

RICARD CARMONA ATERRIZA EN LA FIRMA

Activum ficha al ex director de operaciones de Greystar para lanzar su plataforma living

Activum lanza una nueva plataforma estratégica centrada en el sector del living, con el objetivo de consolidar una propuesta de valor diferencial en el mercado inmobiliario



Ricard Carmona. (Nacho Urbón)



EC EXCLUSIVO

Activum, consultora con más de 30 años en el mercado inmobiliario español, ha lanzado una nueva **plataforma estratégica** centrada en el sector del *living*, con el objetivo de ofrecer un valor diferencial dentro de **la inversión inmobiliaria** que **cubra todo el ciclo de vida del activo inmobiliario**, desde la

identificación del suelo o la oportunidad de inversión, pasando por su desarrollo y conceptualización, hasta su gestión operativa o su posterior venta.

Para encabezar este ambicioso proyecto, la compañía ha fichado a **Ricard Carmona, ex director de operaciones en Greystar España**, el gigante estadounidense especializado en la inversión, desarrollo y gestión de **vivienda en alquiler** y flexible. De hecho, Carmona lideró para Greystar la creación de **una plataforma de más de 10.000 unidades** en segmentos como *flex living*, residencias de estudiantes (PBSA) y *build-to-rent* (BTR), en España, tres segmentos en el punto de mira de la inversión inmobiliaria en nuestro país. Una experiencia en la gestión de **más de 80 activos que se completa con su labor académica en la UPM** y su papel como responsable de la comisión de formación de **COWORD**.

La estrategia de esta nueva plataforma de *living* se articula en torno a tres activos fundamentales que responden a las **necesidades habitacionales** actuales como son el *flex living*, destinado a nuevos perfiles de demanda con necesidades de **alojamiento flexible**; *el senior living*, enfocado en **activos no medicalizados**; y **residencias de estudiantes**, ofreciendo alojamiento especializado para el **segmento universitario**.

Y es que, a diferencia del modelo tradicional de consultoría y comercialización, Activum ofrecerá a partir de ahora un modelo *end to end*, lo que le permitirá actuar como una **gestora integral de activos inmobiliarios** que utilizará la tecnología para maximizar su rentabilidad y optimizar la experiencia del usuario, dando cobertura a toda la cadena de valor del activo, desde su selección y conceptualización, hasta su gestión operativa final, ya sea a través de una marca propia -actualmente en proceso de registro- como con marcas de terceros, adaptándose así a los distintos perfiles de inversor y de activo y, ofreciendo, de principio a fin, un asesoramiento personalizado para cada cliente y cada inversión.

Una plataforma pensada para dar **servicio tanto a family offices como a grandes inversores institucionales**, como ha hecho Activum hasta ahora y, a diferencia de otros operadores que se centran solo en ciudades consolidadas, la compañía apostará también por **ciudades con alto potencial de crecimiento y necesidades habitacionales**.

Alcanzar 1.000 unidades en gestión en 2027

El objetivo de Activum con esta plataforma es **superar las 1.000 unidades en gestión en 2027**, con la idea de duplicar esta cifra y seguir creciendo en los próximos años. Por lo pronto, la firma ya ha firmado dos acuerdos para la gestión de **dos edificios de 300 y 350 unidades cada uno**, situados en **Madrid y en Zaragoza**. Uno de ellos es de *flex living* y otro, una residencia de estudiantes.

“El lanzamiento de esta plataforma y la incorporación de Ricard Carmona suponen un paso clave en nuestra estrategia. Queremos consolidar una plataforma de referencia en el segmento *living*, con capacidad para **generar valor desde el diseño hasta la operación** de los activos”, destaca Antonio Lodeiro, CEO de **Activum**.

El objetivo de Activum con esta plataforma es superar las 1.000 unidades en gestión en 2027

"Activum es una empresa familiar con más de 30 años en el mercado inmobiliario que, hasta ahora, se ha posicionado como *partner*, aportado valor en la comercialización de promociones para la venta (BTS) y en alquiler (BTR), y dando servicio a plataformas como **Greystar**, entre otras. Lo que ahora presentamos es una **plataforma operadora integral** que permitirá también hacer toda la gestión del alquiler tanto en residencias de estudiantes, como en *flex living*, BTR o *senior living*", explica a El Confidencial Ricard Carmona.

La compañía lleva un año trabajando en esta nueva plataforma y en los últimos meses ha mantenido múltiples reuniones con potenciales clientes y, desde la firma, aseguran, que el *feed back* está siendo muy positivo. "Ya hemos cerrado algunos acuerdos, como, por ejemplo, con **Patron Capital** con quien hemos colaborado anteriormente. Ellos quieren invertir en *flex living* y estamos haciéndoles todo el asesoramiento".

Un pilar fundamental de esta iniciativa es la **integración tecnológica** que permitirá optimizar la eficiencia de los activos y mejorar la experiencia del usuario final, mientras que mediante el uso de inteligencia de negocio y

herramientas avanzadas de monitorización, la plataforma buscará **maximizar el rendimiento de cada activo** y apoyar la toma de **decisiones estratégicas basadas en datos**.

En este sentido, la transformación de la compañía se completa con el fichaje de **Ana Mariscal como directora de Advisory**, que trabajará en el asesoramiento estratégico a inversores y promotores inmobiliarios y que reforzará área de consultoría de la compañía. Después de trabajar en firmas como Monstarlab, Mars & Co. y Alvarez & Marsal, su responsabilidad será el de **maximizar el valor de los activos a lo largo de todo su ciclo de vida**, acompañando a los inversores desde la identificación de oportunidades hasta la desinversión, incluyendo análisis de mercado, estructuración de inversiones, definición de producto, estrategia comercial y optimización operativa.

Junto a Ricard Carmona y Ana Mariscal, **Marta Balaguer** transforma su papel dentro de la compañía y asume la posición de **directora de Living**, cargo desde el que apoyará a Carmona en la creación de la plataforma para luego asumir el liderazgo de la operativa de esta nueva línea de negocio.

Operar con marca propia o de terceros

Con estas incorporaciones, Activum deja de ser un **proveedor de servicios segmentados para convertirse en un *partner 360***, con una visión muy financiera y profesionalizada del negocio inmobiliario, abarcando desde la **identificación y análisis de oportunidades** mediante la detección temprana de activos con potencial, hasta la **selección de suelo** basada en una evaluación rigurosa de ubicaciones bajo criterios clave. Un proceso que se complementará con la conceptualización de un producto que encaje en cada mercado local, así como en el desarrollo de un *business plan* orientado a maximizar el retorno de la inversión, para culminar en la gestión integral del proyecto hasta alcanzar su plena operatividad.

"Queremos **aportar valor a nuestros clientes** en las diferentes fases del negocio inmobiliario. Por un lado, en la **fase de acompañamiento** para que decidan correctamente **dónde invertir**, intermediando y asesorándolo a validar su *business plan*. Por ejemplo, si no sabe qué rentas poner, le haremos un estudio

de mercado, pero también le ayudaremos con la **financiación**, es decir, con todo lo que requiera esa parte transaccional. Pero, también, si ha decidido invertir y le hemos estado ayudando en el encaje correcto de las unidades, le ayudaremos a maximizar su negocio, le acompañaremos en toda la **definición del producto para que encaje con la necesidad del cliente**, evitando fallos de conceptualización. Y también estaremos en la **operativa, el diseño y la arquitectura**, mientras que, dentro del área de consultoría, si el inversor considera que el operador no está sacando rendimiento al activo, **nos posicionaremos defendiendo los intereses de ese inversor**, ya sea ayudando al operador para que saque la máxima rentabilidad de ese activo, tomando la dirección del mismo haciendo el *asset management* o colaborando de la mano con el operador existente", explica Carmona.

"Por último", prosigue, "para aquel inversor que quiera vender y maximizar todos los los KPIs (*key performance indicators*) y sacar el máximo rendimiento posible a ese activo o a esa cartera de activos, Activum le acompañará para mejorar todos los ratios. Como verás es un servicio integral, acompañando desde la **parte de inversión hasta la desinversión**, para volver a acompañarlo en una nueva inversión. Nuestro objetivo ahora es aportar valor con todos estos nuevos servicios y convertirnos en el *partner*, no solo de *family offices*, sino también de inversores institucionales".

