

PAPIK Group presenta Patrimonios, la división que estructura y ejecuta operaciones inmobiliarias con capital de family offices e inversores privados

La unidad estructura y ejecuta operaciones inmobiliarias con capital de terceros en Cataluña, Baleares y Andorra, desde la adquisición de suelo y la promoción de obra nueva hasta la rehabilitación integral de edificios existentes. La primera operación cerrada, siete viviendas en el Maresme, se entregó once meses después de la adquisición, con una creación de valor bruta del orden del 170%.

Sant Cugat del Vallès, 1 de octubre de 2026. PAPIK Group ha estructurado como división propia, bajo el nombre de Patrimonios, la actividad con la que canaliza capital de family offices, patrimonios familiares e inversores privados hacia operaciones inmobiliarias concretas. La división cubre el ciclo completo, de la originación y el análisis de la oportunidad a la estructuración jurídica, la ejecución y la desinversión, y sitúa en un solo interlocutor la responsabilidad inmobiliaria y la constructiva.

El mandato

Patrimonios no se limita a una tipología de activo. El mandato incluye la adquisición de suelo y la promoción de obra nueva, residencial unifamiliar y plurifamiliar, los edificios de viviendas, las residencias y la rehabilitación integral o el reposicionamiento de inmuebles existentes. El criterio de selección no es el producto sino el perfil de retorno: operaciones en las que el valor se crea por la intervención sobre el activo, con horizonte definido y estrategia de salida fijada desde el primer día, y no por la evolución general del mercado. El ámbito es Cataluña, Baleares y Andorra, donde el grupo opera desde 1994.

Dos estructuras, según quién tiene la propiedad del activo

En la gestión delegada, la propiedad es en todo momento del inversor y PAPIK Group actúa como gestor y constructor, sin participar en el capital. En la coinversión, la operación se vehicula en una sociedad constituida solo para ese proyecto, con pacto de socios notarial, en la que PAPIK Group aporta capital además del proyecto, la obra y la gestión, y el inversor entra con fondos o con un solar o un edificio. La primera no diluye la propiedad ni obliga a compartir el resultado; la segunda pone capital del grupo junto al del inversor y alinea ambos resultados. La elección depende del perfil de la operación y del papel que el patrimonio quiera tener en ella.

Gobernanza

El orden es el mismo en ambas estructuras: acuerdo de confidencialidad, due diligence en las dos direcciones, en la que el inversor examina la trayectoria y las cuentas auditadas del grupo y PAPIK Group verifica el origen de los fondos, y term sheet firmado antes de cualquier movimiento económico. Los activos aportados los valora un tasador independiente homologado. Durante la ejecución, el inversor recibe certificaciones parciales y reporting trimestral. En la coinversión, la sociedad cierra con cuentas auditadas por un auditor externo y se disuelve formalmente una vez repartido el resultado. La garantía decenal la asume directamente PAPIK Group como constructor. Cada operación es un acuerdo bilateral y privado entre las partes: no hay captación pública ni instrumentos negociables.

La distancia entre quien promete un coste y quien lo ejecuta

El mercado de la gestión de operaciones inmobiliarias lo ocupan, mayoritariamente, gestores que originan, estructuran y después subcontratan la obra. Ese modelo deja abierta la distancia entre quien formula el plan de negocio y quien tiene que cumplirlo, y la desviación de coste y de plazo acaba recayendo sobre el capital del inversor. PAPIK Group cierra esa distancia: proyecta, fabrica y construye con estructura propia, de modo que el coste de obra entra en el plan de negocio como coste contratado y no como estimación, y del plazo y del presupuesto responde el mismo grupo que firma la operación. Treinta años de actividad, más de trescientas viviendas entregadas y nueve documentadas públicamente con ficha técnica son la base sobre la que se formulan las hipótesis de cada plan de negocio.

La eficiencia, como componente de valoración

El producto que sale de cada operación, certificado Passivhaus o con calificación energética A, no responde a una preferencia técnica del constructor sino a una decisión de valoración y de liquidez de salida. El Banco de España ha medido que una vivienda con calificación A o B se vende de media un 9,7% por encima de una comparable con F o G, una diferencia que llegó al 18,3% en 2022 y que en vivienda aislada se acerca al 19,5%. La oferta con esa calificación es escasa: en Cataluña, a finales de 2023, solo el 1,2% de los certificados energéticos vigentes eran A o B. Otras estimaciones del sector, de Sociedad de Tasación e Idealista Data, sitúan la revalorización de una vivienda de clase A entre el 15% y el 25% respecto a equivalentes de clase E o F en el mercado secundario.

Junto al precio está el riesgo. La directiva europea de eficiencia energética de los edificios obliga a los estados a reducir el consumo medio del parque residencial y a concentrar más de la mitad del esfuerzo en el 43% de edificios menos eficientes. Un activo que nace, o que se rehabilita, con consumo casi nulo no arrastra esa obsolescencia normativa, y su coste de explotación, que en el alquiler determina la renta neta y en la venta entra en la negociación del comprador, queda en buena parte desacoplado del precio de la energía. Para un patrimonio con horizonte largo es cobertura, no discurso.

La primera operación

Patrimonios arranca con una operación ya cerrada y liquidada, ejecutada en régimen de gestión delegada. Por encargo de un inversor patrimonial, PAPIK Group originó en julio de 2025 un edificio antiguo en el casco urbano de un municipio del Maresme, con la estructura en buen estado y necesitado de una rehabilitación integral. La adquisición se formalizó la primera semana de octubre de 2025 y el inmueble, reconfigurado en siete viviendas, se entregó a principios de septiembre de 2026: once meses de la adquisición a la entrega, catorce desde la originación de la oportunidad.



Interior de una de las siete viviendas de la operación del Maresme, entregada en septiembre de 2026.

La inversión en rehabilitación equivalió a cerca del 70% del precio de adquisición. La valoración de mercado del conjunto se sitúa en el entorno de 2,7 veces el capital invertido, antes de impuestos y gastos de la operación, una creación de valor bruta del orden del 170%. La división horizontal en fincas independientes queda abierta, de modo que el inversor conserva la opcionalidad entre la venta unitaria, la venta en bloque y la explotación en alquiler.

«El capital familiar que quiere exposición al inmobiliario español encuentra gestores de sobra. Lo que cuesta encontrar es a alguien que asuma también la ejecución y responda del coste y del plazo con su propia estructura. Patrimonios es exactamente eso: el mismo grupo que estructura la operación es el que la construye, con las reglas pactadas antes del primer euro y el resultado documentado al final.»

Papik Fisas Moreno, CEO de PAPIK Group.

Sobre PAPIK Group

PAPIK Group es un constructor catalán especializado en vivienda de alta eficiencia energética, con sede central en Sant Cugat del Vallès y actividad en Cataluña, Baleares y Andorra desde 1994. Construye con el sistema propio Eskimohaus®, prefabricado en su taller de Castellbell, y opera con cuatro unidades de negocio: construcción, rehabilitación, promoción y patrimonios. Ha entregado más de trescientas viviendas.

Más información:

[Patrimonios: estructuras, proceso y gobernanza de cada operación](#)

[Proyectos entregados por PAPIK Group](#)

Este contenido tiene carácter informativo general y no constituye recomendación de inversión, asesoramiento financiero ni oferta pública de valores. Los resultados de una operación concreta no son indicativos de resultados futuros. PAPIK Group no es entidad regulada por la CNMV ni intermediario financiero. Para decisiones específicas, consulte a un asesor independiente.