

# Las viviendas de lujo de Mandarin llegan a Madrid

**PRECIO MEDIO DE 5 MILLONES/** Las exclusivas viviendas que promueven Blasson y Pictet en el barrio de Salamanca contará con servicios de la cadena hongkonesa.

Rebeca Arroyo. Madrid

Piscina privada, jardín interior, spa, gimnasio, cine, club privado, simulador de golf... Las primeras viviendas de Mandarin llegan a Madrid a un precio medio por unidad de cinco millones de euros. La gestora de inversión inmobiliaria Blasson Property y Pictet Alternative Advisors, división del banco suizo, acaban de firmar un acuerdo con la prestigiosa cadena hongkonesa para el que será el primer proyecto *branded residences* (residencias de lujo con servicios prestados por operadores turísticos de primer nivel) en un edificio completamente residencial de la capital.

La promoción, que se levantará en la intersección entre la calle Hermosilla y Núñez de Balboa, contará con un máximo de 30 viviendas (algunos clientes tienen intención de unir más de un piso en una misma unidad) y superficies a partir de los 180 metros cuadrados.

A diferencia de otros proyectos de este nivel, como los de Lagasca 99 o Marqués de Salamanca II, y para hacer esta promoción "aun más especial", los promotores han decidido prescindir en la planta baja de locales comerciales y utilizar este espacio para ofrecer servicios comunitarios y exclusivos a los propietarios de las viviendas. Contarán con jardín interior privado, *chill out* con chimenea exterior, piscina comunitaria exterior e interior de 20 metros, gimnasio y *spa* totalmente equipado, simulador de golf, cine, club privado... Todo ello con las *amenities* y servicios Mandarin. Además seis de las viviendas contarán con piscinas privadas.

Pablo Granell, responsable inmobiliario de Pictet Alternative Advisors para España y Portugal, y Antonio Pan de Araluce, socio fundador de Blasson Property, explican a EXPANSIÓN que se trata de un proyecto único a empezar "desde cero".

El proyecto se lanzó hace un año, cuando ambas compañías se unieron para levantar esta promoción de pisos de lujo en un solar, antes ocupado por un edificio alquilado a Telefónica y adquirido a Grove.

Se espera que el proyecto



Contará con un máximo de 30 viviendas, jardín, gimnasio, cine y club privado.



**Un 40% de las unidades está ya comprometido antes incluso de empezar la comercialización**

**Esperan superar los 160 millones en ventas y finalizar las viviendas a finales de 2024**

Antonio Pan de Soraluce (Blasson Property) y Pablo Granell (Pictet Alternative Advisors).

esté listo a finales de 2024 y que el volumen de ventas supere los 160 millones.

Pan de Soraluce adelanta que, antes incluso de empezar con la comercialización, el 40% de las unidades ya están comprometidas o en proceso de ser bloqueadas. "Hemos ido contando el proyecto solo a gente muy cercana y recomendada. Es un cliente que quiere un trato muy directo y queremos gente muy preparada", añade.

Si se atiende a otros casos, las unidades que se comercializan con marca Mandarin Oriental, se venden entre un 20% y un 30% por encima de precios máximos de sus respectivos mercados.

Para la comercialización del resto de unidades los promotores han puesto en marcha un espacio privado con acceso solo por invitación pa-

ra conocer el proyecto.

Granell, por su parte, destaca el alto nivel de calidad de un proyecto que ha permitido dar vida a una esquina de Madrid, con una excelente ubicación pero "que estaba abandonada". En el proyecto participa el estudio de arquitectura Bueso-Inchausti & Rein Arquitectos y Belén Domecq y su estudio Cosmic. Las viviendas contarán con tres accesos independientes: para peatón, rodado privado y mercancía e invitados. Incluirá tres plazas de aparcamiento por unidad.

Esta promoción de Madrid se suma al que Mandarin Oriental tiene en Barcelona (Paseo de Gràcia, 111). En Europa, la cadena hongkonesa cuenta también con proyectos residenciales en Londres y sumará otro en Viena. Fuera de Europa, se pueden encontrar viviendas de la marca

# Sacyr hace caja con la autovía del Eresma y vende en Irlanda

C.Morán. Madrid

Sacyr ha acelerado el proceso de desinversiones no estratégicas y de rotación de activos concesionales maduros. En España, la empresa ha completado el proceso de venta en la Autovía del Eresma. Como adelantó EXPANSIÓN el pasado 18 de abril, el grupo presidido por Manuel Manrique ha vendido el 49% del peaje en sombra de Castilla y León. Sacyr tenía el 100% y ha vendido la participación minoritaria al consorcio formado por la gestora de inversiones GED Infrastructure y Caser Seguros por 69 millones de euros, incluida la deuda asociada a la participación enajenada. Según las fuentes consultadas, el *equity* por el 49% ronda los 20 millones.

Sacyr comenzó a operar el corredor autonómico en 2008 con un plazo de explotación de 35 años. En 2022, la carretera registró un tráfico de 8.461 vehículos diarios (IMD), un 5,7% más, por encima de las magnitudes de 2019. El año pasado, facturó 8,9 millones de euros, un 8,5% más respecto a 2021.

España es hoy el primer país de Sacyr concesiones por número de activos gestionados, pero el tercero en términos de facturación después de Colombia y de Chile. Las concesiones españolas generaron 170 millones de cifra de negocio en 2022, un 8,4% más. El activo más valioso es el mantenimiento de la Autovía del Arlanzón.

Los fondos obtenidos por la desinversión española se em-



Manuel Manrique, presidente de Sacyr.

**Vende el 49% del peaje en sombra a GED y Caser, valorado en 69 millones**

plearán en seguir engordando la cartera de concesiones y en reducir deuda.

Además de en España, Sacyr se encuentra en conversaciones avanzadas para vender el 45% de la autopista irlandesa N6 a Bestinvest. De esta manera, la constructora española saldría completamente del negocio de concesiones en Irlanda. La otra mitad de la concesión pertenece a FCC.

El consorcio de Sacyr y FCC construyó la autopista N6, que une las localidades de Galway y Ballinasloe, en 2007 (plazo de explotación hasta 2037). Desde entonces, las dos compañías han invertido en el proyecto unos 324 millones de euros.

# Sorigué y Antai crean un fondo de 'start up'

J.Orihuel. Barcelona

Tras crear en enero la gestora de capital riesgo The Climate Hub, el grupo leridano de construcción y servicios Sorigué, la firma barcelonesa de inversión en *start up* Antai y Fernando Casado Cañeque, fundador de la red GlobalCAD, han registrado en la CNMV su primer fondo para empresas emergentes que contribuyan a la descarbonización.

El vehículo, Inclimo Climate Tech I, cuenta con compromisos de los inversores por 20 millones y prevé dupli-

car esta cifra en un plazo máximo de 18 meses. Su objetivo es invertir en 25 *start up* de distintos sectores, desde movilidad a *agrotech* pasando por economía circular, con tecnologías innovadoras que ayuden a mitigar el impacto del cambio climático y que tengan potencial de "crecimiento acelerado". El fondo entrará en estas compañías a través de rondas de serie A.

Además de Sorigué, Antai y Casado, participan en el vehículo el ICO y un grupo de *family office* cuya identidad no se ha desvelado.