



DOSIER INSTITUCIONAL | OCTUBRE 2026

Patrimonios

Patrimonio y construcción, en el mismo vehículo.

Índice

01	PAPIK Group	Trayectoria, unidades de negocio y sistema constructivo
02	Patrimonios	Mandato de la división y tesis de inversión
03	Mercado	Precios, oferta y producto eficiente en Cataluña y el arco metropolitano
04	Estructura y gobernanza	Gestión delegada, coinversión, vías de entrada y vehículo ad hoc
05	Proceso	Seis pasos, documentación y alineación de intereses
06	Valor y resultados	La eficiencia como componente de valoración y la primera operación
07	Condiciones y contacto	Umbrales de entrada, riesgos y aviso legal

01

PAPIK Group

Trayectoria, unidades de negocio y
sistema constructivo.

FOTOGRAFÍA | K-PREMIÀ



Un constructor que responde de lo que firma

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. Proyecta, fabrica y construye con estructura propia, sin capa comercial entre el cliente y la obra: la persona que atiende al cliente es la misma que la dirige.

1994

Año de fundación, en Sant Cugat del Vallès

+300

Viviendas construidas y entregadas

31

Proyectos activos en 2026

~30

Profesionales en plantilla estable

4

Departamentos: arquitectura, ingeniería, ejecución y postobra

9

Obras documentadas públicamente con ficha técnica



Treinta años aprendiéndolo en obra

De un taller de carpintería artesanal a un grupo con cuatro unidades de negocio. Cada hito es verificable.



Cuatro unidades de negocio, un solo equipo técnico

Las cuatro unidades comparten oficina técnica y taller. Patrimonios no contrata la construcción fuera: la encarga a la misma casa que la planifica.



UNIDAD 01

Construcción

Vivienda unifamiliar de alta eficiencia con el sistema Eskimohaus®, del proyecto a la entrega de llaves, con garantía decenal directa.



UNIDAD 02

Rehabilitación

Diagnóstico y certificación energética, aislamiento de fachadas y cubiertas, instalaciones y fotovoltaica, y tramitación de ayudas Next Generation EU.



UNIDAD 03

Promoción

Promociones propias de vivienda y colaboración con propietarios de solar, con registro de interés y dossier bajo petición.



UNIDAD 04

Patrimonios

Operaciones inmobiliarias con capital de family offices e inversores privados, en gestión delegada o en coinversión dentro de un vehículo propio.



Eskimohaus®

Entramado ligero de madera con paneles prefabricados en el taller de Castellbell. Se fabrica en entorno controlado, sin paradas por lluvia, frío o calor, y se monta en seco a pie de obra.

Para un inversor, la consecuencia es financiera antes que técnica: con la estructura fabricada en casa, coste y plazo dejan de depender de subcontratas críticas, y son los dos parámetros que más distorsionan el resultado de una operación inmobiliaria.

PARÁMETRO	ESPECIFICACIÓN
Estructura	Entramado ligero de madera, montantes de pino C-24
Fabricación	Paneles prefabricados en el taller propio de Castellbell, sin subcontratación estructural
Aislamiento	Celulosa insuflada en muro; lana de roca en cubierta y forjado sanitario
Transmitancia del muro de fachada	U 0,142 W/m²K
Estanqueidad al aire	n50 ≤ 0,6 renovaciones/h, verificada con blower door en la entrega
Fachada	Fachada ventilada como estándar
Madera	Cadena de custodia PEFC/FSC documentada
Plazo de estructura	Cuatro meses, del taller hasta cerrar aguas
Certificación	Certificable Passivhaus de serie; PAPIK Group es constructor certificado por el Passive House Institute (Darmstadt)

02

Patrimonios

Mandato de la división y tesis de inversión.

FOTOGRAFÍA | K-MOGENT



El valor se crea con la intervención sobre el activo

Patrimonios canaliza capital de family offices, patrimonios familiares e inversores privados hacia operaciones inmobiliarias concretas, y cubre el ciclo completo: originación, análisis, estructuración jurídica, ejecución y desinversión. Un solo interlocutor asume la responsabilidad inmobiliaria y la constructiva.

TIPOLOGÍAS

Sin limitarse a un producto

Adquisición de suelo y promoción de obra nueva, residencial unifamiliar y plurifamiliar, edificios de viviendas, residencias, y rehabilitación integral o reposicionamiento de inmuebles existentes.

CRITERIO DE SELECCIÓN

El perfil de retorno, no el producto

Operaciones en las que el valor sale de la intervención y no de la evolución general del mercado, con horizonte definido y estrategia de salida fijada desde el primer día.

ÁMBITO

Cataluña, Baleares y Andorra

Eje natural en el arco metropolitano de Barcelona: Vallès Occidental, Maresme, Garraf y Baix Llobregat. Casos puntuales en el resto del territorio cuando la operación lo justifica.

PERFILES DE SOCIO

Family offices

Patrimonios familiares

Inversores privados

Propietarios de solar o edificio

Inversores institucionales en coinversión

La distancia entre quien promete un coste y quien lo ejecuta

La gestión de operaciones inmobiliarias la ocupan mayoritariamente gestores que originan, estructuran y después subcontratan la obra. Patrimonios nace para cerrar esa distancia.

MODELO HABITUAL

Gestor más constructora externa

Quien formula el plan de negocio no es quien debe cumplirlo. El coste de obra entra en el plan como estimación, y cualquier desviación de coste o de plazo recae sobre el capital del inversor.

MODELO PAPIK GROUP

Quien estructura, construye

El grupo proyecta, fabrica y construye con estructura propia. El coste de obra entra en el plan de negocio como coste contratado, y del plazo y del presupuesto responde la misma entidad que firma la operación.

«Lo que cuesta encontrar es a alguien que asuma también la ejecución y responda del coste y del plazo con su propia estructura.»

PAPIK FISAS MORENO | CEO DE PAPIK GROUP

03

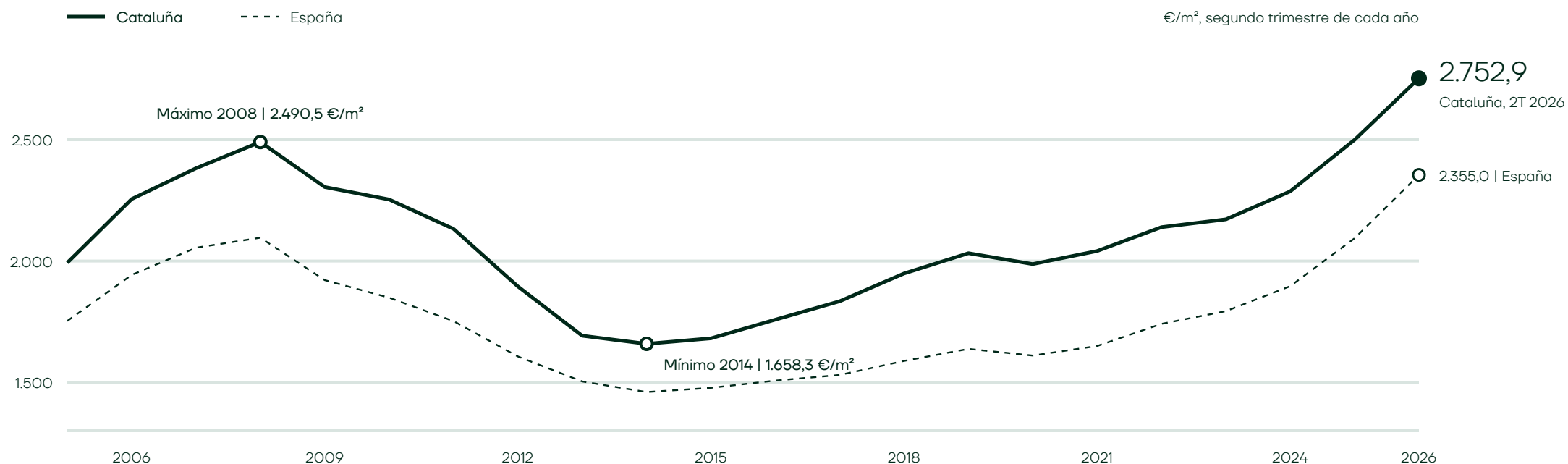
Mercado

Precios, oferta y producto eficiente en Cataluña y el arco metropolitano.



Precios por encima del máximo anterior

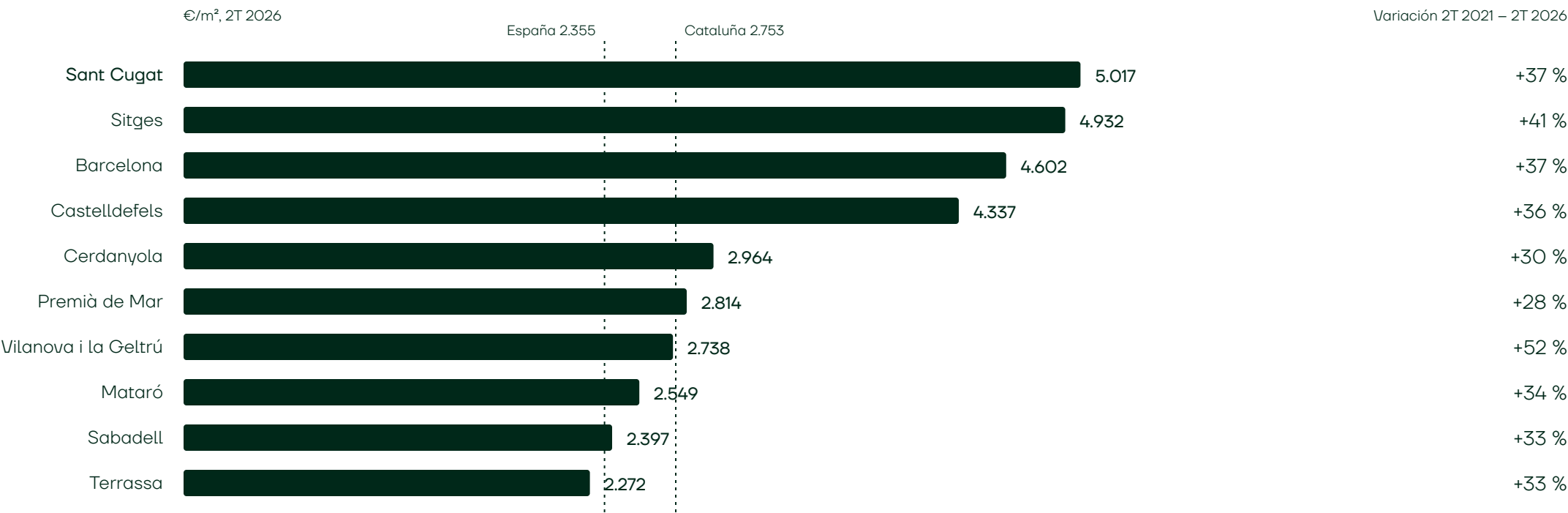
El valor tasado medio de la vivienda libre en Cataluña es de 2.752,9 €/m² en el segundo trimestre de 2026, un 10,1% más que un año antes y un 10,5% por encima del máximo nominal de 2008. En términos reales, el precio en España aún es un 12% inferior al máximo de 2007.



Fuentes: Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, valor tasado de la vivienda libre (tabla 1), segundo trimestre de cada año; Banco de España, presentación del Informe Anual 2025 (junio de 2026), precio real de la vivienda.

El arco metropolitano, municipio a municipio

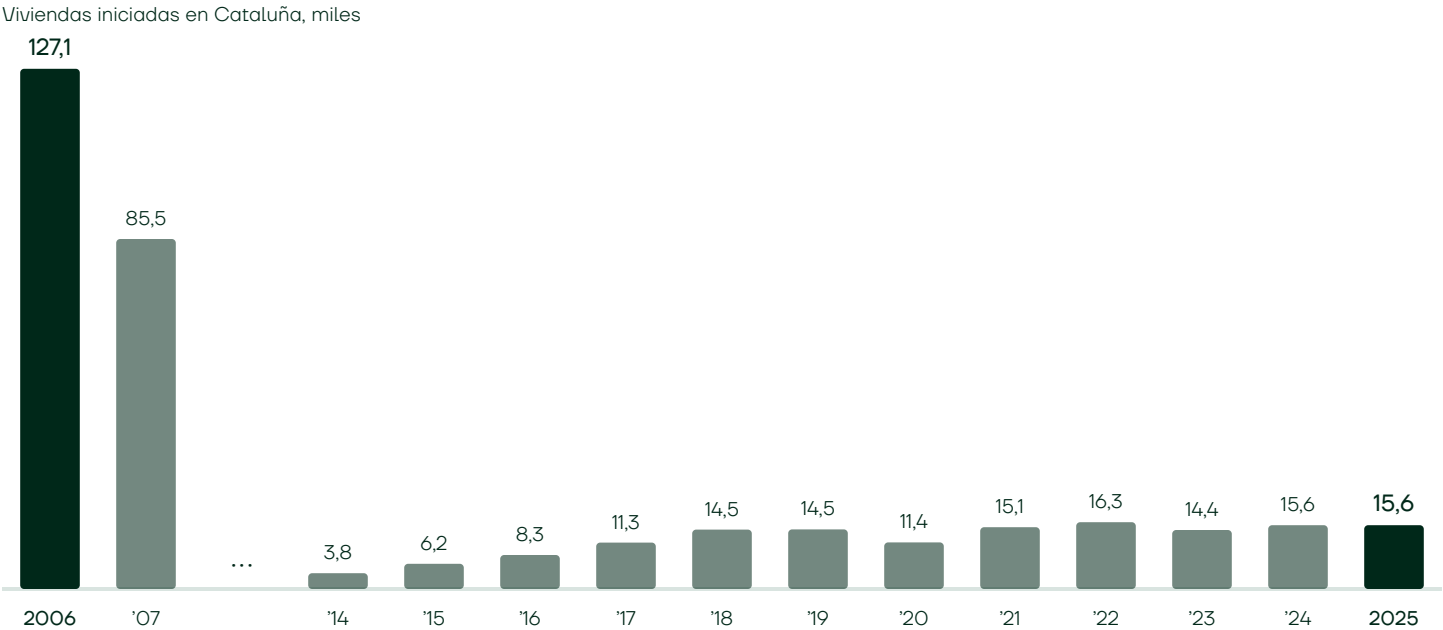
Sant Cugat ya supera a Barcelona en valor tasado, y la vivienda de menos de cinco años cotiza allí un 14 % por encima de la usada (en Barcelona, un 11%). Los diez municipios de la selección han subido entre un 28 % y un 52 % en cinco años.



Fuente: Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, valor tasado de la vivienda libre por municipios de más de 25.000 habitantes (tabla 4), 2T 2026 y 2T 2021. Selección de municipios del ámbito de operación de Patrimonios.

La oferta nueva, el cuello de botella

En Cataluña se iniciaron 15.589 viviendas en 2025, un 88 % menos que en 2006. En España, desde 2021 los hogares crecen más deprisa que la oferta de vivienda nueva.



PRODUCTIVIDAD

La productividad de la construcción ha caído más de un 20 % desde 1995, con escasa adopción de la construcción industrializada.

LECTURA PARA EL INVERSOR

El Banco de España señala la construcción industrializada como vía para aumentar la productividad del sector. Es el modelo de Eskimohaus®.

Fuentes: Idescat y Departament de Territori, Habitatge i Transició Ecològica, viviendas iniciadas (visados de los colegios de aparejadores); Banco de España, presentación del Informe Anual 2025 (junio de 2026) e intervención pública de noviembre de 2024.

El producto eficiente es escaso

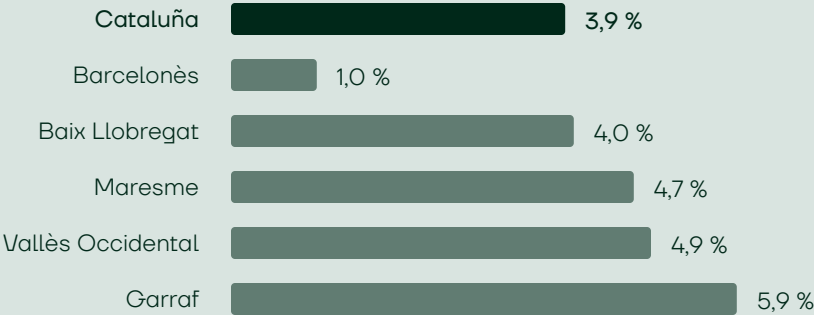
Solo el 3,9 % de los certificados energéticos residenciales vigentes en Cataluña son A o B. En el Barcelonès, el 1,0 %. Más de la mitad del parque certificado es E.

A 2,0 % | B 1,8 % | C 2,5 %



1.226.896 certificados residenciales vigentes, por calificación de consumo de energía primaria no renovable

CERTIFICADOS A O B, POR COMARCA



POR QUÉ IMPORTA

La vivienda con calificación A o B es una fracción pequeña del parque del arco metropolitano, y en el Barcelonès es casi inexistente. Es el producto que sale de las operaciones de Patrimonios.

Fuente: elaboración propia a partir del registro de certificados de eficiencia energética de edificios del ICAEN (datos abiertos de la Generalitat), certificados residenciales registrados entre octubre de 2016 y septiembre de 2026 (vigencia legal de diez años; una misma vivienda puede tener más de un certificado), consulta del 2 de octubre de 2026.

Capital hacia el inmobiliario, también el privado

La inversión inmobiliaria en España sumó 18.400 millones de euros en 2025 y 12.034 millones en el primer semestre de 2026, el mejor semestre de la serie.

18.400

Millones de euros invertidos en 2025, un 31% más que en 2024

12.034

Millones en el primer semestre de 2026, un 59% más

38%

Del semestre, al residencial en alquiler y las residencias

11%

Del volumen de 2025, de family offices e inversores privados

RENTABILIDAD BRUTA DEL ALQUILER, 2T 2026



ESFUERZO DEL ALQUILER EN LA PROVINCIA DE BARCELONA

29,1%

De la renta neta del hogar destinada al alquiler medio

Fuentes: CBRE (2025 y primer semestre de 2026); idealista, rentabilidad bruta del alquiler 2T 2026 (precio de oferta sobre alquiler pedido, sin impuestos, gastos ni financiación); Banco de España, Informe Anual 2025. Datos de mercado, no de PAPIK Group: no indican el resultado de ninguna operación.

04

Estructura y gobernanza

Gestión delegada, coinversión, vías de entrada y
vehículo ad hoc.

FOTOGRAFÍA | K-ITURBI



Dos estructuras, según quién tiene la propiedad del activo

La elección depende del perfil de la operación y del papel que quiera tener el patrimonio. La gobernanza es la misma en ambos casos.

	Gestión delegada	Coinversión en vehículo ad hoc
Propiedad del activo	Del inversor en todo momento	De la sociedad constituida solo para esa operación
Capital de PAPIK Group	No aporta	Aporta junto al del inversor
Papel de PAPIK Group	Gestor y constructor	Socio, además de proyectista, constructor y gestor
Aportación del inversor	Capital para la adquisición y la obra	Capital, o bien un solar o un edificio
Resultado	No se diluye la propiedad ni se comparte el resultado	Se reparte según pacto de socios notarial

COMÚN A AMBAS

NDA, due diligence en ambas direcciones, term sheet firmado antes de cualquier movimiento económico, tasador independiente homologado, certificaciones parciales, informes trimestrales y garantía decenal directa de PAPIK Group.

Tres maneras de entrar en un vehículo, y una alternativa

El vehículo admite capital, activos o coinversión industrial. Si lo que se quiere es vender, el solar puede comprarse directamente.

01

CAPITAL

Inversor privado o family office

Aportación de capital a un vehículo privado ad hoc. PAPIK Group pone proyecto, construcción con sistema propio y gestión integral hasta la liquidación, que se hace con venta de unidades certificadas y reparto documentado.

02

ACTIVO

Propietario de solar o edificio

El solar o el edificio entra en el vehículo como aportación no dineraria al capital social, o por permuta notarial con valoración de tasador homologado. Posición preferente en el pacto de socios y sin adelantar capital: PAPIK Group financia la parte proporcional restante.

03

COINVERSIÓN

Joint venture industrial

Para inversores institucionales y family offices. Estructura societaria transparente, due diligence completa antes del cierre, control trimestral documentado y participación propia de PAPIK Group en la operación.

+

ALTERNATIVA

Compra directa del solar

Si el solar interesa a la cartera de promociones, PAPIK Group puede hacer una oferta de compra. El propietario cobra el precio íntegro en la escritura y no participa en el resultado posterior.

Una operación, una sociedad, una liquidación

En coinversión, ninguna operación entra en el balance ordinario de PAPIK Group. Cada vehículo tiene CIF, cuenta bancaria, contabilidad y auditor propios, y se disuelve formalmente una vez repartido el resultado.

01	02	03	04
SL ad hoc	Pacto de socios notarial	Control del socio	Auditoría y cierre
Sociedad limitada independiente para cada operación. No comparte balance ni pasivo con el resto del grupo, de modo que el riesgo de una operación no contamina las demás.	Derechos políticos, derecho de veto y de información, reglas de salida y cláusulas drag-along y tag-along. Redactado por abogacía mercantil externa.	Consejo con representación del socio según porcentaje. Cuenta del vehículo con firma mancomunada y movimientos consultables en tiempo real.	Cuentas anuales firmadas por auditor externo independiente. Saldo de acreedores y avales antes del reparto, y extinción notarial con publicación en el BORME.
QUÉ RECIBE EL SOCIO	Escritura de constitución y CIF propio del vehículo	Acceso directo a las cuentas anuales auditadas	Pacto de socios con reglas claras de gestión y salida

05

Proceso

Seis pasos, documentación y alineación de intereses.

FOTOGRAFÍA | K-TEN



Seis pasos, sin plazos ocultos

Del primer NDA a la liquidación. Un vehículo residencial unifamiliar se cierra normalmente en 24 a 30 meses desde la constitución; un edificio plurifamiliar, en 36 a 42. El calendario concreto se fija en el plan de negocio y se actualiza cada trimestre en el consejo.

01 NDA y primera reunión 1–2 SEMANAS Acuerdo de confidencialidad bilateral. Presentación de la oportunidad, órdenes de magnitud y encaje del socio, sin ningún movimiento económico.	02 Due diligence y term sheet 4–8 SEMANAS Diligencia cruzada (cuentas del grupo; KYC/AML del socio), valoración de activos por tasador homologado, análisis de mercado y term sheet vinculante.	03 Constitución del vehículo 3–6 SEMANAS SL ad hoc, pacto de socios notarial, aportaciones por escritura pública y apertura de la cuenta con firma mancomunada.	04 Ejecución 8–14 MESES Prefabricación en Castellbell y obra con Eskimohaus®. Certificaciones parciales e informes trimestrales; visitas pactadas a taller y obra.	05 Comercialización 4–10 MESES Unidades ya certificadas. Banda de precios votada por el consejo, informes semanales y aval de las cantidades anticipadas según la Ley 38/1999.	06 Liquidación 2–4 MESES Cuentas auditadas, saldo de acreedores, reparto según pacto y extinción notarial de la SL.
--	---	---	--	--	---

Lo que recibe el socio en cada paso

PASO	DOCUMENTACIÓN ENTREGADA	POR QUÉ IMPORTA
01 NDA	NDA bilateral firmado y registrado; memorando de oportunidad con datos agregados; calendario preliminar	Ningún dato sensible circula sin un marco de confianza previo
02 Due diligence	Term sheet vinculante; memoria de due diligence sobre PAPIK Group; informe de valoración; análisis de mercado y plan de negocio preliminar	Las reglas quedan por escrito antes de constituir ninguna sociedad
03 Vehículo	Escritura de constitución y pacto de socios; certificado de aportación; acceso a la cuenta con firma mancomunada	El socio sabe qué entra, qué sale y con qué reglas
04 Ejecución	Certificaciones parciales trimestrales; informes financieros y técnicos firmados por el director del vehículo; visitas programadas	La obra se convierte en un activo financieramente trazable
05 Comercialización	Política de precios firmada por el consejo; informes semanales de actividad; ingresos visibles en tiempo real	El precio de salida no se desvía del plan aprobado
06 Liquidación	Cuentas anuales auditadas; liquidación con justificantes de transferencia; dossier as-built; acta notarial de extinción	El cierre queda auditado y la decenal, viva

Si gana el socio, gana PAPIK Group

En coinversión, la rentabilidad de PAPIK Group depende del mismo resultado que la del socio. No hay ningún escenario en el que al constructor le convenga un resultado distinto del que le conviene al inversor.

Capital propio en el vehículo. No se propone ninguna coinversión en la que PAPIK Group no arriesgue capital junto al socio.

Honorario de gestión ajustado. El grueso de la rentabilidad del grupo viene del resultado de la operación, no de un fee fijo.

Mismas reglas para todos. El pacto aplica condiciones idénticas al socio y a PAPIK Group, en proporción a la aportación.

Hurdle rate negociable. El socio puede pactar un retorno mínimo preferente antes del reparto proporcional.

Transparencia continua. Cuentas accesibles en tiempo real y cuadro de mando con actualización mensual.



06

Valor y resultados

La eficiencia como componente de valoración y la primera operación.

FOTOGRAFÍA | K-IGUALADA



La eficiencia, como componente de valoración

Cada operación sale con producto certificado Passivhaus o con calificación energética A. La certificación responde a la valoración y a la liquidez de salida del activo.

9,7%

Sobreprecio medio de venta de una vivienda A o B frente a una comparable F o G

18,3%

Diferencia máxima registrada, en 2022

~19,5%

Diferencia en vivienda aislada

15–25%

Revalorización estimada de una vivienda A frente a una E o F en el mercado secundario

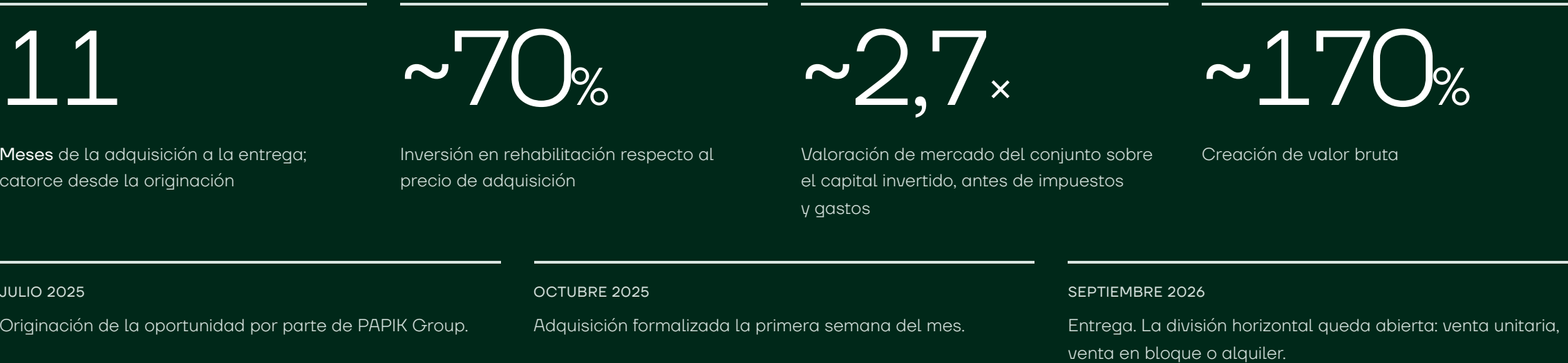
Riesgo normativo. La Directiva (UE) 2024/1275 obliga a los estados a reducir el consumo medio del parque residencial y a concentrar más de la mitad del esfuerzo en el 43 % de edificios menos eficientes. Un activo de consumo casi nulo no arrastra esa obsolescencia.

Coste de explotación. Queda en buena parte desacoplado del precio de la energía: en alquiler determina la renta neta y en venta entra en la negociación del comprador. Para un patrimonio con horizonte largo, es cobertura.

Fuentes: Banco de España, Documento Ocasional 2508 (2025), sobre más de un millón de compraventas (9,7%, 18,3%, 19,5%); Sociedad de Tasación e Idealista Data (15–25 %); Directiva (UE) 2024/1275, de eficiencia energética de los edificios.

Siete viviendas en el Maresme, de la adquisición a la entrega en once meses

Gestión delegada por encargo de un inversor patrimonial. Edificio antiguo en el casco urbano de un municipio del Maresme, con la estructura en buen estado y necesitado de rehabilitación integral, reconfigurado en siete viviendas.



Cifras expresadas en ratios; los importes de la operación son confidenciales. Los resultados de una operación concreta no son indicativos de resultados futuros.

07

Condiciones y contacto

Umbrales de entrada, riesgos y aviso legal.

FOTOGRAFÍA | ARBÓÇ



Condiciones de entrada

APORTACIÓN MÍNIMA ORIENTATIVA

250.000 € o 500 m² de techo

250.000 € en capital líquido, o 500 m² de techo edificable en aportación de solar. Las operaciones por debajo de este umbral se valoran puntualmente según el perfil.

INFORMACIÓN DURANTE LA VIDA DEL VEHÍCULO

Seguimiento y cuentas auditadas

Panel de seguimiento de obra con credenciales individuales, informes financieros trimestrales, cuentas anuales auditadas y reuniones de consejo pactadas.

FÓRMULA DE ENTRADA

Sociedad patrimonial o family office

Habitualmente a través de una sociedad patrimonial o family office. PAPIK Group entrega toda la documentación societaria al asesor fiscal del socio antes del cierre.

ÁMBITO GEOGRÁFICO

Arco metropolitano de Barcelona

Vallès Occidental, Maresme, Garraf y Baix Llobregat como eje principal (Sant Cugat, Bellaterra, Matadepera, Sant Andreu de Llavaneres, Tiana, Sitges y Vilanova). Resto de Cataluña, Baleares y Andorra, caso por caso.

DURACIÓN DEL VEHÍCULO

24–30 o 36–42 meses

24 a 30 meses en residencial unifamiliar; 36 a 42 meses en edificio plurifamiliar, de la constitución a la liquidación.

NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

Acuerdo bilateral y privado

Acuerdo bilateral y privado entre las partes. No hay captación pública ni instrumentos negociables.

Riesgos documentados antes del cierre

Toda operación inmobiliaria conlleva riesgos de mercado, de ejecución y normativos. Se documentan en el plan de negocio, se pactan medidas de mitigación en el pacto de socios y se comunican por escrito antes del cierre. En operaciones con deuda, el capital inversor puede tener preferencia de retorno sobre el resultado.

Ejecución	Sistema constructivo propio y prefabricación en taller; el coste de obra entra en el plan como coste contratado y el constructor responde del plazo y del presupuesto.
Contagio entre operaciones	Sociedad ad hoc para cada operación, sin balance ni pasivo compartido con el grupo.
Normativo y de obsolescencia	Producto certificado Passivhaus o calificación A, alineado con la exigencia creciente de la Directiva (UE) 2024/1275.
Mercado y salida	Estrategia de salida fijada desde el primer día; banda de precios aprobada por el consejo antes de abrir la comercialización.
Información asimétrica	Due diligence en ambas direcciones, cuentas en tiempo real y auditoría externa anual.

Primera reunión bajo NDA

Confidencial, bilateral y sin compromiso. En ella exploramos encaje, órdenes de magnitud y calendario antes de cualquier movimiento formal.

LÍNEA DE INVERSIÓN

+34 935 906 074

WEB

papik.cat/es/patrimonios

CORREO

info@papik.cat

SEDE CENTRAL

Sant Cugat del Vallès

AVISO LEGAL

Este documento tiene carácter informativo general y no constituye oferta pública de inversión, recomendación de inversión ni asesoramiento financiero. Las operaciones se formalizan en vehículos privados, caso por caso, con documentación legal propia. Los resultados de una operación concreta no son indicativos de resultados futuros. PAPIK Group no es entidad regulada por la CNMV ni intermediario financiero. Toda inversión inmobiliaria conlleva riesgos, incluida la pérdida parcial o total del capital aportado. Para decisiones específicas, consulte a un asesor independiente.

Información revisada en octubre de 2026.