

SECTOR INMOBILIARIO

De la familia Puig a los herederos de Isak Andic: por qué las grandes familias han elevado la compra de locales comerciales en Madrid y Barcelona

En los últimos meses, los *family office* han invertido más de 300 millones de euros en la adquisición de locales en el centro de las dos grandes urbes

PUBLICIDAD



Imagen de archivo de transeúntes en la calle Gran Vía de Madrid / DAVID CASTRO



Gabriel Santamarina

Madrid 27 ABR 2025 4:51 Actualizada 29 ABR 2025 12:58

 Por qué confiar en El Periódico



Los *family office*, brazos de inversión de las grandes familias del país,



han incrementado en los últimos meses sus operaciones en el



sector de los locales comerciales en las principales arterias (en el argot especializado locales *high street*) de Madrid y Barcelona. En un mercado que vive un gran momento, fruto de los buenos datos



económicos y las altas cifras que registra el turismo y el consumo de los hogares, sagas como los Puig, Andic, Díaz-Tejeiro, García Peralta o Jiménez se han erigido como jugadores de referencia en un tablero del que han desaparecido los grandes fondos y los inversores institucionales, después de haber invertido más de 300 millones de euros.



1

El sector de los **locales comerciales fue uno de los más sufrió durante los meses de la crisis sanitaria de la Covid-19. Sin embargo, su recuperación ha sido en 'V'**. "La pandemia causó un reajuste de las rentas y un aumentado de la disponibilidad de locales que las marcas aprovecharon para cerrar nuevas aperturas y reorganizar su estrategia. Con el paso de los meses, se recuperó la ocupación y paulatinamente los alquileres, hasta situarnos actualmente en niveles récord, que es el cóctel perfecto para los inversores", resume Augusto Lobo, responsable de Retail Capital Markets de JLL en España y Portugal.



Los dueños de Solaria compran el restaurante estrella de Five Guys en Madrid

La familia Díaz-Tejeiro Larrañaga, principales accionistas de la energética Solaria, cerró a finales del pasado año a través de dos sociedades patrimoniales la adquisición del local ubicado en el número 44 de la calle Gran Vía, el restaurante estrella de la cadena norteamericana Five Guys en la capital. La operación, adelantada en exclusiva por 'activos', estuvo valorada en alrededor de 40 millones de euros.

Los *family office* toman el relevo a los grandes fondos

El mercado de los locales *high street* ha estado controlado históricamente por grandes aseguradoras, como sería el caso de AXA, 'megafondos' internacionales, como Hines, o importantes institucionales y fondos de pensiones, por ejemplo la Mutuality de la Abogacía en España, que buscan **activos muy seguros, que apenas requieren gestión y que garantizan una rentabilidad moderada, estable y a largo plazo.**

Precisamente, esto es lo que más atrae también a los *family office*, que son otro los jugadores relevantes y han sido capaces de tomar el testigo

a los primeros, más vulnerables a los diferentes cambios macroeconómicos, al no requerir de deuda para cerrar sus inversiones.



Escoge información de calidad **3 meses por 9€**

Menos de 1€ a la semana

Suscríbete ahora

P+ elPeriódico



La familia Puig cierra una doble transacción en Madrid y Barcelona

Este año, la familia Puig compró por 47,5 millones de euros dos locales en Madrid y Barcelona a Yukon Capital. En concreto, la saga accionista de la cotizada especializada en perfumería se alzó con el local ubicado en el número 97 del paseo de Gracia en la Ciudad Condal, que está alquilado a la marca de calzado lujo Jimmy Choo, y el número 32 de la madrileña calle Serrano, cuyo inquilino es la firma de complementos Michael Kors.

Robert Travers, director de Retail en EMEA de [Cushman & Wakefield](#), cree que las grandes familias siempre han estado activas: "**Nunca se**

han ido. Lo que ha cambiado es que vemos es que poco a poco han ido elevando el volumen de sus operaciones porque creen que el activo es un valor refugio. La subida de los tipos de interés de 2022 supuso un viraje en la estrategia de inversión de los fondos". "Estos grandes vehículos se han focalizado en los últimos años más en segmentos como el residencial o el logístico", añade Sergio Rodríguez, director de Retail y Oficinas de TC Gabinete Inmobiliario.

Principales operaciones en sector de los locales comerciales en el centro de Madrid y Barcelona durante 2024 y 2025

Activo	Comprador	Vendedor	Precio	Asesores
Local en Gran Vía, 37 (Madrid)	Fast Retailing (Uniqlo)	AXA Real Estate	85,00	N/A
Edificio Gran Vía, 18 (Madrid)	Gregorio Jiménez	CBRE IM - IBA Capital	70,00	EY Abogados
Local en Paseo de Gracia, 88 (Barcelona)	Punta Na (familia Andic)	Invesco Real Estate	60,00	N/A
Locales en Paseo de Gracia, 97 (Barcelona) y Serrano, 32 (Madrid)	Familia Puig	Yukon Capital	47,50	N/A
Local comercial Gran Vía, 44 (Madrid)	Maydon Inversiones 2007 SL - Tulpenfeld SL	HECF Gran Vía SL (Hines Pan-European Core Fund)	42,80	Savills
Mercado de Fuencarral (Madrid)	Jr fonciere (Gregorio Jiménez)	Columbia Threadneedle	39,00	Path Capital
Puerta del Sol, 5 (Madrid)	Elcano IM	Thor Equities	25,00	Knight Frank
Local Serrano, 30 (Madrid)	N/A	Columbia Threadneedle	18,00	Catella y Pinset Masons
Local Paseo de Gracia, 111 (Barcelona)	N/A	KKH Property	18,00	CBRE, Cushman & Wakefield, Font&Yildiz

Paseo de Gracia, 44 (Barcelona)	Family office de la empresa de gafas Etnia	Monterri (Yukon Capital)	15,00	N/A
3 locales comerciales en Princesa, 41 (Madrid)	N/A	Inbest Socimi		Cuatrecasas y Andersen Tax & Legal
Palau Marcet (Barcelona)	Stoneweg	Familias Pla y Planàs		N/A
Local en Goya, 39 (Madrid)	N/A	Corpfin Capital Prime Retail Assets SL		N/A

Fuente: base de datos propia

* A Flourish table

Los locales, una inversión sencilla

Según Rodríguez, de [TC Gabinete Inmobiliario](#), uno de los motivos que han puesto a los locales en el foco de los family office ha sido la falta de oportunidades en el mercado de oficinas. "Tradicionalmente, las familias con perfil conservador invertían en edificios o plantas de oficinas. Sin embargo, este mercado ha evolucionado, ya que gran parte del interés de los fondos están centrados en la compra de este producto para reconversiones residenciales. Por ello, ante la gran competencia, su foco se está centrando en los locales comerciales ya representan una alternativa similar, pero con una gestión mucho más sencilla. A diferencia de los espacios de oficinas, que requieren inversiones en reformas, climatización o iluminación, en los locales suele ser el operador el que asume la rehabilitación completa del espacio", explica. Tan sencilla es la

inversión que, según Lobo, de JLL, solo se busca "la preservación de valor a muy largo plazo". **"Un local se adquiere para que lo hereden los hijos, incluso los nietos"**, añade el consultor.

Los herederos de Isak Andic invierten en Paseo de Gracia

Los hijos de Isak Andic, el recientemente fallecido fundador de Mango, cerraron a través de su family office Punta Na una inversión de calado en Barcelona, con la compra de un local hasta el momento propiedad del fondo Invesco en el número 88 del Paseo de Gracia. El inquilino de este inmueble de más de 200 metros cuadrados es la firma de lujo Prada y la transacción se valoró en 60 millones de euros.

Travers, de Cushman & Wakefield, apunta que los *family office* a la hora de adquirir un local **valoran en primer lugar que esté ubicado en una arteria de primer nivel**. Estas serían sobre todo Gran Vía, Preciados, Sol, Serrano, Fuencarral, en Madrid, y Portal del Ángel y Paseo de Gracia, en Barcelona. Lo segundo que persiguen es que **el inquilino sea solventa y el alquiler que paguen sea estable**. "No quieren un local donde se paga una renta excesivamente alta, pero no es sostenible a largo plazo. Valoran flujos de caja estables", añade el consultor inmobiliario. Después, cada uno tiene sus propias predilecciones: por ejemplo, algunos ponen el foco en que los activos alberguen a firmas de lujo.

PUBLICIDAD

El antiguo dueño de los restaurantes de Burger King en España, uno de los inversores más activos

Gregorio Jiménez, hasta hace poco dueño de las franquicias de Burger King en España, es uno de los inversores privados que más activo ha estado en este mercado en los últimos meses a través de su family office Jrfonciere. Este empresario, que vendió su compañía por al fondo Cinven por más de 600 millones, compró en los últimos meses por 70 millones de euros el número 18 de la calle Gran Vía, edificio alquilado a WOW, el proyecto del expresidente de El Corte Inglés, Dimas Gimeno, y por 39 millones el Mercado de Fuencarral, que entre sus inquilinos figura Decathlon.

Ocupación en máximos y rentas al alza

Según el último informe de JLL, **la disponibilidad media en las principales calles comerciales de las dos grandes urbes del país se sitúa por debajo del 4%**, mientras **el precio del alquiler de estos inmuebles ha registrado alzas constantes e ininterrumpidas desde 2021**. "El incremento tanto del número de turistas internacionales, como el incremento de la confianza del consumidor y el posicionamiento de la tienda física como un activo clave en la estrategia de los *retailers* continúan impulsando la demanda en localizaciones prime donde la tasa de disponibilidad es cada vez menor (un 3,5% en Madrid y Barcelona), lo

que sigue presionando al alza la renta *prime* en ambas ubicaciones", explica la firma de consultoría inmobiliaria.

La familia García Peralta se convierte en el casero de su principal cliente

La familia García Peralta, accionistas de Tempe, empresa que fabrica todo el calzado de Inditex, adquirió en 2024 una participación relevante en la socimi propietaria de los locales comerciales del Edificio España, en Madrid, que alberga una de las tiendas más grandes de Zara en toda Europa. La operación se articuló a través de una opa al tratarse de una sociedad cotizada y permite a esta saga controlar casi la mitad de estos inmuebles.

Uno de los principales catalizadores del aumento en las rentas ha sido la inflación registrada. **La mayoría de los contratos de locales están indexados al Índice de Precios al Consumidor (IPC), que ha subido por encima del 20% desde el estallido de la pandemia hasta el pasado mes de marzo, último dato disponible.** "Las rentas, debido las

actualizaciones, han sufrido fuertes subidas, pero los propietarios no perciben esta situación, ya que la rotación de inquilinos es rápida: cuando hay un local disponible, otro lo reemplaza casi de inmediato, a veces ni siquiera llega a salir al mercado, la razón se debe a que hay muy poco producto disponible", concluye Sergio Rodríguez, de TC Gabinete Inmobiliario.

TEMAS[MERCADO INMOBILIARIO](#)[FAMILIA](#)[MADRID](#)[BARCELONA](#)[COMERCIO](#)[VIVIENDA](#)
