

Argis prevé duplicar su cartera de inmuebles hasta los 2.400 millones

EN LOS PRÓXIMOS DOS AÑOS/ La gestora española centra su foco en el negocio de los apartamentos flexibles y en la compra de edificios de oficinas icónicos. Analiza entrar en Valencia y en Sevilla.

Rebeca Arroyo. Madrid

Diez años ha necesitado Argis, gestora española fundada por Alejandro Schuvaks y Carlos Zucchi en 2015, para construir una cartera de activos inmobiliarios bajo gestión valorada en 1.200 millones, pero dos años son los que estima que precisará ahora para duplicar este tamaño y llegar a los 2.400 millones de euros.

La firma inmobiliaria ha protagonizado una de las grandes operaciones residenciales de este año, con la compra a Acciona de más de 1.000 viviendas en Madrid, Barcelona y Terrasa por 324 millones, que se suman a la adquisición de otros cinco edificios más durante 2025. En total, una inversión de 425 millones en lo que va de ejercicio.

Según explica Schuvaks en una entrevista con EXPANSIÓN, la intención de la gestora es construir una plataforma preparada para las distintas fases del ciclo y atraer a un capital *core* y *core plus* (inversor más conservador a la hora de asumir riesgos y que permanece a más largo plazo).

“Ahora contamos con 3.000 apartamentos en cartera y nos gustaría llegar a las 5.000 unidades. Para ello, tenemos que incorporar a un inversor *core* o *core plus*. Estamos recapitalizando con aseguradoras y fondos de pensiones de EEUU y Canadá cinco de nuestros edificios. Esto nos permite mantener la gestión y la operación de los inmuebles a largo plazo. El siguiente paso es la compra de carteras de terceros”, añade.

De momento, ha logrado ya diversificar el número de inversores con los que trabaja, incluyendo grandes fondos institucionales y *family offices*



Luis Camacho

de Europa (incluida España), EEUU y Latinoamérica.

Reconversión

Argis fue una de las primeras gestoras en apostar por el *flex living* en España y también presume de ser pionera en la ejecución de proyectos de reconversión de oficinas a residencial, una tendencia muy de moda en los últimos años. “La

primera reconversión de edificios la hicimos en 2016 y cada año ejecutamos dos o tres. Nuestro equipo de arquitectura cuenta ya son una trayectoria contrastada en este tipo de proyectos”, indica.

Para Schuvaks, la reconversión de edificios es la única forma de disponer de inmuebles dentro de la M-30 ante la escasez de solares disponibles en la

Espera reforzar su cartera de apartamentos en gestión y alcanzar las 5.000 unidades

Busca recapitalizar algunos de sus edificios de ‘flex living’ y dar entrada a inversores ‘core’

Ha destinado 425 millones a compras en 2025, incluyendo la cartera de 1.016 viviendas de Acciona

Alejandro Schuvaks, fundador de Argis,

almendra central de Madrid o de los centros urbanos de las grandes ciudades españolas.

Una de las operaciones de transformación de uso en las que trabaja Argis actualmente es la conversión de la antigua sede de Johnson & Johnson en Campo de las Naciones, en Madrid, en apartamentos flexibles.

Ahora la compañía está

presente en Madrid, Barcelona, Bilbao, Terrasa y Málaga, y quiere entrar en Valencia y Sevilla. “Miramos estas dos ciudades con cuidado porque son mercados en los que no estamos ahora y la primera operación que cerremos aquí debe ser buena”, puntualiza.

Oficinas

Con un equipo de 40 personas, Argis están invirtiendo en residencial a través de su segundo fondo, con 250 millones de capital y un apalancamiento asociado del 60% respecto al valor de los activos.

Además de con este vehículo, la gestora coinvierde con otros socios en activos de oficinas emblemáticos, como el edificio ubicado en el número 12 de la Gran Vía de Bilbao que alberga la sede de BBVA en la ciudad. Este inmueble forma parte de la Socimi Aofi Shení, que se incorporó a Portfolio Stock Exchange hace más de un año. La intención de Argis es seguir creciendo con este tipo de adquisiciones con inquilinos ancla sólidos y contratos de alquiler a largo plazo.

La Llave / Página 2

Alstom, CAF y Siemens mantendrán Cercanías por 266 millones

Expansión. Madrid

Renfe ha adjudicado a Siemens, Alstom y CAF varios contratos para el mantenimiento durante tres años de trenes de cercanías y media distancia por 266 millones de euros. El volumen total de la flota incorporada en estos contratos asciende a 372 vehículos autopropulsados.

La licitación se ha estructurado en siete lotes que agrupan distintos modelos de trenes y territorios donde prestan servicio, que han sido adjudicados a las empresas de mantenimiento constituidas en consorcio con Renfe.

Nertus (51% Siemens) se hará cargo del mantenimiento de 75 vehículos autopropulsados eléctricos de la serie 447, trenes de cercanías que fabricaron Bombardier, CAF y Siemens en la base de mantenimiento de Cornellá (Barcelona) por 59 millones.

Irvia (51% Alstom) asumirá el mantenimiento de otros 40 vehículos de esa misma serie 447, pero en la base de Montcada y Mataró, donde también mantendrá 47 unidades de la serie 465, por 64 millones de euros. Esa sociedad también se hará cargo de mantener seis vehículos autopropulsados eléctricos de la serie 450 y 12 de la serie 451, ambos cercanías de dos pisos de Alstom, en la base de Vilanova por 9 millones. Btren (51% de Alstom), se encarga de 14 vehículos autopropulsados eléctricos de la serie 470 por 7,5 millones de euros.

En Madrid, Actren (51% de CAF) mantendrá 82 Civia de cercanías (serie 465) por 44,5 millones, así como otros 18 vehículos de media distancia de la serie 449 por 14,2 millones de euros. Actren y Btren se ocuparán de 78 vehículos a de la serie 446 (cercanías) por 68 millones de euros.

De viajes ‘low cost’ a gestionar para inversores de 23 países

R.A. Madrid

Alejandro Schuvaks recuerda sus orígenes en la gestora, cuando tenía que viajar regularmente desde Israel, donde residía entonces, en vuelos con escala en Turquía, porque no se podía permitir pagar un alquiler en Madrid. “Mi socio (Carlos Zucchi) y yo al principio nos apoyábamos en fondos de amigos y

familiares y nos centrábamos en operaciones oportunistas para demostrar un *track record*”, señala. En 2019 Argis dio un giro con un modelo de integración vertical que cubre adquisición, diseño y desarrollo, comercialización, operación y desinversión mediante dos plataformas operativas propias (Argis

Living y Flipco! by Argis), una oficina de venta y un *call center*. El directivo alega que este modelo elimina fricciones entre inversión y operación, optimiza tiempos y costes y maximiza el valor de cada activo con decisiones basadas en datos y mayor proximidad al usuario. “No creemos en la gestión para terceros. Ahora es fácil ver los fallos de este

modelo tras la quiebra de Sonder, pero a nosotros ya nos costaba antes ver el valor. Por eso hemos optado por no externalizar el servicio con una *start up* y hacerlo nosotros”, añade. Sí considera, en cambio, que tendría recorrido la puesta en marcha de una plataforma potente que consolidará la operativa de varios inversores.

ESTE FIN DE SEMANA 13 Y 14 DE DICIEMBRE SOLO CON **Expansión**

Fin de Semana

LOS MEJORES DIVIDENDOS 2026

Cómo cazar los pagos más suculentos

TEATRO REAL
CERCA DE TI



Expansión