incluye, del mismo modo, una estación de metro, un centro de arte y hasta una terminal para cruceros. Todo para aspirar a ser un nuevo centro neurálgico de la ciudad.

En materia de sostenibilidad, cada edificio ha sido diseñado para minimizar el consumo de energía, incluyendo calefacción y refrigeración, con iluminación LED instalada en todas las zonas comunes. Junto a esto, el 100% de la electricidad que emplea el complejo procede de fuentes renovables. Además, el 90% del cemento empleado durante su construcción fue bajo en carbono, suponiendo un ahorro de 23.800 toneladas de CO2. Del mismo modo, toda la madera utilizada en el

desarrollo se obtuvo de forma sostenible y se incorporó acero reciclado como refuerzo del hormigón. Por estas y otras acciones el proyecto obtuvo certificaciones Bream de Comunidades y de nueva construcción, colocándolo como un referente en el desarrollo urbano sostenible en Alemania.

Réplica casi imposible

URW cuenta actualmente con 67 centros comerciales en 11 países, así como 10 centros de convenciones y exhibiciones. También opera establecimientos *retail* en 3 aeropuertos de Estados Unidos y dispone de proyectos de oficina en Francia. Su presencia en España se limita a centros comerciales: tres en Cataluña (Glòries, La Maquinista y Splau, en Barcelona), dos en Madrid (La Vaguada y Parquesur), uno en Valencia (Bonaire) y otro en San Sebastián (Garbera). Y si bien desde URW están ampliando o modificando los usos en algunos de estos centros, lo cierto es que ninguno de ellos se asemeja a la filosofía detrás del centro de Hamburgo.

A diferencia de los centros que aquí conocemos, el centro alemán se ha edificado con una línea continuista a la del resto del novedoso barrio de Hafencity. En este distrito, aunque manteniendo una línea de tonalidades y materiales similares, cada edificio es distinto, fruto de concursos arquitectónicos para cada parcela. Repleto de calles anchas, prácticamente peatonales y con una fuerte apuesta por la bicicleta como medio de transporte, verdes jardines y modernos comercios de todo tipo, Hafencity transmite la sensación de ser el barrio de ensueño que promete cualquier *render* pero que nunca termina de materializarse. Por este motivo, el complejo de Westfield logra cumplir las expectativas fijadas y, por contra, será muy difícil que otros proyectos comerciales logren ese mismo nivel de integración con el resto de la ciudad.

Al ser preguntada por la posibilidad de contar en España con una inversión de estas características, la Chief Customer and Retail Officer de URW no lo descarta. “En España sería posible, pero en nuestra cartera no tenemos terrenos con estas características. Nos encantaría encontrar alguno, ya sea en Madrid, Barcelona o Valencia. Estamos buscando activamente”, indicó. Sancerre.



Premier España, +35 años creando espacios de vida

Descubre nuestra amplia oferta de
pisos de obra nueva en Madrid y Barcelona



www.premierinmobiliaria.es



#80añosinspirando

80
AÑOS

Inspirando juntos

80 años de historia reflejan un legado de **inspiración que nos impulsa** a construir juntos bienestar y proyectos de vida.

grupoinsur.com

iSinsur
GRUPO