

La herramienta útil para el profesional

**COMPRAR UNA VIVIENDA
DE 90 M² ES DE MEDIA
20.000 EUROS MÁS CARO
QUE HACE UN AÑO**

**PALATINO RESIDENCIAL
IMPULSARÁ 565 VIVIENDAS
DE ALQUILER ASEQUIBLE
EN VALDEBEBAS**

**SIMED SUPERA
SUS CIFRAS CON LA
PARTICIPACIÓN DE 450
EMPRESAS Y ENTIDADES**

ESPECIAL VIVIENDA DE OBRA NUEVA

**ARGIS,
una década
innovando
en el *living*
español**



ENTREVISTA A ALEJANDRO SCHUVAKS, FUNDADOR Y
MANAGING PARTNER DE ARGIS

“Las gestoras de capital integrado son la respuesta adecuada al inmobiliario español”



Alejandro Schuvaks, fundador y *managing partner* de ARGIS, y Carlos Zucchi, CEO de la gestora.

Alejandro Schuvaks es el fundador y *managing partner* de la gestora española de capital integrado ARGIS. Con diez años de trayectoria, ARGIS se ha consolidado como uno de los actores clave del inmobiliario español y especialista en soluciones *living*. ARGIS gestiona activos por valor de 700 millones de euros, procedentes de grandes inversores institucionales y *family offices* de España, Europa, Estados Unidos y Latinoamérica, y desarrolla un *pipeline* de 2.200 unidades. En esta conversación, Schuvaks expone la visión y la agenda de crecimiento de ARGIS en un mercado que demanda producto mejor diseñado, más flexible y con mayor certeza de ejecución.

ARGIS impulsa un nuevo modelo de gestión de los activos inmobiliarios: inversión y ejecución bajo una sola dirección, y con dos plataformas que lo hacen tangible. **Argis Living** convierte proyectos en soluciones habitacionales bien pensadas y listas para funcionar y **Flipco! by ARGIS** opera propuestas de estancia flexible. ARGIS, a través de estas dos plataformas operativas, ha sido pionera en España en dar una respuesta innovadora a la demanda creciente de *flex living* y *coliving*. A ello se suma la reconversión de edificios terciarios, una palanca para regenerar y poner en valor barrios con criterios de calidad y sosteni-



El equipo al completo de ARGIS posando en Azca, el distrito financiero de Madrid.

bilidad. El siguiente paso ya está en marcha, ampliar huella territorial de la gestora allí donde la demanda encaje con este tipo de activos caracterizados por su diseño, ejecución y calidad de servicio.

En 2025 ARGIS ha cumplido una década. ¿Qué balance hace de estos diez primeros años?

Diez años son apenas el comienzo. Cuando **Carlos Zucchi** y yo fundamos ARGIS, no queríamos limitarnos a invertir en ladrillo: queríamos replantear cómo la gente vive, trabaja y se mueve en las ciudades. Nuestro balance no se mide solo en metros cuadrados ni en retornos –aunque estén ahí–, sino en haber demostrado que el inmobiliario puede concebirse con la misma obsesión por la experiencia de usuario que tiene la tecnología.

Al llegar a España me encontré un mercado muy tradicional, incluso reacio al cambio y, al mismo tiempo, descubrí algo extraordinario: gente con talento, ganas de transformar y valentía para romper inercias. Esa energía ha sido decisiva y, aunque los dos socios fundadores seamos argentinos, sentimos y vivimos ARGIS como una compañía 100% española. Yo venía con experiencia en fondos y una sólida formación académica, pero aquí empecé desde cero. Ver todo lo

“Aunque los dos socios fundadores seamos argentinos, sentimos y vivimos ARGIS como una compañía cien por cien española”

que hemos logrado en esta década es motivo de orgullo, pero no me detengo en la nostalgia: miro hacia delante. Y lo que veo es una oportunidad enorme: Madrid como base para un crecimiento extraordinario, no solo para nosotros, sino para una nueva manera de pensar la vivienda y la ciudad.

ARGIS está a la vanguardia de este nuevo modelo de inversión en el inmobiliario que representan las gestoras de capital integrado (GCI). ¿Qué ventajas aportan respecto al esquema tradicional de los fondos de inversión?

Una gestora de capital integrado, como ARGIS, concentra todo el ciclo bajo una sola dirección, reduciendo traspasos entre manos, acortando plazos y evitando sobrecostes y errores. Nos sentimos cercanos al modelo de Apple: ellos diseñan el producto, siguen la fabricación y operan el ecosistema.

En ARGIS diseñamos cada proyecto pensando en el uso real del edificio

–cómo se habita, se mantiene y se gestiona– y no solo en la construcción. El resultado son activos listos para funcionar. La información fluye de principio a fin, se corrige a tiempo y se preserva la calidad, con lo que se logra una mayor previsibilidad y estabilidad de retornos para el inversor, y mejores inmuebles y servicios para los residentes.

Aplicamos este enfoque en obra nueva, en reconversión de edificios y en mejora de activos existentes. La cadena está pensada para que todo encaje. ARGIS localiza y compra con una tesis clara; ARGIS Living diseña, ejecuta y entrega con control de calidades, plazos y presupuesto; y la operación en bloque se canaliza a través de Flipco! by ARGIS, nuestra marca de *flex living* que ofrece una alternativa entre el hotel y el alquiler tradicional, devolviendo el aprendizaje de toda esta cadena al diseño del siguiente proyecto. El efecto de integrar todo el ciclo es directo: más rentabilidad y más responsabilidad.

¿Son las gestoras de capital integrado la respuesta adecuada a los desafíos que hoy plantea el inmobiliario en España?

Sí. Las gestoras de capital integrado son la respuesta adecuada al momento que vive el inmobiliario en España. El

UNA GESTORA DE CAPITAL INTERNACIONAL

ARGIS cuenta hoy con una base inversora abiertamente internacional, con fuentes de capital que combinan grandes institucionales y *family offices* de España, Europa, Estados Unidos y Latinoamérica. La evolución ha sido natural: de un capital más local en los inicios a una composición diversa que responde a dos vectores claros, haber adelantado el *flex living* y la reconversión de terciario a residencial cuando el mercado apenas los intuía, y consolidar un modelo de gestión integrada que aporta previsibilidad, control y resultados medibles en todo el ciclo del activo. Esta apertura refleja también el pulso de la última década en España, con un inmobiliario cada vez más internacionalizado y exigente en diseño, ejecución y servicio. En ese contexto, ARGIS se ha ganado la confianza de inversores que buscan estabilidad, visión de largo plazo y producto bien hecho, reforzando su posición como gestora española de capital integrado con vocación de crecer allí donde la demanda lo justifique.

sector ha pasado de transaccionar activos a operar negocios, y eso exige una sola dirección y un control integral de todo el proceso, desde que nace el proyecto hasta su entrega y rendimiento.

¿Por qué? Porque los trámites son largos y las normas complejas, y cualquier fallo se multiplica si hay demasiadas manos. Ya no basta con construir, hay que hacer buenas soluciones habitacionales allí donde realmente se necesita, ya que el usuario pide servicio y comodidad, y no solo metros, y los inversores quieren previsibilidad, plazos que se cumplan y edificios que funcionen. Las gestoras de capital integrado, como ARGIS, integran y coordinan todo ese recorrido, reducen errores y tiempos, y devuelven mejores resultados para quien invierte y para quien reside. Ese es el cambio de paradigma de esta década.

A principios de año ARGIS lanzó su segunda línea de capital discrecional dotada con 250 millones de euros. ¿Cuál es hoy el perfil del inversor de ARGIS y cómo ha evolucionado en esta década?

El lanzamiento de nuestra segunda línea de capital discrecional, por 250 millones de euros, marca un hito: confirma la confianza de una base inversora que en diez años se ha españolizado, se ha internacionalizado y mantiene una clara vocación de largo plazo. Hemos pasado de un grupo inicial más reducido a una comunidad que combina *family offices* de España, Europa, Estados Unidos y Latinoamérica, así como un interés institucional creciente.

El perfil de nuestros inversores es coherente: buscan ingresos estables, riesgo bien gestionado y proyectos cuidados de principio a fin, desde el diseño hasta la operación, con flujos predecibles y disciplina en la ejecución. La relación con ellos se apoya en dos pilares. Por una parte, decidir con agilidad en un mercado complejo y, por otra, informar con rigor y cercanía. Ofrecemos información operativa clara y periódica que da visibilidad real sobre la evolución de cada activo, y un marco de decisión que permite actuar a tiempo.

En síntesis, esta década nos ha permitido construir una base inversora

más diversa, tanto española como internacional, más sólida y mejor alineada con nuestro modelo de capital integrado, siempre con la vista puesta en el largo plazo.

A diferencia de otras gestoras, ARGIS se centra exclusivamente en *living*. La ampliación de su base inversora que acaba de comentar, ¿puede ser el punto de partida para una diversificación hacia nuevos productos o verticales?

Mi socio, Carlos Zucchi, y yo somos dos personas obsesionadas con el *real estate*. Nos pasamos el día pensando, cuestionando y rediseñando cómo se pueden hacer las cosas mejor. Hasta ahora nos hemos centrado exclusivamente en *living*, porque era donde veíamos una necesidad más urgente y una oportunidad de transformar un sector muy rígido. Pero nunca dejamos de mirar otros sectores. Estamos constantemente explorando dónde tiene sentido entrar, qué tipologías necesitan una nueva visión y dónde podemos aportar verdadero valor.

2026, sin duda, traerá nuevas sorpresas. Vamos a entrar en nuevos segmentos del *real estate*, pero lo haremos con la misma filosofía que nos define: entender profundamente al usuario, controlar todo el proceso de principio a fin y crear productos que sean coherentes y sostenibles en el

“En ARGIS diseñamos cada proyecto pensando en el uso real del edificio -cómo se habita, se mantiene y se gestiona- y no solo en la construcción”



Render del futuro residencial ARGIS North Park, en Pozuelo de Alarcón (Madrid).



Render de ARGIS North Tower, el último proyecto de reconversión residencial de la gestora.

tiempo. Nuestra forma de ver el *real estate* es extrapolable a muchos más ámbitos, pero no creemos en la diversificación por la diversificación. Nos tomaremos nuestro tiempo, porque solo entraremos cuando estemos convencidos de que podemos cambiar las reglas del juego, igual que lo hicimos con el *living*.

Las operaciones de ARGIS se reparten al 50% entre BTR y BTS. ¿Es una decisión estructural de cartera o una respuesta coyuntural al ciclo actual?

No lo vemos como un esquema fijo del 50/50, ni mucho menos como una regla estructural. Para nosotros es una forma inteligente de diversificar el riesgo macro dentro de un fondo especializado en *living*.

En los ciclos alcistas, la promoción para la venta (BTS) ofrece un gran *upside*, porque capta la revalorización del mercado y maximiza retornos. En cambio, cuando entramos en ciclos más recesivos, el *flex living* es la mejor protección, ya que genera ingresos estables, más predecibles y con una ocupación que resiste mucho mejor la volatilidad. Por eso pensamos nuestro

portfolio en términos de estrategia dinámica, lo que nos permite optimizar cada vertical según el momento del ciclo y siempre dentro de la misma filosofía de *living* que nos define.

En un entorno de costes de producción crecientes, ¿qué decisiones han tomado para proteger sus márgenes de rentabilidad?

La mejor defensa frente al aumento de costes es la integración vertical, que es lo que define y diferencia a las gestoras de capital integrado. En ARGIS no delegamos las fases críticas. Fondo y equipo de Argis Living trabajan codo con codo, de modo que tenemos visibilidad real de dónde están los costes y qué retos aparecen en cada etapa. Esa cercanía nos permite anticipar desviaciones y decidir a tiempo. Pero también diseñar con control sobre calidades, plazos y presupuesto, evitando sorpresas al final. En la práctica, nuestros márgenes no dependen de terceros, sino de nuestra capacidad para gestionar el ciclo de valor de un activo de principio a fin y para entregar proyectos bien pensados, bien ejecutados y listos para funcionar desde el primer día.

¿Cómo ve al inmobiliario español en un contexto dominado por el complicado acceso a la vivienda, el boom de la compra latinoamericana y un mayor proteccionismo global?

En España, el acceso a la vivienda es en buena medida un problema au-

COMPROMETIDOS CON LA REGENERACIÓN URBANA

ARGIS ha sido pionera en nuestro país en la reconversión de activos terciarios. Ejemplos de esta línea de trabajo son el inmueble de Divino Pastor 9, en el corazón de Madrid; los diversos complejos de oficinas en San Sebastián de los Reyes transformados en *lofts*; la antigua sede en Retiro de Metro de Madrid que muy pronto albergará espacios *flex living* y un apartahotel; el edificio en la plaza de la Merced que hoy es el conjunto de apartamentos turísticos más grande de Málaga; o las actuaciones todavía en curso de North Park en Pozuelo de Alarcón o en Campo de las Naciones. El más reciente proyecto de reconversión de la gestora es ARGIS North Tower. Con una inversión total de 50 millones de euros, las antiguas oficinas de Manpower, en la zona norte de la capital y junto a Madrid Nuevo Norte, se convertirán en una promoción multifamiliar de 11 plantas y 68 viviendas.

togenerado: suelo hay, lo que falta es convertirlo en finalista con más rapidez y certidumbre. La buena noticia es que vemos a muchos ayuntamientos moviéndose en la dirección correcta, acelerando trámites y aportando claridad, que es donde de verdad se desbloquea la oferta. En paralelo, en ARGIS nos especializamos en encontrar oportunidades donde otros no miran: suelos con recorrido, barrios que empiezan a despegar y oficinas que tiene sentido transformar en espacios habitables cuando la ciudad lo demanda. Ahí está nuestro diferencial.

Respecto al auge de la compra latinoamericana y a un entorno global más proteccionista, España sigue siendo un destino muy atractivo por calidad de vida, estabilidad y seguridad jurídica. Si resolvemos el cuello de botella del suelo y mantenemos reglas claras y predecibles, el inmobiliario español tiene margen para crecer y diversificarse con solvencia. ♦

.....
“El efecto de integrar en una única gestión todas las fases del ciclo de valor de un activo es directo: más rentabilidad y más responsabilidad”
