04/11/2026
614.41 cm² (99%)

Prensa Escrita
es
Página 100

Valor Informativo	2802 EUR
V.Económico (VP)	1380 EUR
Circulación	19 559
Difusión	61 808
Audiencia	58 152

LOS ACTIVOS ALTERNATIVOS GANAN PESO EN LA INVERSIÓN INMOBILIARIA



Asistentes al Desayuno Editorial: Las oportunidades de los activos alternativos

El inmobiliario español está ampliando sus miras. *Data centers, healthcare, senior living* y *life sciences* han dejado de ser segmentos menores para convertirse, si no ahora, sí en pocos años, en protagonistas de las estrategias de inversión de fondos y operadores. El denominador común ya no es tanto el inmueble como la capacidad de este activo para responder a una demanda creciente, contar con un operador especializado y generar rentabilidades a largo plazo.



Patrocina:

urbanitae · nhood NEW LIVING MOOD · GROHE

Colaborador:

ESCP BUSINESS SCHOOL

Queda prohibida la distribución, copia o reproducción de este artículo si no dispone de la licencia correspondiente con los titulares de los derechos de autor.

04/11/2026
614.41 cm² (99%)
Prensa Escrita
es
Página 100
Valor Informativo 3052 EUR
V.Económico (VP) 1282 EUR
Circulación 19 559
Difusión 61 808
Audiencia 58 152


PEDRO RIZO
director de operaciones de Kömmerling


GONZALO NAVARRO
director de Inversiones de Urbanitae


JAIME LÓPEZ
director de Captación de Capital y Desarrollo de Negocio y Clientes de Grupo Azora

Así quedó de manifiesto en el Desayuno Editorial: Las oportunidades de los activos alternativos, organizado por la revista Observatorio Inmobiliario, de Grupo Iberinmo, en la sede y con la colaboración de ESCP Business School, en Madrid.

En el coloquio, patrocinado por Urbanitae, Nhood y Grohe, participó un panel de expertos que abarca el alcance de este tipo de activos en sus diferentes segmentos. Entre ellos se encontraron Jaime López, director de Captación de Capital y Desarrollo de Negocio y Clientes de Grupo Azora; Gonzalo de Troya, *CIO* de Healthcare Activos; Gonzalo Navarro, director de Inversiones de Urbanitae; Alberto Martull, *Head of Corporate Capital Markets & Data Centers* de JLL; Pedro Rizo, director de Desarrollo de Negocio Iberia de Nhood; y Gabriel Cabello, socio de *Real Estate* de Clifford Chance.

Durante el encuentro, moderado por Roger Cooke, *editorial advisor*, y Teresa Montero, directora de Observatorio Inmobiliario, se puso sobre la mesa una transformación que afecta tanto a las preferencias del capital como a la propia concepción del producto inmobiliario. El activo alternativo gana peso, pero lo hace no sin antes entender la operación que existe detrás del ladrillo.

Para Jaime López, el interés inversor está directamente relacionado con la capacidad de estos segmentos para ofrecer oportunidades que ya no encuentran el mismo recorrido en otros mercados más tradicionales. *"Los activos alternativos en España casi representan una mayor oportunidad que los activos tradicionales"*, explicó durante su intervención.

La actividad de Azora refleja ese cambio. La gestora está cerrando un fondo multiestrategia para España y mantiene exposición a centros de datos, entre otros segmentos. La lectura es que España todavía dispone de recorrido en varios de estos mercados y que algunos, como los *life sciences*, se encuentran en una fase de desarrollo más temprana.

HEALTHCARE: DE SEGMENTO MUY ALTERNATIVO A INFRAESTRUCTURA CRÍTICA

Por su parte, Gonzalo de Troya, de Healthcare Activos, explicó que el capital que se aproxima al sector busca principalmente una serie de atributos, entre los que se encuentran contratos a largo plazo, capacidad de generar flujos de caja estables e indexación a la inflación. La pandemia contribuyó, además, a cambiar la percepción del sector. Este experto recordó que, antes de la COVID-19, *healthcare* era considerado un segmento *"muy alternativo"*, mientras que posteriormente pasó a contemplarse como una infraestructura crítica y de importante valor.

Desde Urbanitae, Gonzalo Navarro argumentó que el análisis de los activos más alternativos responde a una *"demanda clara existente"* para dar las rentabilidades que buscan los inversores. Y para conseguirlo es muy importante la compañía que va a encargarse de explotarlos: *"Lo primero que mostramos es la due dilligence que hacemos a la empresa que va a operar ese activo"*, significó.

En este sentido, la lógica se muestra distinta de la que tradicionalmente se ha aplicado al residencial. Ya no basta con analizar suelo, ubicación y producto. Hay que entender quién gestiona el activo, cómo lo hace y hasta qué punto esa operativa permite alcanzar las rentabilidades que busca el inversor.

Los activos alternativos en España casi representan una mayor oportunidad que los activos tradicionales, según los expertos

Queda prohibida la distribución, copia o reproducción de este artículo si no dispone de la licencia correspondiente con los titulares de los derechos de autor.

Valor Informativo	2682 EUR
V.Económico (VP)	1321 EUR
Circulación	19 559
Difusión	61 808
Audiencia	58 152



GONZALO DE TROYA
CIO de Healthcare Activos



ALBERTO MARTULL
Head of Corporate Capital Markets & Data Centers de JLL



GABRIEL CABELLO
socio de *Real Estate* de Clifford Chance

El *senior living* reproduce parte de esta dinámica, ya que la demanda existe y los fundamentales demográficos apuntan a un crecimiento a largo plazo, pero la profesionalización de los operadores y la calidad del producto serán determinantes para convertir esa demanda en oportunidades de inversión, compartieron los expertos.

Con todo, el mapa del mercado también está cambiando desde el punto de vista geográfico. Si bien en centros de datos Madrid mantiene una posición privilegiada por su conectividad y por el tamaño de su mercado, Barcelona y, especialmente, Aragón han ido ganando peso.

Alberto Martull, de JLL, dejó claro que Aragón y, concretamente, Zaragoza han sabido posicionarse ante el cambio que está experimentando el negocio de los centros de datos. *"Se empiezan a abrir nichos de mercado"*, apuntó. Y puso como ejemplo la posibilidad de que determinadas comunidades, como Valencia, demanden instalaciones de menor tamaño.

Desde Nhood, Pedro Rizo hizo una reflexión, precisando que, a su entender, el capital se está haciendo cada vez más agnóstico, tanto respecto al activo como a la localización. *"Cuando hay mucho capital, y el capital es agnóstico, también lo es geográficamente"*, afirmó. Y es que, *"el mercado alternativo deja de serlo porque empieza a consolidarse"*.

En una comparativa con Estados Unidos, Gabriel Cabello, de Clifford Chance, dibujó dos aspectos en los que España va por detrás: la coordinación de las distintas administraciones y la pérdida de competitividad por la predictibilidad de nuestro marco regulatorio, *"que muta con bastante frecuencia"*. Un cambio en las reglas del juego que "*impacta en la credibilidad*", matizó.

Sin embargo, en Europa los niveles de regulación son bastante similares, apostillaron. De acuerdo con el análisis publicado por Mario Draghi en el Financial Times, un centro de datos tarda 24 meses en construirse en Estados Unidos, pero 42 meses en Alemania.

Por lo que respecta al *living*, y a su segmento más alternativo, como es el *senior*, Gonzalo Navarro destacó que el debate no está tanto en la demanda, que ya existe, sino en la profesionalización del mercado. Así, el 20% de los activos que se operan pertenecen a los 10 grandes operadores, mientras que el resto son privados.

A este respecto, De Troya, *CIO* de Healthare Activos, quiso diferenciar el segmento del *senior living* de las residencias de la tercera edad, en donde el foco y la clave de la gestión no están tanto en la parte hotelera, sino en la sanitaria, siendo relevante la labor del operador. *"Es totalmente fundamental estar con un partner especializado en dar este servicio porque al final estás cuidando de las personas frágiles y medicadas, que tienen muchas patologías, ya sea en un hospital, en una clínica o en una residencia*", argumentó.

También este experto precisó el alcance del concepto de *assisted living*, que se encuentra en el punto intermedio entre una residencia y un *senior living*, un modelo de *coliving* para mayores, normalmente asociado a una residencia.

Asimismo, Jaime López reconoció que Azora mira muy de cerca el *senior living*, aunque todavía con la posible existencia de un riesgo reputacional por parte del inversor: *"El problema está en que no hemos sido capaces de crear el producto adecuado"*. Y un factor determinante es el rango de precios por encima de los 5.000 euros que se encuentra en capitales como Madrid. Desde su punto de vista, *"la demanda vendrá forzada por el cambio generacional: ahora las personas más mayores tienen un porcentaje de viviendas en propiedad mucho más alto del que vamos a poder tener las siguientes generaciones". "Ahí es donde realmente va a surgir la demanda, siempre que seamos capaces de crear una oferta que sea aceptable, que ahora mismo todavía no la tenemos en el mercado"*, añadió.

Queda prohibida la distribución, copia o reproducción de este artículo si no dispone de la licencia correspondiente con los titulares de los derechos de autor.

04/11/2026
614.41 cm² (99%)
Prensa Escrita
es
Página 101
Valor Informativo 3064 EUR
V.Económico (VP) 1287 EUR
Circulación 19 559
Difusión 61 808
Audiencia 58 152

LIFE SCIENCES: PRIMERO EL ECOSISTEMA, DESPUÉS EL LADRILLO

La dificultad se hace todavía más evidente en los *life sciences*. Gabriel Cabello, de Clifford Chance, explicó que estos proyectos exigen una lectura inmobiliaria diferente que pensar en las oficinas, el comparable más cercano, porque no basta con disponer de una ubicación adecuada.

"Life Science es una cosa más compleja, ya que necesita un ecosistema alrededor de universidades, laboratorios, empresas de un cierto tipo, etc.", planteó.

Esta complejidad afecta al planeamiento, las licencias y exige estar muy pegado al proyecto real de diseño del edificio. Un laboratorio o un espacio destinado a actividades científicas requiere soluciones mucho más específicas que una oficina convencional, mantuvieron los intervinientes en este coloquio. Por ello, destacaron que el promotor necesita trabajar estrechamente con el futuro usuario desde fases muy tempranas.

Pedro Rizo resumió esta situación con una idea que se repitió durante el encuentro: *"El ladrillo viene después del ecosistema"*. Universidades, laboratorios, talento y calidad de vida se convierten así en activos previos al propio desarrollo inmobiliario. Sin ellos, el edificio puede existir, pero difícilmente tendrá detrás una demanda suficientemente sólida.

En España, además, el reto está vinculado a la inversión en investigación, sobre todo de universidades. López Marco explicó que nuestro país necesita reforzar esa inversión para crear verdaderos polos de *life sciences*. Mientras, Gabriel Cabello citó como contradicción que en España haya un *boom* en educación, principalmente en residencias, pero no de investigación que atraiga *hubs*.

DATA CENTERS: UNA REGULACIÓN POLÉMICA

El debate también abordó los retos de la regulación. El Gobierno prevé aprobar el Real Decreto que regula los centros de datos, una norma que ha generado controversia.

Universidades, laboratorios, talento y calidad de vida se convierten en activos previos al propio desarrollo inmobiliario de life sciences



Data centers, healthcare, senior living y *life sciences* han dejado de ser segmentos menores

Para Gabriel Cabello, existe un posicionamiento "*bastante unánime*" de que el diagnóstico que hace el Gobierno para evitar la proliferación de los *data centers* es correcto desde el punto de vista de la sostenibilidad, aunque en la norma no debería permitir la retroactividad. "*No puedes cambiar las reglas del juego sobre la marcha a un inversor que está invirtiendo cientos de miles de millones de euros*", recalcó.

El experto de Clifford Chance cuestionó especialmente la falta de predictibilidad del escenario de inversión. El problema, explicó, no es únicamente la exigencia de determinados objetivos ambientales, con la incorporación de renovables, sino la aplicación de nuevas condiciones a proyectos que ya están en marcha.

Azora está desarrollando dos *data centers* en Tres Cantos (Madrid) y Molins de Rei (Barcelona), y promueve un tercero en Zaragoza, por lo que López considera que la futura norma puede afectar directamente a sus planes. "*Para nosotros no tiene ningún sentido, no es técnicamente viable. Aquellas empresas que han sido capaces de levantar capital para poner en marcha estos proyectos, es porque realmente cumplen con todos los requisitos que se piden*", afirmó Jaime López. "*No se puede perder la oportunidad de manejar un volumen de inversión cercano a los 60.000 millones solo en España*", se lamentó. Este es el potencial de inversión directa e indirecta acumulada vinculado a los centros de datos hasta 2030.

Este Desayuno Inmobiliario corroboró que la etiqueta de "*alternativo*" empieza a quedarse pequeña para los *data centers*, que responden a la digitalización y al crecimiento de la Inteligencia Artificial; el *healthcare* y *senior living*, enfocados a la transformación de las necesidades asistenciales y al envejecimiento de la población y; por último, a los *life sciences*, pendientes de una mayor demanda en I+D+i, innovación y talento.

Queda prohibida la distribución, copia o reproducción de este artículo si no dispone de la licencia correspondiente con los titulares de los derechos de autor.