

EN PROFUNDIDAD

Inmobiliario 2026: el valor se desplaza hacia los activos que saben adaptarse

El sector inmobiliario encara una nueva etapa en la que la demanda sigue siendo sólida, pero las reglas de creación de valor han cambiado. La tensión entre oferta y demanda, el nuevo coste del capital, la presión regulatoria, la sostenibilidad y la transformación de los usos obligan a mirar más allá del ciclo. En este nuevo tablero, subrayan los expertos, la diferencia estará en la capacidad de desarrollar, invertir y gestionar activos más eficientes, flexibles y alineados con las necesidades reales de personas, empresas y ciudades.

El inmobiliario español no ha llegado a 2026 en pausa, sino en plena actividad: CaixaBank Research señala que 2025 cerró con 714.200 compraventas, el mayor registro desde 2007, aunque ese dinamismo convive con un reto estructural de oferta, con un déficit superior a 730.000 viviendas desde 2021, especialmente concentrado en Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante y Murcia. La producción de vivienda sigue condicionada por la disponibilidad de suelo, los plazos urbanísticos, los costes, la financiación y las exigencias regulatorias, factores que ayudan a explicar la presión sobre los precios, si bien el mismo informe prevé una moderación de su crecimiento en 2026 y 2027.

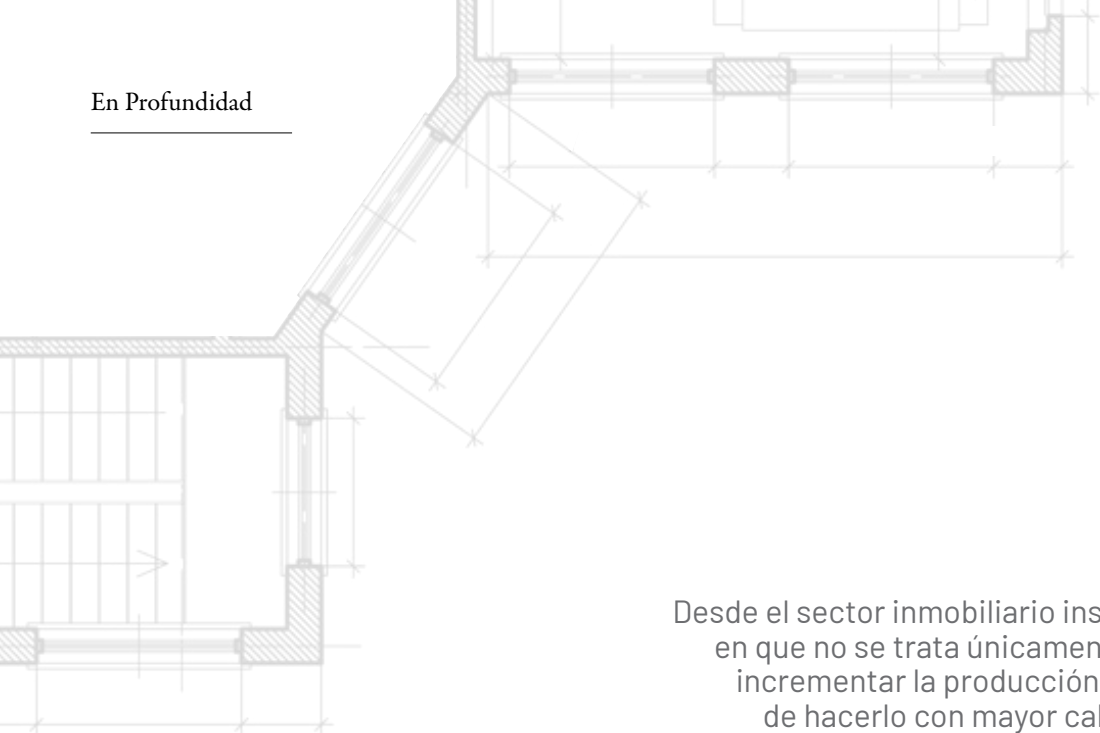
Con esa presión de fondo, el reto pasa por lograr que la nueva oferta llegue antes, mejor y allí donde la demanda es más intensa; esto es, mirar hacia soluciones de fondo -agilización urbanística, activación de suelo, colaboración público-privada, rehabilitación, regene-

ración urbana, industrialización y digitalización de procesos- porque como insisten desde el propio sector, no se trata únicamente de incrementar la producción, sino de hacerlo con mayor calidad, eficiencia y coherencia territorial.

El capital regresa, aunque con una mirada más selectiva

Ese mismo cambio de enfoque también se observa en el mercado inversor. Tras varios ejercicios marcados por la subida de tipos, el ajuste de valoraciones y la prudencia institucional, el inmobiliario europeo empieza a mostrar señales de recuperación. Los expertos de PwC y Urban Land Institute, en el informe *'Emerging Trends in Real Estate Europe 2026'*, apuntan a una posible reactivación de la actividad inversora, aunque condicionada por la incertidumbre geopolítica, los costes de construcción, la regulación y un crecimiento económico desigual.





Desde el sector inmobiliario insisten en que no se trata únicamente de incrementar la producción, sino de hacerlo con mayor calidad, eficiencia y coherencia territorial

>

España aparece bien situada dentro de ese mapa europeo. Madrid ocupa la segunda posición entre las ciudades europeas con mejores perspectivas inmobiliarias para 2026, solo por detrás de Londres, mientras que Barcelona se sitúa en octavo lugar. Esta posición refleja el atractivo de los mercados urbanos con liquidez, profundidad económica y capacidad de atraer capital, talento y actividad empresarial.

Pero el capital ya no se mueve con la misma lógica que en ciclos anteriores. La inversión se dirige hacia activos capaces de sostener demanda, absorber cambios de uso y mejorar su rendimiento operativo. Desde Pictet Alternative Advisors señalan oportunidades en segmentos como residencial de calidad, logística de última milla, hoteles reposicionados, centros de datos y estrategias de valor añadido basadas en rehabilitación, reconversión, actualización tecnológica y mejoras energéticas.

La lectura de fondo es que el mercado no premia únicamente la adquisición de activos, sino la capacidad de gestionarlos activamente. En un entorno de mayor exigencia financiera, regulatoria y operativa, crear valor implica identificar activos con recorrido, mejorar su eficiencia, anticipar nuevas demandas de uso y reducir riesgos de obsolescencia. Esta lógica favorece estrategias más especializadas, con conocimiento profundo del activo, del usuario final y del contexto urbano en el que se integra.

Del activo residencial al espacio vivido

Esa búsqueda de valor también se traslada al producto residencial. La ubicación y el precio siguen siendo determinantes, pero el comprador presta cada vez más atención a factores como eficiencia energética, luz natural, ventilación, zonas verdes, flexibilidad de los espacios, calidad interior y relación con el entorno. El hogar se consolida como un espacio de bienestar, no solo como un activo residencial.

Este cambio encaja con la transformación de la demanda en obra nueva y rehabilitación, especialmente en segmentos de gama media-alta y premium, donde el diseño, la funcionalidad y la durabilidad pesan cada vez más en la decisión de compra. Desde el ámbito del equipamiento interior, la cocina y la continuidad entre estancias ganan protagonismo en viviendas más abiertas, polivalentes y orientadas a la convivencia.

También desde la promoción residencial se observa una clara evolución hacia modelos más eficientes y centrados en las personas. La sostenibilidad ya no se limita a la envolvente energética o a las certificaciones: afecta a cómo se diseña, se construye, se equipa y se habita una vivienda. En ese sentido, la industrialización y herramientas como BIM permiten mejorar planificación, trazabilidad, coordinación y eficiencia en cada fase del desarrollo residencial.



La oficina entra en una nueva fase de utilidad

El cambio en los usos no se queda en la vivienda. El trabajo híbrido ha llevado a muchas empresas a pasar de preguntarse **cuántos metros necesitan a qué tipo de espacio aporta más valor a la cultura, la productividad y el talento.**

En este contexto, los activos de oficinas **mejor ubicados, eficientes y preparados para nuevos patrones de uso** mantienen atractivo, mientras que los inmuebles secundarios o poco flexibles afrontan una mayor necesidad de reposicionamiento. La demanda se orienta hacia espacios capaces de combinar **concentración, colaboración, tecnología y bienestar.**

Esta lógica confirma una tendencia más amplia: los activos inmobiliarios ya no se valoran solo por su superficie, sino por su capacidad de responder a **usos cambiantes.** En todos ellos, el usuario final -residente, empleado, inquilino, huésped o compañía ocupante- gana peso en la definición del valor.

La eficiencia se convierte en ventaja competitiva

En ese escenario, la sostenibilidad atraviesa todos los segmentos, pero lo hace ya desde una óptica más pragmática. El mercado busca activos que reduzcan costes operativos, mitiguen riesgos regulatorios y climáticos, faciliten el acceso a financiación y mantengan valor en el tiempo. Desde Pictet Alternative Advisors apuntan que los edificios con certificaciones verdes presentan, de media, mayor ocupación, alquileres superiores, menores costes operativos y mejor precio de venta.

La tecnología acelera esa transición. Los expertos de PwC y ULI identifican la IA como uno de los motores de cambio más relevantes para el sector, con aplicaciones crecientes en marketing, *leasing*, gestión operativa, planificación, diseño, *asset management* e inversión. En España, el ecosistema *PropTech* y *ConTech* avanza como respuesta a una industria que necesita ganar productividad, reducir fricciones y tomar decisiones con más datos.

La digitalización también ayuda a conectar decisiones que antes se analizaban de forma aislada: diseño, costes, demanda, mantenimiento, eficiencia energética, experiencia de usuario y rentabilidad. En un mercado más complejo, disponer de mejores datos no solo permite operar mejor los activos, sino también anticipar necesidades, ajustar estrategias comerciales y planificar inversiones con mayor precisión.

La clave estará en que la tecnología no sea un fin en sí mismo, sino una herramienta para resolver retos concretos: producir vivienda con más eficiencia, anticipar demanda, reducir costes, mejorar la experiencia de usuario, optimizar carteras y gestionar mejor los riesgos de cada activo. ■

Inversión inmobiliaria en España

La importancia de una gestión activa

Pablo Granell

Director de Adquisiciones Inmobiliarias europeas en Pictet Alternative Advisors



Las políticas públicas han influido históricamente en el sector inmobiliario, intensivo en capital a largo plazo, condicionando flujos de inversión, precios y estrategias. En este contexto contar con marcos institucionales estables y regulación coherente es esencial. Por ello, la gestión activa es imprescindible.

Ya ocurrió que la crisis financiera global de 2008 evidenció una respuesta fragmentada reactiva de las autoridades. Sin embargo, una vez asumida la magnitud del problema, fue más fluida y coordinada, dando paso a la era del “dinero barato” más de una década. La reacción temprana ante la pandemia en 2020 contribuyó a amortiguar el choque inicial y estabilizar los mercados, y en 2022 y 2023, la contundente respuesta de los bancos centrales para contener la inflación puso fin bruscamente al periodo de abundante liquidez, dificultando la financiación y generando marcada dislocación entre compradores y vendedores. Durante 2024 el mercado inmobiliario comenzó a adaptarse al nuevo coste del capital, con incipiente repunte de actividad. No obstante, el escenario internacional continúa condicionado por episodios de tensión geopolítica -aranceles, guerra de Ucrania y conflicto en Oriente Medio- que siguen añadiendo volatilidad.

Activos resilientes y oportunidades de valor añadido

El desafío es construir carteras capaces de resistir ciclos

y disrupciones. Algunos segmentos han demostrado notable resiliencia, como logística de última milla o residencial de calidad en grandes áreas metropolitanas, especialmente viviendas eficientes ante la creciente demanda energética y regulatoria.

Las estrategias de valor añadido continúan siendo una vía eficaz para generar retornos, por rehabilitación o reconversión. Asimismo, los inmuebles *core plus* con contratos de arrendamiento a largo plazo ofrecen protección contra la inflación y oportunidades de revalorización por renovación, reposicionamiento o reurbanización, actualizaciones tecnológicas, y mejoras energéticas y sostenibles -los edificios con certificaciones “verdes” presentan en promedio 4,3 % mayor ocupación y alquileres 4,6 % superiores, menores costes operativos y mayor precio de venta-.

En contraste, segmentos como centros comerciales tradicionales, oficinas en ubicaciones secundarias o activos de baja eficiencia energética afrontan mayor riesgo de obsolescencia o estancamiento.



Un mercado español impulsado por la escasez de oferta

El caso es que la verdadera fuerza que determina precios y alquileres es la disponibilidad de nuevos activos capaces de competir en calidad y ubicación. En este sentido, **España presenta atractivo diferencial**: una oferta crónicamente limitada por **estrictas normativas urbanísticas y demanda sólida**, que impulsan al alza los valores, especialmente en mercados donde la falta de producto es más acentuada. Ofrece **oportunidades para estrategias de creación de valor en residencial y logístico por alta demanda y creciente interés del inversor institucional**. Además, el peso de España como **destino turístico** -segundo país más visitado del mundo- refuerza el atractivo hotelero, inmerso en expansión histórica. Las estrategias de valor añadido han permitido reposicionar estos activos con **elevados estándares de calidad y sostenibilidad, atrayendo operadores internacionales de primer nivel** y consolidando el dinamismo del sector.

Oficinas: transformación, reinversión y nuevos usos

Para 2025 se esperaba un incremento medio de alquileres de 1,9 % en oficinas, con Madrid y Barcelona como principales mercados. Sin embargo, los inmuebles secundarios requieren de una profunda reinversión para mantener atractivo, con oportunidades. La obsolescencia acelerada por el teletrabajo impulsa la transformación a residencial, espacios flexibles o multifuncionales, especialmente en ciudades donde aprovechar edificios existentes es más rentable, y reduce tiempos y costes. Estas operaciones tienden a ofrecer retornos más estables, menor riesgo de desocupación y rentas ajustables a la demanda e inflación. En paralelo, modelos urbanos emergentes como la “ciudad de los 15 minutos” están redefiniendo la planificación. Barcelona es un claro ejemplo de transformación en movilidad reducida y mayor calidad de vida, lo que incrementa el atractivo de las viviendas.

Logística y centros de datos: sectores en ebullición

Además, el sector logístico muestra una demanda sostenida de activos modernos bien ubicados, con tasas de desocupación prácticamente nulas. Sus inquilinos muestran menor sensibilidad a incrementos de alquileres, reforzando la estabilidad del segmento. De forma paralela, las grandes compañías inmobiliarias españolas están incrementando su apuesta por centros de datos, sector caracterizado por contratos a largo plazo y flujos de caja predecibles, muy atractivo para el capital institucional. Sin embargo, este mercado enfrenta riesgos de obsolescencia, especialmente en activos de gran escala en ubicaciones no estratégicas. Los centros más pequeños en ciudades principales o entorno, donde las limitaciones de suelo son mayores, exhiben mayor resiliencia y oportunidades de creación de valor cuando se adquieren a precios adecuados. ■

“Hoy, la vivienda se concibe no solo como un espacio funcional, sino como un entorno que promueve el bienestar y la calidad de vida”

ENTREVISTA

Lorea García

Gerente de Loiola
(Promotora inmobiliaria de Uria Corporación)



La vivienda ya no se entiende solo como un producto inmobiliario, sino como un espacio vinculado al bienestar, la eficiencia y la relación con el entorno. En este contexto de transformación, Lorea García, Gerente de Loiola, reflexiona en la presente entrevista sobre cómo sostenibilidad, industrialización, digitalización y nuevas demandas del comprador están redefiniendo el desarrollo residencial en España.

El sector inmobiliario vive un momento de transformación marcado por la evolución de la demanda residencial, la sostenibilidad y la tecnología. Desde tu perspectiva, ¿cuáles son las principales tendencias que están redefiniendo el desarrollo de vivienda en España?

El sector inmobiliario en España está experimentando una transformación profunda, marcada por las 3 directrices que indicas. Hoy, la vivienda se concibe no solo como un espacio funcional, sino como un entorno que promueve el bienestar y la calidad de vida. La luz natural, la ventilación, las zonas verdes y la relación con el

entorno se han convertido en elementos decisivos para los compradores.

La digitalización y las herramientas tecnológicas, como el diseño asistido por BIM o la gestión inteligente de proyectos, permiten optimizar cada fase del desarrollo, desde la planificación hasta la comercialización y postventa. En conjunto, estas tendencias están dando forma a un modelo residencial más eficiente, sostenible y centrado en las personas, donde la innovación y la responsabilidad ambiental son protagonistas.

La industrialización y la digitalización están empezando a transformar la forma de construir. ¿Crees que estos avances marcarán un cambio estructural en el sector inmobiliario en los próximos años? ¿Qué retos quedan todavía por superar?

En efecto, la industrialización y la digitalización están marcando un cambio estructural en la forma de construir, ofreciendo mejoras significativas en calidad, tiempos de ejecución y eficiencia de los recursos. Los sistemas constructivos industrializados permiten procesos más precisos y controlados, mientras que la digitalización facilita la trazabilidad, la coordinación y la gestión de los proyectos de manera integral.

“La digitalización y las herramientas tecnológicas, como el diseño asistido por BIM o la gestión inteligente de proyectos, permiten optimizar cada fase del desarrollo, desde la planificación hasta la comercialización y postventa”

A pesar de los avances, todavía existen retos: la adaptación normativa, la inversión inicial en nuevas tecnologías y la formación de los equipos. Además, es necesario impulsar un cambio cultural que permita a todo el sector adoptar estas soluciones de manera generalizada. Superar estos desafíos consolidará un modelo de desarrollo más eficiente, sostenible y adaptado a las necesidades actuales.



Zubi Barri, proyecto en la isla de Zorrozaurre en Bilbao.



Sagitta, proyecto de El Rompido (Huelva).

Loiola cuenta con más de 60 años de trayectoria y más de 5.000 viviendas promovidas. ¿Qué principios han definido el crecimiento de la compañía y cómo se reflejan hoy en su estrategia de desarrollo residencial?

Con **más de 60 años de trayectoria y más de 5.000 viviendas promovidas**, Loiola ha consolidado su reputación gracias a principios sólidos: calidad constructiva, orientación al cliente y gestión responsable a largo plazo. Estos valores han permitido a la compañía adaptarse a los distintos ciclos del sector sin perder su identidad.

Hoy, estos principios se reflejan en una estrategia que combina **sostenibilidad, innovación y diseño de calidad**. Cada proyecto responde a las necesidades actuales de los usuarios y anticipa las futuras, garantizando **hogares confortables y eficientes**, integrados de manera coherente en su entorno.

>

La vivienda se concibe cada vez más como un espacio ligado al bienestar, la eficiencia energética y la calidad de vida. ¿Cómo están cambiando las expectativas de los compradores y qué elementos crees que serán imprescindibles en la vivienda del futuro?

Los compradores buscan cada vez más viviendas que fomenten el bienestar, ofreciendo confort, calidad de aire, iluminación natural y una relación directa con la naturaleza. La eficiencia energética se ha convertido en un requisito indispensable, integrando soluciones como energías renovables, climatización eficiente y envolventes de alta calidad.

La flexibilidad y la adaptabilidad de los espacios serán esenciales, permitiendo que los hogares se ajusten a diferentes usos y estilos de vida a lo largo del tiempo. La tecnología también jugará un papel fundamental, facilitando la gestión inteligente del hogar y mejorando la experiencia de los residentes. Proyectos de Loiola como Sagitta en El Rompido (Huelva) reflejan esta visión, combinando sostenibilidad, naturaleza y bienestar en cada diseño residencial.

Uno de vuestros hitos más innovadores es el desarrollo en Durango (Bizkaia) del primer proyecto íntegro de construcción inteligente. ¿Qué supone este modelo para la forma de desarrollar vivienda y qué impacto puede tener en la evolución del sector?

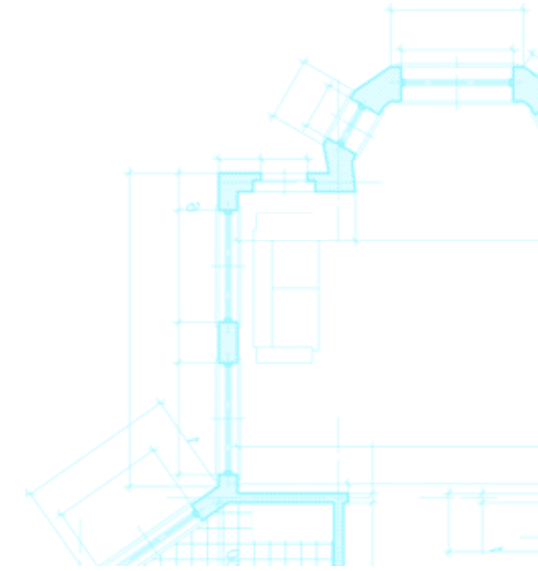
El desarrollo en Durango representa un hito en la apuesta de Loiola por la construcción inteligente, integrando tecnología, industrialización y eficiencia desde las primeras fases. Esto permite optimizar la calidad, reducir los plazos y ofrecer viviendas con mayores prestaciones, confort y eficiencia energética. Este modelo

“En Sagitta, promoción ubicada en un pueblo pesquero en Huelva, en un entorno natural, nuestra prioridad es la integración del proyecto con la naturaleza, buscando como objetivo el bienestar y el disfrute de los habitantes, mediante el respeto profundo por el medioambiente, lo que denominamos *Slow Living*”

no solo beneficia a los residentes, sino que también sirve como referencia para el sector, demostrando que los procesos industrializados y digitalizados son viables, sostenibles y capaces de transformar la forma de desarrollar vivienda en España.

Actualmente Loiola está desarrollando proyectos en Euskadi, Cataluña y Andalucía, con iniciativas que van desde regeneración urbana hasta nuevos espacios residenciales vinculados a la naturaleza. ¿Qué criterios seguís a la hora de elegir ubicaciones y diseñar proyectos adaptados a cada entorno?

La elección de ubicaciones y el diseño de los proyectos en Loiola se basan en criterios de sostenibilidad, potencial de desarrollo y adaptación al contexto. Cada proyecto busca generar valor tanto para los residentes



como para la ciudad o el barrio donde se sitúa. En Sagitta, por ejemplo, promoción ubicada en un pueblo pesquero en Huelva, en un entorno natural, nuestra prioridad es la integración del proyecto con la naturaleza, buscando como objetivo el bienestar y el disfrute de los habitantes, mediante el respeto profundo por el medioambiente, lo que denominamos *“Slow Living”*.

Por su parte, los proyectos que estamos desarrollando en el País Vasco, tanto en la isla de Zorrozaurre en Bilbao (Zubi Barri y Ubide Barri), como en el barrio de Antiguo-Infierno en Donostia-San Sebastián (Zeruene), son grandes proyectos cuyo enfoque está en la regeneración urbana, residencial y comercial, consolidando entornos urbanos vivos y cohesionados.

Y cabe destacar también nuestro proyecto en Cataluña, Brisa del Garraf en Sant Pere de Ribes, junto a Sitges, un nuevo espacio residencial con todas las comodidades, un ambiente tranquilo y familiar, junto al mar y unas playas increíbles.

En todos los casos, Loiola combina innovación, diseño y sostenibilidad para ofrecer proyectos adaptados a cada contexto y centrados en la calidad de vida de las personas. ■



“Hoy el valor de un activo inmobiliario se mide en la experiencia que es capaz de generar”

ENTREVISTA
Alejandro Pociña
Presidente de Steelcase Iberia

La oficina atraviesa una transformación profunda impulsada por el trabajo híbrido, la digitalización y nuevas exigencias en torno al bienestar, la productividad y la experiencia de uso. En este nuevo escenario, Alejandro Pociña, Presidente de Steelcase Iberia, analiza cómo están cambiando los espacios de trabajo y por qué el inmobiliario corporativo compite cada vez más por su capacidad para generar valor para las personas y las organizaciones.

El sector inmobiliario corporativo atraviesa un momento de transformación profunda. ¿Qué está cambiando realmente?

Para entender esta transformación hay que partir de una realidad incuestionable: el trabajo ha cambiado radicalmente. Hoy la oficina ya no es el único lugar donde se trabaja. En un entorno híbrido, compite con otros espacios y son las personas quienes eligen.

Esto sitúa a la oficina en el centro de la conversación estratégica. Tiene que aportar un valor diferencial, algo que no pueda encontrarse en ningún otro lugar: mejores interacciones, mayor agilidad, aprendizaje, capacidad de concentración y un impacto positivo en el bienestar.

Ya no se trata de ocupar metros cuadrados, sino de generar motivos reales para que las personas quieran estar. El

“Ya no se trata de ocupar metros cuadrados, sino de generar motivos reales para que las personas quieran estar”

activo inmobiliario ha dejado de competir por superficie para competir por la experiencia que es capaz de generar.

¿Cómo hacer que oficina sea aún más relevante en un contexto híbrido y digital?

Tras varios años de ajuste y experimentación, las organizaciones empiezan a contar con patrones de uso más estables y predecibles. Esto les permite abordar decisiones estructurales sobre el espacio de trabajo con mayor claridad, una visión más estratégica y datos más fiables. En el último año, el modelo híbrido ha entrado en una fase de estabilización: un 75% de los profesionales en

España trabaja principalmente desde la oficina (tres o más días a la semana), mientras que solo un 10% lo hace exclusivamente en remoto.

El valor diferencial del espacio físico hoy está en amplificar aquello que no se puede automatizar ni replicar en remoto: la calidad de las interacciones, el aprendizaje entre personas y la toma de decisiones complejas, y en sostener el bienestar en un entorno cada vez más exigente. Es precisamente ahí donde el espacio impacta de forma directa en la productividad, la innovación y el compromiso.



>

¿Está preparado el parque actual de oficinas para este nuevo patrón de uso?

Una parte relevante del parque de oficinas sigue respondiendo a modelos heredados, pensados para una ocupación homogénea y estable que ya no existe. Espacios con puestos asignados, poca flexibilidad y diseñados para presencia continua, cuando la realidad hoy es mucho más dinámica.

Muchas organizaciones ya operan con ratios de ocupación compartida de 2:1, lo que refleja una lectura más realista del uso efectivo de la oficina.

Según nuestra última investigación, el 96% de los directivos de Real Estate prevé invertir en la transformación de sus oficinas antes de 2027. Esta urgencia responde a un cambio estructural en el uso del espacio: la oficina ya no funciona de forma homogénea, sino que a lo largo del día conviven necesidades muy distintas.

¿En qué debería fijarse un directivo para que la transformación de su oficina impacte de forma real en la productividad, el talento y la cultura de su organización?

El primer paso es que el directivo sea consciente de que la oficina es una herramienta de negocio con impacto di-

¿Cómo serán las oficinas en los próximos años?

La investigación de Steelcase muestra **5 grandes líneas de evolución de aquí a 2027:**

- **La consolidación de modelos sin puesto fijo,** con mayor flexibilidad y ratios de ocupación compartida que permiten optimizar el uso del espacio.
- **El diseño basado en actividades.** Las oficinas dejan de organizarse en torno a la presencia y pasan a estructurarse en función de lo que las personas necesitan hacer en cada momento.
- **Un salto en la calidad del entorno.** El 41% de los líderes ya identifica los amenities del edificio como un factor clave, porque la oficina tiene que competir con el trabajo en remoto ofreciendo una mejor experiencia holística.
- **La preparación para trabajar con Inteligencia Artificial,** integrando nuevas dinámicas de colaboración entre personas y tecnología. Esto implica crear espacios donde analizar información y tomar decisiones de mayor valor, así como entornos de socialización que ayuden a gestionar la carga cognitiva de un contexto marcado por el aumento de datos e información.
- **La adaptabilidad.** El 43% de los directivos prioriza la capacidad de que el espacio evolucione en el tiempo y el 34% la diversidad de entornos, lo que refleja la necesidad de diseñar oficinas preparadas para el cambio continuo.



¿Qué buscan hoy las compañías cuando invierten en nuevas oficinas o en su transformación?

Según nuestra investigación de 2025, realizada con más de 500 directivos, **el 58% señala como principal motivo para trasladarse a edificios de categoría A+,** (categorización definida por distintos estándares técnicos del sector, como los de la Asociación Española de Oficinas), la posibilidad de **contar con espacios de alto rendimiento,** por delante incluso de factores tradicionalmente clave como la estética (46%) o la ubicación (45%).

Esto refleja un cambio de prioridades. La oficina deja de evaluarse solo en términos de imagen o localización y **pasa a medirse por su capacidad de mejorar cómo trabaja la organización.**

Hablamos de espacios que permiten concentrarse mejor, colaborar de forma más eficaz, aprender más rápido y, en definitiva, tomar mejores decisiones. **La calidad del espacio deja de ser aspiracional y se convierte en un factor directamente ligado al desempeño empresarial.**

recto en la productividad, el compromiso y la capacidad de atraer y retener talento. Si una organización quiere mejorar estos factores, tiene que activar todas las palancas a su alcance, y el espacio es una de las más determinantes. No se trata solo de rediseñar una oficina, sino de alinear el entorno con la forma en la que realmente se trabaja.

En cualquier organización que aspira a competir al máximo nivel, el entorno no es neutro. Sucede algo similar en el deporte de élite: cuando se exige un rendimiento excepcional, se cuidan al detalle las condiciones y se dota a los equipos de todo lo necesario para rendir. Del mismo modo en la empresa, crear el entorno adecuado y proporcionar a las personas las herramientas necesarias para dar lo mejor de sí mismas es asegurar que ese rendimiento es posible. ■

¡DESCUBRE MÁS!





“Arquitectos, promotores y clientes buscan, por lo general, espacios estéticamente atractivos que garanticen, al mismo tiempo, eficiencia energética”

ENTREVISTA

David Santos

CEO de Santos Equipamiento de Interiores

David Santos, CEO de Santos Equipamiento de Interiores, reflexiona sobre cómo el diseño, la calidad y la personalización se han convertido en elementos decisivos para aportar valor en el sector residencial. En un mercado que prioriza cada vez más el bienestar, la funcionalidad y la experiencia de uso, la firma reivindica la importancia de crear espacios coherentes, duraderos y capaces de responder a las nuevas demandas de promotores, arquitectos y usuarios.



“La tendencia hacia espacios unificados y conectados ha diluido las fronteras entre estancias, potenciando el carácter diáfano de la vivienda”

CUADRO Gris Arena Seda Mate (SANTOS). Imagen: Fernando de Bustos.

Santos Equipamiento de Interiores ha construido una propuesta muy vinculada al diseño, la calidad y la personalización. ¿Cómo se trasladan esos valores a las nuevas demandas del sector inmobiliario?

Nuestros diseños parten de un estudio activo y un análisis permanente de los estilos de vida y la actividad habitual en la cocina. Gracias a la colaboración estrecha con nuestra red de distribuidores, transformamos estos conocimientos en propuestas prácticas y funcionales, que responden a necesidades reales de los usuarios. De este modo, aportamos a promotores y arquitectos un producto acorde con los gustos y exigencias de sus clientes.

Desde la experiencia de la compañía, ¿cómo ha evolucionado el papel de la cocina y del equipamiento interior dentro del valor global de una vivienda? ¿Qué tendencias están detectando en interiorismo y equipamiento en obra nueva y rehabilitación, especialmente en vivienda de gama media-alta y premium?

En los últimos años se ha desarrollado un proceso muy marcado que ha llevado a la cocina a recuperar

su posición central en el hogar. Hoy ya no se concibe como un lugar de trabajo aislado, sino como un espacio abierto, polivalente y orientado a la convivencia. Esta tendencia hacia espacios unificados y conectados ha diluido las fronteras entre estancias, potenciando el carácter diáfano de la vivienda.

Nuestras últimas colecciones responden a esta realidad con líneas más depuradas y sencillas, que propician una integración natural del mobiliario de cocina en la zona de día. También hemos lanzado la línea *Living*, pensada para equipar los espacios adyacentes y reforzar la continuidad estética entre la cocina y el resto del hogar.

Con el objetivo de facilitar la creación de atmósferas limpias, coherentes y armoniosas, hemos incorporado nuevos sistemas para ocultar electrodomésticos e interiores. Asimismo, nuestras opciones de iluminación interior, combinadas con frentes translúcidos, transforman los muebles en sutiles fuentes de luz ambiental, aportando un toque estético único al conjunto.





>

En los proyectos residenciales actuales, ¿qué buscan más los clientes y promotores: diseño, funcionalidad, sostenibilidad, durabilidad o flexibilidad de uso?

La tendencia actual parece orientarse hacia una integración equilibrada de todos esos conceptos. Arquitectos, promotores y clientes buscan, por lo general, espacios estéticamente atractivos que garanticen, al mismo tiempo, eficiencia energética, bajo impacto ambiental y capacidad de adaptación al estilo de vida de sus habitantes.

Santos trabaja muy cerca de estudios de arquitectura, interioristas y promotores. ¿Qué exige hoy esa colaboración para que un proyecto inmobiliario aporte verdadera diferenciación?

Como diseñadores y fabricantes, entendemos que la principal diferenciación surge de la posibilidad de materializar fielmente un concepto creativo. En este sentido, una de nuestras aportaciones clave es ofrecer a los profesionales un catálogo de soluciones tan amplio y versátil que permite resolver prácticamente cualquier reto técnico, facilitando que los proyectos se ejecuten tal y como fueron concebidos.

¿Qué oportunidades ve para una firma como Santos en un mercado inmobiliario que cada vez valora más la experiencia de uso, el bienestar y la calidad de los espacios?

Nuestro principal objetivo siempre ha sido desarrollar propuestas prácticas y duraderas que ofrezcan las máximas prestaciones en el mínimo espacio, faciliten las tareas diarias y satisfagan las necesidades de trabajo, almacenamiento y organización de los usuarios. Tras décadas priorizando estos aspectos, no solo celebramos que el mercado actual los valore de manera especial, sino que nos sentimos plenamente capacitados para atender una demanda moldeada por ellos. ■

© APD 2026. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

