

Patrimonis

Patrimoni i construcció, al mateix vehicle.

Índex

01	PAPIK Group	Trajectòria, unitats de negoci i sistema constructiu
02	Patrimonis	Mandat de la divisió i tesi d'inversió
03	Mercat	Preus, oferta i producte eficient a Catalunya i l'arc metropolità
04	Estructura i governança	Gestió delegada, coinversió, vies d'entrada i vehicle ad hoc
05	Procés	Sis passos, documentació i alineament d'interessos
06	Valor i resultats	L'eficiència com a component de valoració i la primera operació
07	Condicions i contacte	Llindars d'entrada, riscos i avís legal

01

PAPIK Group

Trajectòria, unitats de negoci i sistema constructiu.

FOTOGRAFIA | K-PREMIÀ



Un constructor que respon del que signa

PAPIK Group és un constructor català especialitzat en habitatge d'alta eficiència energètica, amb seu central a Sant Cugat del Vallès i activitat a Catalunya, les Balears i Andorra des de 1994. Projecta, fabrica i construeix amb estructura pròpia, sense capa comercial entre el client i l'obra: la persona que atén el client és la mateixa que la dirigeix.

1994

Any de fundació, a Sant Cugat del Vallès

+300

Habitatges construïts i lliurats

31

Projectes actius el 2026

~30

Professionals en plantilla estable

4

Departaments: arquitectura, enginyeria, execució i postobra

9

Obres documentades públicament amb fitxa tècnica



Trenta anys d'aprendre-ho a l'obra

D'un taller de fusteria artesanal a un grup amb quatre unitats de negoci. Cada fita és verificable.



Quatre unitats de negoci, un sol equip tècnic

Les quatre unitats comparteixen oficina tècnica i taller. Patrimonis no contracta la construcció a fora: l'encarrega a la mateixa casa que la planifica.



UNITAT 01

Construcció

Habitatge unifamiliar d'alta eficiència amb el sistema Eskimohaus®, del projecte a l'entrega de claus, amb garantia decennal directa.



UNITAT 02

Rehabilitació

Diagnosi i certificació energètica, aïllament de façanes i cobertes, instal·lacions i fotovoltàica, i tramitació d'ajudes Next Generation EU.



UNITAT 03

Promoció

Promocions pròpies d'habitatge i col·laboració amb propietaris de solar, amb registre d'interès i dossier sota petició.



UNITAT 04

Patrimonis

Operacions immobiliàries amb capital de family offices i inversors privats, en gestió delegada o en coinversió dins d'un vehicle propi.



Eskimohaus®

Entramat lleuger de fusta amb panells prefabricats al taller de Castellbell. Es fabrica en entorn controlat, sense aturades per pluja, fred o calor, i es munta en sec a peu d'obra.

Per a un inversor, la conseqüència és financera abans que tècnica: amb l'estructura fabricada a casa, cost i termini deixen de dependre de subcontractes crítics, i són els dos paràmetres que més distorsionen el resultat d'una operació immobiliària.

PARÀMETRE	ESPECIFICACIÓ
Estructura	Entramat lleuger de fusta, muntants de pi C-24
Fabricació	Panells prefabricats al taller propi de Castellbell, sense subcontractació estructural
Aïllament	Cel·lulosa insuflada al mur; llana de roca a coberta i forjat sanitari
Transmitància del mur de façana	U 0,142 W/m²K
Estanquitat a l'aire	n50 ≤ 0,6 renovacions/h, verificada amb blower door al lliurament
Façana	Façana ventilada com a estàndard
Fusta	Cadena de custòdia PEFC/FSC documentada
Termini d'estructura	Quatre mesos, del taller fins a tancar aigües
Certificació	Certificable Passivhaus de sèrie; PAPIK Group és constructor certificat pel Passive House Institute (Darmstadt)

02

Patrimonis

Mandat de la divisió i tesi d'inversió.

FOTOGRAFIA | K-MOGENT



El valor es crea per la intervenció sobre l'actiu

Patrimonis canalitza capital de family offices, patrimonis familiars i inversors privats cap a operacions immobiliàries concretes, i cobreix el cicle sencer: originació, anàlisi, estructuració jurídica, execució i desinversió. Un sol interlocutor assumeix la responsabilitat immobiliària i la constructiva.

TIPOLOGIES

Sense limitar-se a un producte

Adquisició de sòl i promoció d'obra nova, residencial unifamiliar i plurifamiliar, edificis d'habitatges, residències, i rehabilitació integral o reposicionament d'immobles existents.

CRITERI DE SELECCIÓ

El perfil de retorn, no el producte

Operacions on el valor surt de la intervenció i no de l'evolució general del mercat, amb horitzó definit i estratègia de sortida fixada des del primer dia.

ÀMBIT

Catalunya, Balears i Andorra

Eix natural a l'arc metropolità de Barcelona: Vallès Occidental, Maresme, Garraf i Baix Llobregat. Casos puntuals a la resta del territori quan l'operació ho justifica.

PERFILS DE SOCI

Family offices

Patrimonis familiars

Inversors privats

Propietaris de solar o edifici

Inversors institucionals en coinversió

La distància entre qui promet un cost i qui l'executa

La gestió d'operacions immobiliàries l'ocupen majoritàriament gestors que originen, estructuren i després subcontracten l'obra. Patrimonis neix per tancar aquesta distància.

MODEL HABITUAL

Gestor més constructora externa

Qui formula el pla de negoci no és qui l'ha de complir. El cost d'obra entra al pla com a estimació, i qualsevol desviació de cost o de termini recau sobre el capital de l'inversor.

MODEL PAPIK GROUP

Qui estructura, construeix

El grup projecta, fabrica i construeix amb estructura pròpia. El cost d'obra entra al pla de negoci com a cost contractat, i del termini i del pressupost en respon la mateixa entitat que signa l'operació.

«El que costa trobar és algú que assumeixi també l'execució i respongui del cost i del termini amb la seva pròpia estructura.»

PAPIK FISAS MORENO | CEO DE PAPIK GROUP

03

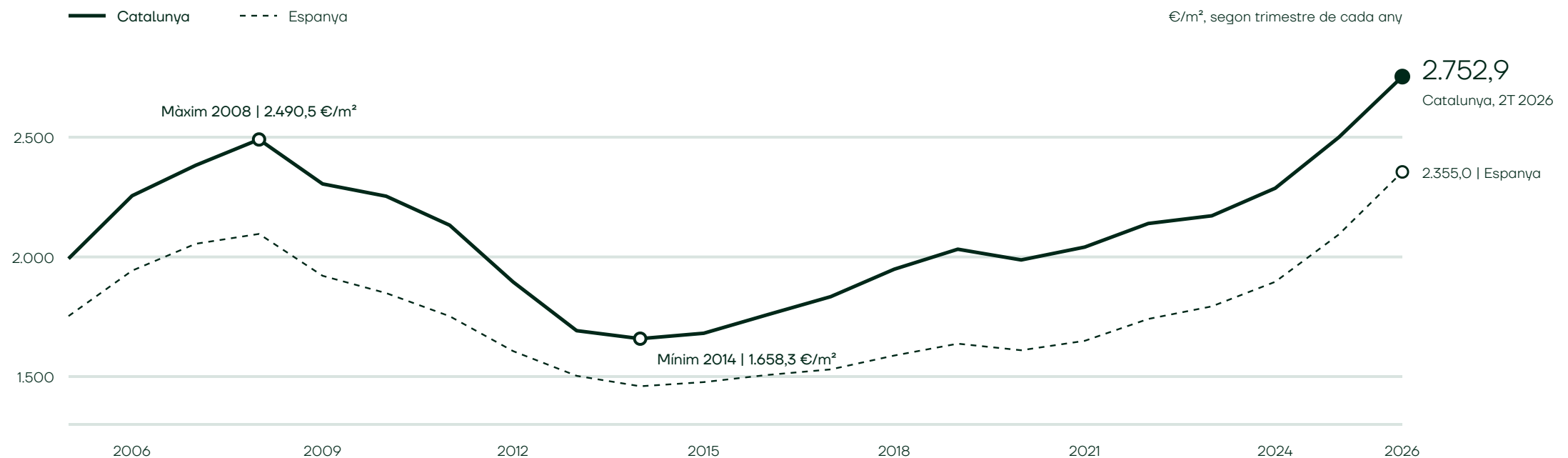
Mercat

Preus, oferta i producte eficient a Catalunya i l'arc metropolità.



Preus per sobre del màxim anterior

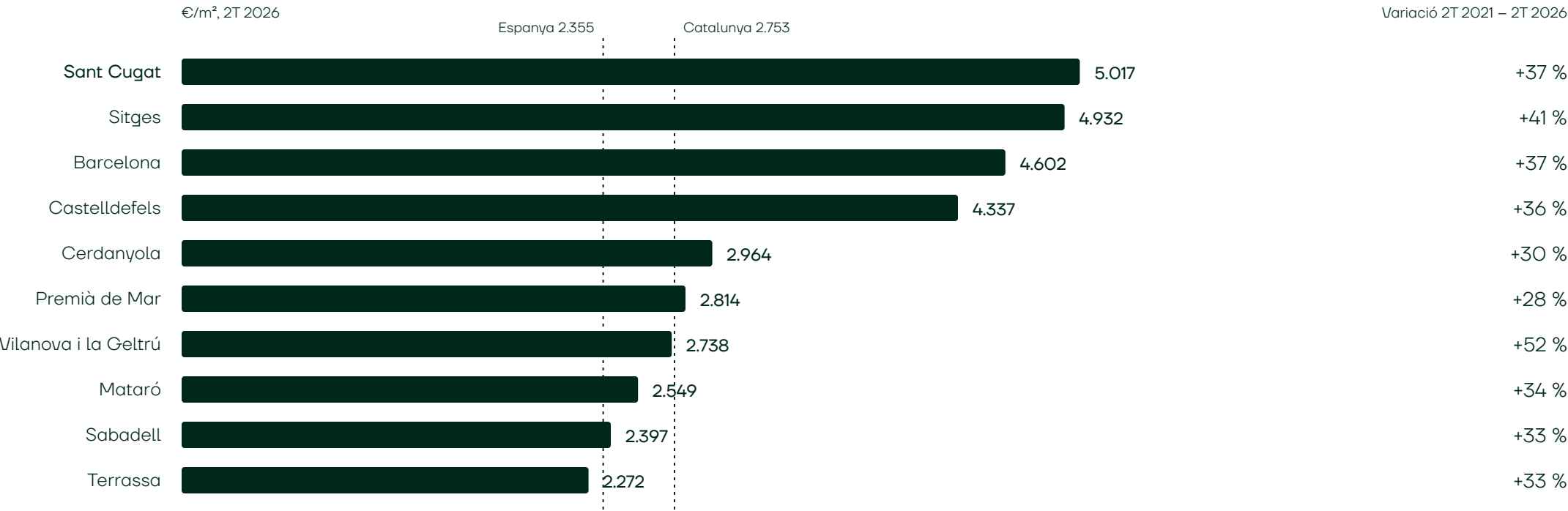
El valor taxat mitjà de l'habitatge lliure a Catalunya és de 2.752,9 €/m² al segon trimestre de 2026, un 10,1% més que un any abans i un 10,5% per sobre del màxim nominal de 2008. En termes reals, el preu a Espanya encara és un 12 % inferior al màxim de 2007.



Fonts: Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana, valor taxat de l'habitatge lliure (taula 1), segon trimestre de cada any; Banc d'Espanya, presentació de l'Informe Anual 2025 (juny de 2026), preu real de l'habitatge.

L'arc metropolità, municipi a municipi

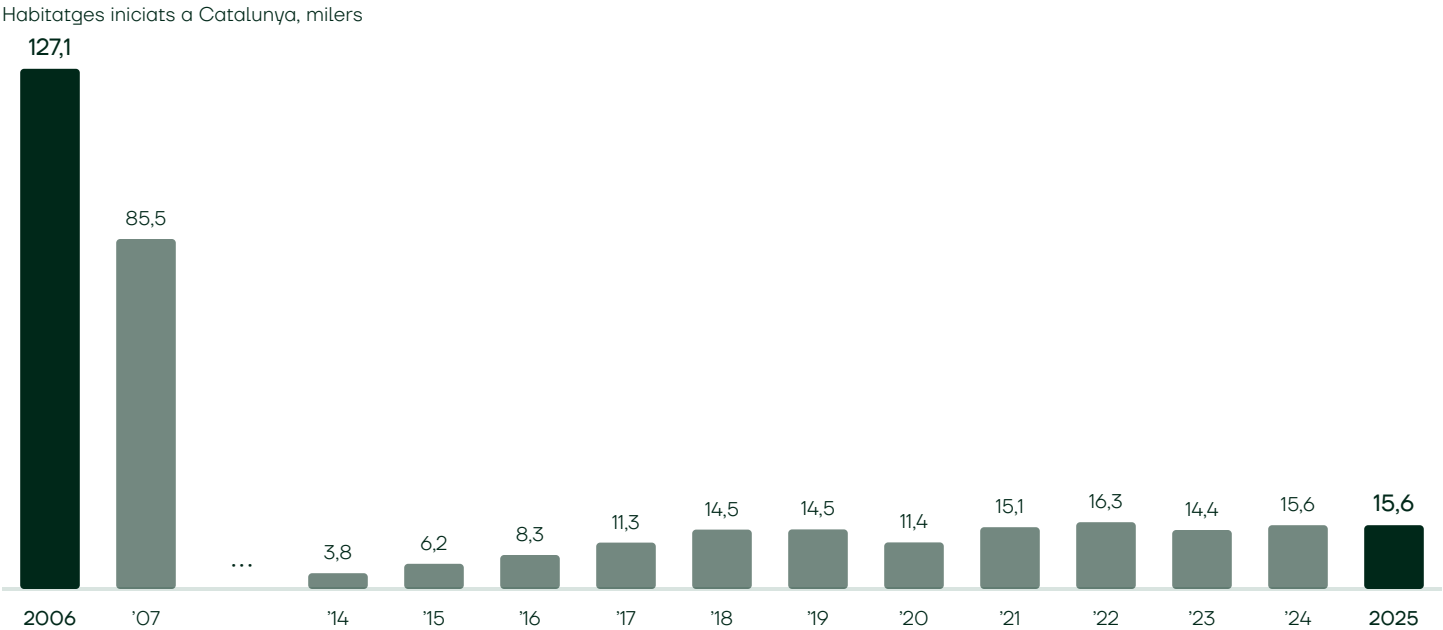
Sant Cugat ja supera Barcelona en valor taxat, i l'habitatge de menys de cinc anys hi cotitza un 14 % per sobre de l'usat (a Barcelona, un 11%). Els deu municipis de la selecció han pujat entre un 28 % i un 52 % en cinc anys.



Font: Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana, valor taxat de l'habitatge lliure per municipis de més de 25.000 habitants (taula 4), 2T 2026 i 2T 2021. Selecció de municipis de l'àmbit d'operació de Patrimonis.

L'oferta nova, el coll d'ampolla

A Catalunya es van iniciar 15.589 habitatges el 2025, un 88 % menys que el 2006. A Espanya, des de 2021 les llars creixen més de pressa que l'oferta d'habitatge nou.



PRODUCTIVITAT

La productivitat de la construcció ha caigut més d'un 20 % des de 1995, amb escassa adopció de la construcció industrialitzada.

LECTURA PER A L'INVERSOR

El Banc d'Espanya assenyala la construcció industrialitzada com a via per augmentar la productivitat del sector. És el model d'Eskimohaus®.

Fonts: Idescat i Departament de Territori, Habitatge i Transició Ecològica, habitatges iniciats (visats dels col·legis d'aparelladors); Banc d'Espanya, presentació de l'Informe Anual 2025 (juny de 2026) i intervenció pública de novembre de 2024.

El producte eficient és escàs

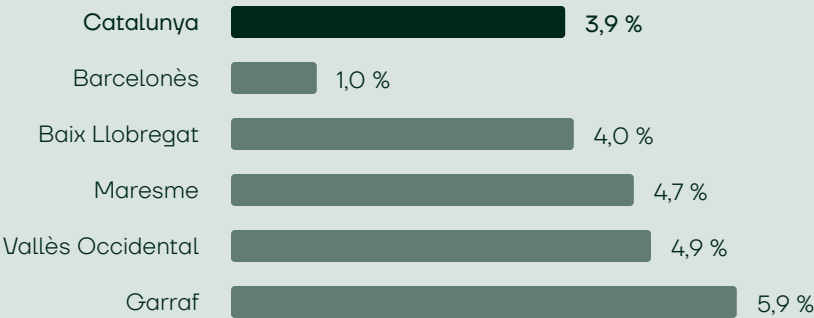
Només el 3,9 % dels certificats energètics residencials vigents a Catalunya són A o B. Al Barcelonès, l'1,0 %. Més de la meitat del parc certificat és E.

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



1.226.896 certificats residencials vigents, per qualificació de consum d'energia primària no renovable

CERTIFICATS A O B, PER COMARCA



PER QUÈ IMPORTA

L'habitatge amb qualificació A o B és una fracció petita del parc de l'arc metropolità, i al Barcelonès és gairebé inexistent. És el producte que surt de les operacions de Patrimonis.

Font: elaboració pròpia a partir del registre de certificats d'eficiència energètica d'edificis de l'ICAEN (dades obertes de la Generalitat), certificats residencials registrats entre octubre de 2016 i setembre de 2026 (vigència legal de deu anys; un mateix habitatge pot tenir més d'un certificat), consulta del 2 d'octubre de 2026.

Capital cap a l'immobiliari, també el privat

La inversió immobiliària a Espanya va sumar 18.400 milions d'euros el 2025 i 12.034 milions el primer semestre de 2026, el millor semestre de la sèrie.

18.400

Milions d'euros invertits el 2025, un 31% més que el 2024

12.034

Milions el primer semestre de 2026, un 59% més

38%

Del semestre, al residencial en lloguer i les residències

11%

Del volum de 2025, de family offices i inversors privats

RENDIBILITAT BRUTA DEL LLOGUER, 2T 2026



ESFORÇ DEL LLOGUER A LA PROVÍNCIA DE BARCELONA

29,1%

De la renda neta de la llar destinada al lloguer mitjà

Fonts: CBRE (2025 i primer semestre de 2026); idealista, rendibilitat bruta del lloguer 2T 2026 (preu d'oferta sobre lloguer demanat, sense impostos, despeses ni finançament); Banc d'Espanya, Informe Anual 2025. Dades de mercat, no de PAPIK Group: no indiquen el resultat de cap operació.

04

Estructura i governança

Gestió delegada, coinversió, vies d'entrada i vehicle ad hoc.

FOTOGRAFIA | K-ITURBI



Dues estructures, segons qui té la propietat de l'actiu

La tria depèn del perfil de l'operació i del paper que hi vulgui tenir el patrimoni. La governança és la mateixa en tots dos casos.

	Gestió delegada	Coinversió en vehicle ad hoc
Propietat de l'actiu	De l'inversor en tot moment	De la societat constituïda només per a aquella operació
Capital de PAPIK Group	No n'aporta	N'aporta al costat del de l'inversor
Paper de PAPIK Group	Gestor i constructor	Soci, a més de projectista, constructor i gestor
Aportació de l'inversor	Capital per a l'adquisició i l'obra	Capital, o bé un solar o un edifici
Resultat	No es dilueix la propietat ni es comparteix el resultat	Es reparteix segons pacte de socis notarial

COMÚ A LES DUES

NDA, due diligence en les dues direccions, term sheet signat abans de cap moviment econòmic, taxador independent homologat, certificacions parcials, informes trimestrals i garantia decennal directa de PAPIK Group.

Tres maneres d'entrar en un vehicle, i una alternativa

El vehicle admet capital, actius o coinversió industrial. Si el que es vol és vendre, el solar es pot comprar directament.

01

CAPITAL

Inversor privat o family office

Aportació de capital a un vehicle privat ad hoc. PAPIK Group hi posa projecte, construcció amb sistema propi i gestió integral fins a la liquidació, que es fa amb venda d'unitats certificades i repartiment documentat.

02

ACTIU

Propietari de solar o edifici

El solar o l'edifici entra al vehicle com a aportació no dinerària al capital social, o per permuta notarial amb valoració de taxador homologat. Posició preferent al pacte de socis i sense avançar capital: PAPIK Group finança la part proporcional restant.

03

COINVERSIÓ

Joint venture industrial

Per a inversors institucionals i family offices. Estructura societària transparent, due diligence completa abans del tancament, control trimestral documentat i participació pròpia de PAPIK Group a l'operació.

+

ALTERNATIVA

Compra directa del solar

Si el solar interessa a la cartera de promocions, PAPIK Group pot fer una oferta de compra. El propietari cobra el preu íntegre a l'escriptura i no participa en el resultat posterior.

Una operació, una societat, una liquidació

En coinversió, cap operació entra al balanç ordinari de PAPIK Group. Cada vehicle té CIF, compte bancari, comptabilitat i auditor propis, i es dissol formalment quan s'ha repartit el resultat.

01

SL ad hoc

Societat limitada independent per a cada operació. No comparteix balanç ni passiu amb la resta del grup, de manera que el risc d'una operació no contamina les altres.

02

Pacte de socis notarial

Drets polítics, dret de veto i d'informació, regles de sortida i clàusules drag-along i tag-along. Redactat per advocacia mercantil externa.

03

Control del soci

Consell amb representació del soci segons percentatge. Compte del vehicle amb signatura mancomunada i moviments consultables en temps real.

04

Auditoria i tancament

Comptes anuals signats per auditor extern independent. Saldat de creditors i avals abans del repartiment, i extinció notarial amb publicació al BORME.

QUÈ REP EL SOCI

Espectura de constitució i CIF propi del vehicle

Accés directe als comptes anuals auditats

Pacte de socis amb regles clares de gestió i sortida

05

Procés

Sis passos, documentació i alineament d'interessos.

FOTOGRAFIA | K-TEN



Sis passos, sense terminis ocults

Del primer NDA a la liquidació. Un vehicle residencial unifamiliar es tanca normalment en 24 a 30 mesos des de la constitució; un edifici plurifamiliar, en 36 a 42. El calendari concret es fixa al pla de negoci i s'actualitza cada trimestre al consell.

01 NDA i primera reunió 1-2 SETMANES Acord de confidencialitat bilateral. Presentació de l'oportunitat, ordres de magnitud i encaix del soci, sense cap moviment econòmic.	02 Due diligence i term sheet 4-8 SETMANES Diligència creuada (comptes del grup; KYC/AML del soci), valoració d'actius per taxador homologat, anàlisi de mercat i term sheet vinculant.	03 Constitució del vehicle 3-6 SETMANES SL ad hoc, pacte de socis notarial, aportacions per escriptura pública i obertura del compte amb signatura mancomunada.	04 Execució 8-14 MESOS Prefabricació a Castellbell i obra amb Eskimohaus®. Certificacions parcials i informes trimestrals; visites pactades a taller i obra.	05 Comercialització 4-10 MESOS Unitats ja certificades. Banda de preus votada pel consell, informes setmanals i aval de les quantitats avançades segons la Llei 38/1999.	06 Liquidació 2-4 MESOS Comptes auditats, saldat de creditors, repartiment segons pacte i extinció notarial de la SL.
--	---	---	--	--	---

El que rep el soci a cada pas

PAS	DOCUMENTACIÓ LLIURADA	PER QUÈ IMPORTA
01 NDA	NDA bilateral signat i registrat; memoràndum d'oportunitat amb dades agregades; calendari preliminar	Cap dada sensible circula sense un marc de confiança previ
02 Due diligence	Term sheet vinculant; memòria de due diligence sobre PAPIK Group; informe de valoració; anàlisi de mercat i pla de negoci preliminar	Les regles queden per escrit abans de constituir cap societat
03 Vehicle	Escriptura de constitució i pacte de socis; certificat d'aportació; accés al compte amb signatura mancomunada	El soci sap què hi entra, què en surt i amb quines regles
04 Execució	Certificacions parcials trimestrals; informes financers i tècnics signats pel director del vehicle; visites programades	L'obra esdevé un actiu financerament traçable
05 Comercialització	Política de preus signada pel consell; informes setmanals d'activitat; ingressos visibles en temps real	El preu de sortida no es desvia del pla aprovat
06 Liquidació	Comptes anuals auditats; liquidació amb justificants de transferència; dossier as-built; acta notarial d'extinció	El tancament queda auditat i la decennal, viva

Si guanya el soci, guanya PAPIK Group

En coinversió, la rendibilitat de PAPIK Group depèn del mateix resultat que la del soci. No hi ha cap escenari en què al constructor li convingui un resultat diferent del que li convé a l'inversor.

Capital propi al vehicle. No es proposa cap coinversió en què PAPIK Group no arrisqui capital al costat del soci.

Honorari de gestió ajustat. El gruix de la rendibilitat del grup ve del resultat de l'operació, no d'un fee fix.

Mateixes regles per a tothom. El pacte aplica condicions idèntiques a soci i a PAPIK Group, en proporció a l'aportació.

Hurdle rate negociable. El soci pot pactar un retorn mínim preferent abans del repartiment proporcional.

Transparència contínua. Comptes accessibles en temps real i quadre de comandament amb actualització mensual.



06

Valor i resultats

L'eficiència com a component de valoració i la primera operació.

FOTOGRAFIA | K-IGUALADA



L'eficiència, com a component de valoració

Cada operació surt amb producte certificat Passivhaus o amb qualificació energètica A. La certificació respon a la valoració i a la liquiditat de sortida de l'actiu.

9,7%

Sobrepreu mitjà de venda d'un habitatge A o B davant d'un de comparable F o G

18,3%

Diferència màxima registrada, l'any 2022

~19,5%

Diferència en habitatge aïllat

15–25%

Revalorització estimada d'un habitatge A davant d'un E o F al mercat secundari

Risc normatiu. La Directiva (UE) 2024/1275 obliga els estats a reduir el consum mitjà del parc residencial i a concentrar més de la meitat de l'esforç en el 43 % d'edificis menys eficients. Un actiu de consum gairebé nul no arrossega aquesta obsolescència.

Cost d'explotació. Queda en bona part desacoblat del preu de l'energia: en lloguer determina la renda neta i en venda entra a la negociació del comprador. Per a un patrimoni amb horitzó llarg, és cobertura.

Fonts: Banc d'Espanya, Documento Ocasional 2508 (2025), sobre més d'un milió de compravendes (9,7%, 18,3%, 19,5%); Sociedad de Tasación i Idealista Data (15–25%); Directiva (UE) 2024/1275, d'eficiència energètica dels edificis.

Set habitatges al Maresme, de l'adquisició al lliurament en onze mesos

Gestió delegada per encàrrec d'un inversor patrimonial. Edifici antic al nucli urbà d'un municipi del Maresme, amb l'estructura en bon estat i necessitat de rehabilitació integral, reconfigurat en set habitatges.

11

Mesos de l'adquisició al lliurament; catorze des de l'originació

JULIOL 2025

Originació de l'oportunitat per part de PAPIK Group.

~70%

Inversió en rehabilitació respecte del preu d'adquisició

OCTUBRE 2025

Adquisició formalitzada la primera setmana del mes.

~2,7_x

Valoració de mercat del conjunt sobre el capital invertit, abans d'impostos i despeses

SETEMBRE 2026

Lliurament. La divisió horitzontal queda oberta: venda unitària, venda en bloc o lloguer.

~170%

Creació de valor bruta

Xifres expressades en ràtios; els imports de l'operació són confidencials. Els resultats d'una operació concreta no són indicatius de resultats futurs.

07

Condicions i contacte

Llindars d'entrada, riscos i avís legal.

FOTOGRAFIA | ARBÓÇ



Condicions d'entrada

APORTACIÓ MÍNIMA ORIENTATIVA

250.000 € o 500 m² de sostre

250.000 € en capital líquid, o 500 m² de sostre edificable en aportació de solar. Operacions per sota d'aquest llinar es valoren puntualment segons el perfil.

INFORMACIÓ DURANT LA VIDA DEL VEHICLE

Seguiment i comptes auditats

Tauler de seguiment d'obra amb credencials individuals, informes financers trimestrals, comptes anuals auditats i reunions de consell pactades.

FÓRMULA D'ENTRADA

Societat patrimonial o family office

Habitualment a través d'una societat patrimonial o family office. PAPIK Group lliura tota la documentació societària a l'assessor fiscal del soci abans del tancament.

ÀMBIT GEOGRÀFIC

Arc metropolità de Barcelona

Vallès Occidental, Maresme, Garraf i Baix Llobregat com a eix principal (Sant Cugat, Bellaterra, Matadepera, Sant Andreu de Llavaneres, Tiana, Sitges i Vilanova). Resta de Catalunya, Balears i Andorra, cas per cas.

DURADA DEL VEHICLE

24–30 o 36–42 mesos

24 a 30 mesos en residencial unifamiliar; 36 a 42 mesos en edifici plurifamiliar, de la constitució a la liquidació.

NATURALESA DE L'OPERACIÓ

Acord bilateral i privat

Acord bilateral i privat entre les parts. No hi ha captació pública ni instruments negociables.

Riscos documentats abans del tancament

Tota operació immobiliària comporta riscos de mercat, d'execució i normatius. Es documenten al pla de negoci, s'hi pacten mesures de mitigació al pacte de socis i es comuniquen per escrit abans del tancament. En operacions amb deute, el capital inversor pot tenir preferència de retorn sobre el resultat.

Execució	Sistema constructiu propi i prefabricació en taller; el cost d'obra entra al pla com a cost contractat i el constructor respon del termini i del pressupost.
Contagi entre operacions	Societat ad hoc per a cada operació, sense balanç ni passiu compartit amb el grup.
Normatiu i d'obsolescència	Producte certificat Passivhaus o qualificació A, alineat amb l'exigència creixent de la Directiva (UE) 2024/1275.
Mercat i sortida	Estratègia de sortida fixada des del primer dia; banda de preus aprovada pel consell abans d'obrir la comercialització.
Informació asimètrica	Due diligence en les dues direccions, comptes en temps real i auditoria externa anual.

Primera reunió sota NDA

Confidencial, bilateral i sense compromís. Hi explorem encaix, ordres de magnitud i calendari abans de cap moviment formal.

LÍNIA D'INVERSIÓ

+34 935 906 074

WEB

papik.cat/patrimonis

CORREU

info@papik.cat

SEU CENTRAL

Sant Cugat del Vallès

AVÍS LEGAL

Aquest document té caràcter informatiu general i no constitueix oferta pública d'inversió, recomanació d'inversió ni assessorament financer. Les operacions es formalitzen en vehicles privats, cas per cas, amb documentació legal pròpia. Els resultats d'una operació concreta no són indicatius de resultats futurs. PAPIK Group no és entitat regulada per la CNMV ni intermediari financer. Tota inversió immobiliària comporta riscos, inclosa la pèrdua parcial o total del capital aportat. Per a decisions específiques, consulti un assessor independent.

Informació revisada l'octubre de 2026.