

The Colliers logo is located in the top right corner. It consists of the word "Colliers" in a white serif font, centered within a dark blue rounded rectangle. Below the rectangle is a horizontal bar with three segments of color: yellow, red, and blue from left to right.

Colliers

INFORME

# Healthcare España

Marzo 2025

# Healthcare España

## La Era Senior

Tras un período de desaceleración moderada, el sector Healthcare se está preparando para un fuerte crecimiento en 2025, impulsado por un entorno macroeconómico más favorable, la consolidación de tendencias emergentes diseñadas para abordar los desafíos en el contexto de los desequilibrios entre la oferta y la demanda, y la entrada de nuevos players atraídos por la resiliencia y las características anticíclicas del sector.

Este impulso positivo ya se refleja en el aumento del volumen de inversión, y se espera que el sector cierre el primer trimestre del año con una inversión agregada de 180M€. De la misma manera, el sector ya ha comenzado a experimentar una ligera compresión de yields, lo que refleja una mejora de las perspectivas a nivel inversión.

A pesar de este panorama positivo, el sector sigue en vías de consolidación, con un potencial significativo sin explotar. Cada asset class (residencias, hospitales y senior living) presenta sus propios desafíos y la recuperación final del sector dependerá de la capacidad de los inversores y operadores para identificar tendencias emergentes e implementar soluciones innovadoras que aborden la creciente demanda. Aquellos que puedan capitalizar eficazmente estas oportunidades se encontrarán en una posición privilegiada para beneficiarse de un sector en el que está todo por hacer.



**Laura Díaz**  
Director  
Healthcare



**Alberto Díaz**  
Managing Director  
Capital Markets



FOCO EN

# Contexto del mercado de las residencias de ancianos

La entrada de múltiples operadores internacionales, predominantemente franceses (DomusVi, Emeis, Colisée), ha impulsado de forma significativa la profesionalización y consolidación del mercado español de residencias.

Desde la entrada, el sector ha presenciado una expansión sostenida del volumen de camas, que han aumentado en c.22k camas (c.6%), resultando en una oferta total de c.399k camas. Asimismo, el número de camas en pipeline asciende a c.47k unidades; oferta insuficiente para satisfacer la creciente demanda. En 2024, el ratio de cobertura española se situó en 4,02, por debajo de la tasa recomendada por la OMS de 5,0, lo que se traduce en un déficit estimado de c.100k camas.

No obstante, 2 factores marcarán las proyecciones futuras:

- **El pipeline de residencias se ha paralizado**, debido al complejo contexto macroeconómico que ha reducido el volumen de inversión en nuevos proyectos de residencias.
- **Aumento del envejecimiento de la población senior**, en particular de la generación del baby boom, que alcanzará su máximo en la próxima década (+1,7M de senior en 2030).

Para 2030, se prevé un ratio de cobertura de 3,84, que se traduce en un déficit de c.134k camas conforme las recomendaciones de la OMS.

Por lo tanto, para mantener en 2030 el actual ratio de cobertura (4,02), en los tres próximos años se deben desarrollar c.20k camas con una inversión anual de c.750M€ y un ritmo anual de 68 proyectos de 100 camas cada uno<sup>(1)</sup>.

Nota <sup>(1)</sup> Proyección de 3 años para la apertura de una residencia desde el anuncio de la inversión, cuya estimación es de c.110k€/cama.

**Evolución población senior y esperanza de vida**



Fuente: INE

**Evolución de camas y ratio de cobertura <sup>(1) (2)</sup>**



Fuente: Alimarket y Colliers Research.

Nota <sup>(1)</sup> Ratio de cobertura considerando la oferta de camas geriátricas operativas por cada 100 habitantes seniors (+65).

Nota <sup>(2)</sup> Las proyecciones de la oferta incluyen la ejecución de los proyectos en curso en base a su fecha de apertura prevista.





**POBLACIÓN SENIOR (+65)**

9,9M

2024



11,6M

2030F



**OFERTA DE RESIDENCIAS**

399k

2024



446k

2030F



**RATIO DE COBERTURA <sup>(1)</sup>**

4,02/100 camas

2024



3,84/100 camas

2030F

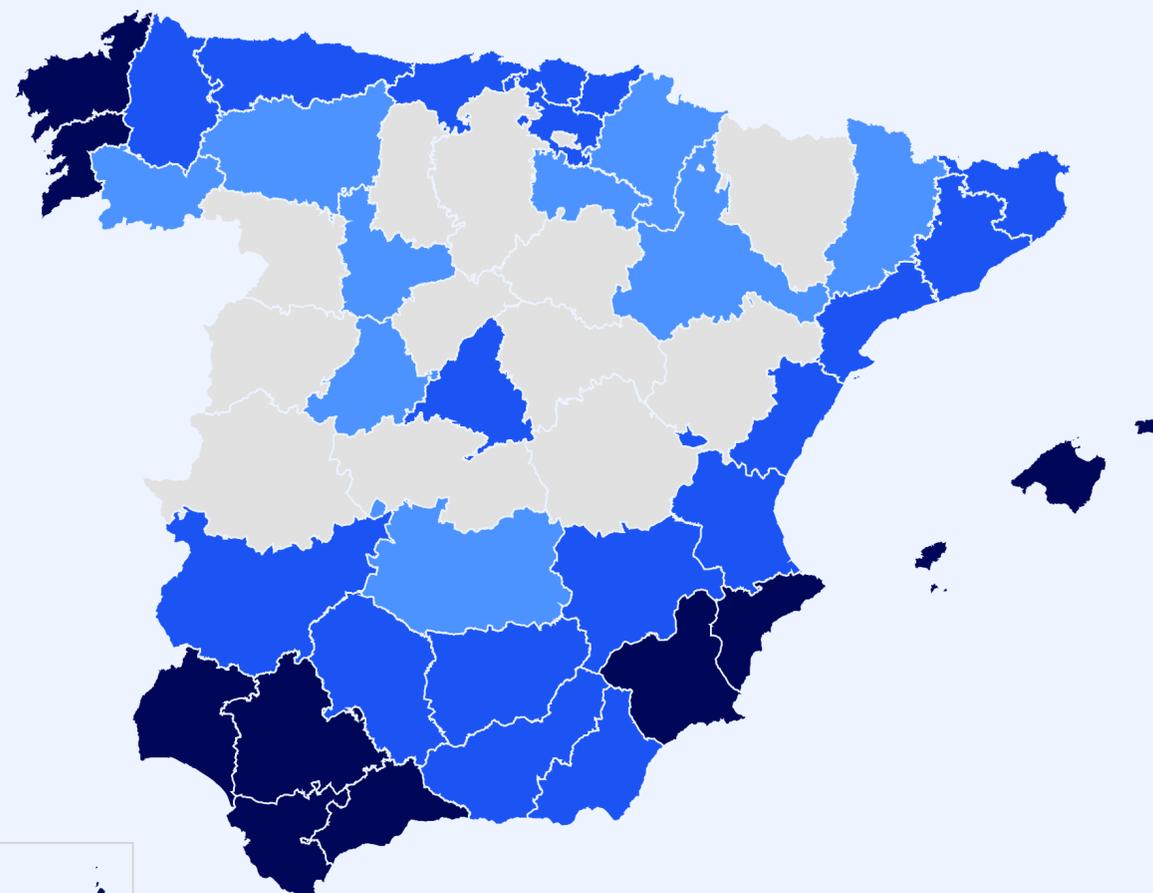
Para mantener en 2030 el ratio de cobertura de 2024, es necesario el desarrollo, en los 3 próximos años, de c.20.000 nuevas camas a razón de 68 residencias y 750M€ de inversión al año.

Fuente: INE, Alimarket y Colliers Research.

Nota <sup>(1)</sup> Ratio de cobertura considerando la oferta de camas geriátricas operativas por cada 100 habitantes seniors (+65).



**Ratio de cobertura 2024 (camas geriátricas cada 100 habitantes +65 años)**



Menor que 3,0
  Mayor que 3,0 y menor que 5,0
  Mayor que 5,0 y menor que 7,0
  Mayor que 7,0

Fuente: Alimarket e INE 2024

FOCO EN

# Transacciones residencias

## Transacciones relevantes yielding



### Sanitas Mirasierra (Q1 - 2025)

Un inversor privado ha adquirido una residencia prime en Madrid, operada por Sanitas, con 123 camas. La residencia ha establecido un nuevo récord de mercado en el precio de transacción unitario por cama.

### Portfolio Pluto (Q3 - 2024)

Romano Senior ha formalizado la adquisición de un portfolio de DomusVi por c.92M€, mediante un acuerdo de S&LB. El portfolio incluye 11 residencias que agregan 1.414 camas.



### Portfolio Velazquez (Q2 - 2024)

Romano Senior ha adquirido 4 residencias con una capacidad de 608 camas a Grupo Emeis, que únicamente operará dos centros. Las residencias restantes han sido arrendadas a otros operadores del sector como política de diversificación de riesgo.

### Portfolio Wellder (Q2 - 2024)

Wellder ha adquirido a diferentes operadores 4 residencias ubicadas en España por c.45M€. El portfolio consta de 561 camas, distribuidas en 2 activos yielding y 2 proyectos greenfield.

## Transacciones relevantes greenfield

### Sanitas Málaga (Q1 - 2025)

Sanitas ha anunciado un proyecto de una residencia de 100 camas en Málaga, con apertura en 2027. Situado en una ubicación estratégica junto al Hospital Carlos Haya, el proyecto constará de 86 habitaciones (84% individuales) distribuidas en 6.117 m<sup>2</sup> de superficie construida.

### Sanitas Córdoba (Q4 - 2024)

Sanitas Mayores ha anunciado el desarrollo de un centro multidisciplinar, que incluirá una residencia de 120 camas, un centro médico y una clínica dental. Este proyecto, que supone su expansión en Andalucía, está previsto que entre en funcionamiento en 2027 y supondrá una inversión total de c.25M€.

### Caser Bormujos (Q3 - 2024)

Con una inversión de c.17M€, Caser continua con su ambicioso plan de expansión. Tras haber adquirido ya dos residencias en Cataluña, Caser tiene previsto la inauguración de una residencia de 150 camas en 2025 en la provincia de Sevilla.

## Inversión 2024 - Q1 2025

En 2024, el mercado español de residencias ha alcanzado una inversión de c.317M€<sup>(1)</sup>. Sin embargo, las perspectivas para 2025 son significativamente más optimistas, debido al panorama macroeconómico más favorable en comparación con años anteriores. En el Q1 2025 ya se han producido dos operaciones de inversión relevantes, ambas con Sanitas Mayores como operador.

317M€

Inversión 2024<sup>(1)</sup>

87M€

Inversión Q1 2025<sup>(2)</sup>

5,25%

Prime yield

Fecha	Transacción	Activos	Camas	Estado	Comprador/promotor	Volumen
25Q1	Sanitas Málaga	1	100	Greenfield	n.a.	n.a.
25Q1	Sanitas Mirasierra	1	123	Yielding	n.a.	n.a.
24Q4	Sanitas Córdoba	1	120	Greenfield	Sanitas	n.a.
24Q3	Portfolio Novallar	2	286	Yielding	Caser Residencial	n.a.
24Q3	Casa Badina	1	136	Yielding	Wellder	c.12M€
24Q3	Portfolio Pluto	11	1.414	Yielding <sup>(3)</sup>	Romano Senior	c.92M€
24Q3	Caser Bormujos	1	150	Greenfield	Caser Residencial	c.17M€
24Q2	Portfolio Wellder	4	561	Yielding <sup>(3)</sup>	Wellder	c.45M€
24Q2	Portfolio Velazquez	4	608	Yielding	Romano Senior	c.50M€

■ Transacción Colliers

Nota<sup>(1)</sup> El volumen de inversión tiene en cuenta las operaciones cerradas en 2024.

Nota<sup>(2)</sup> El volumen de inversión tiene en cuenta las operaciones cerradas y las operaciones que Colliers espera cerrar antes de finalizar el Q1 2025.

Nota<sup>(3)</sup> El portfolio de Pluto y Wellder incluyen activos yielding y proyectos greenfield.

FOCO EN

# Contexto del mercado hospitalario

En los últimos años, en España se ha producido un proceso de democratización del seguro privado que ha resultado en un incremento sustancial del número de pólizas de seguro. Desde 2018, el número de habitantes con algún tipo de cobertura ha experimentado un crecimiento interanual del 3% (CAGR<sub>18-24</sub>) hasta alcanzar los c.12,6M, representando a día de hoy c.26% de la población total.

Esta democratización del seguro privado ha sido impulsada principalmente por tres factores:

- **Envejecimiento poblacional** (+1,7M seniors en 2030) e incremento de la esperanza de vida (+1 año en 2030).
- **Saturación del sistema público** con listas de esperas para la atención sanitaria (+60% vs 2012) y cirugías (+79% vs 2012).
- **Consolidación de los seguros privados como parte del salario en especie** (+10% de empresas privadas que ofrecen seguros privados frente a 2023).

En este contexto, impulsados por los vientos de cola del sector, los principales operadores hospitalarios en España han reaccionado con agilidad, implementando ambiciosas estrategias de expansión.

Para 2030, una vez ejecutado el pipeline, el ratio de cobertura de camas privadas hospitalarias se situará en un 3,83.

Por lo tanto, para mantener en 2030 el actual ratio de cobertura (4,13), en los dos próximos años se deben desarrollar c.4,3k camas hospitalarias privadas con una inversión anual de c.1,000M€ y 18 proyectos con una capacidad media de 120 camas <sup>(1)</sup>.

Nota <sup>(1)</sup> Proyección de 4 años para la apertura de un hospital desde el anuncio de la inversión, cuya estimación es de c.450k€/cama.

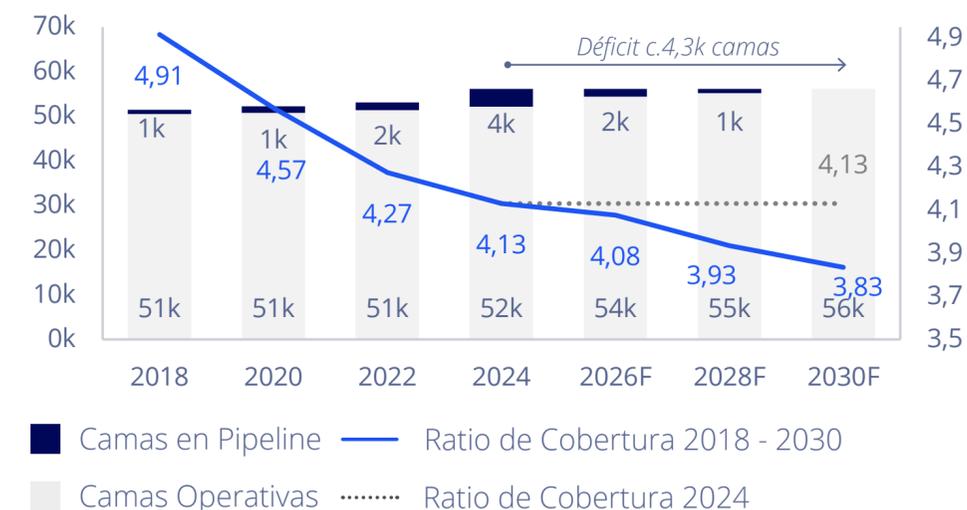
**Evolución de la población con seguro privado <sup>(1)</sup>**



Fuente: ICEA, INE y Colliers Research.

Nota <sup>(1)</sup> Proyecciones conforme al INE y criterio conservador en el crecimiento de la penetración de seguro del 1,4% (CAGR<sub>22-24</sub>).

**Evolución de camas y ratio de cobertura <sup>(1) (2)</sup>**



Fuente: Alimarket y Colliers Research.

Nota <sup>(1)</sup> Ratio de cobertura considerando la oferta de camas hospitalarias privadas operativas por cada 1.000 habitantes con seguro privado.

Nota <sup>(2)</sup> Las proyecciones de la oferta incluyen la ejecución de los proyectos en curso en base a su fecha de apertura prevista.





**POBLACIÓN CON SEGURO PRIVADO**

12,6M

2024



14,6M

2030F



**OFERTA DE CAMAS PRIVADAS**

52k

2024



56k

2030F



**RATIO DE COBERTURA <sup>(1)</sup>**

4,13/1.000 camas

2024



3,83/1.000 camas

2030F

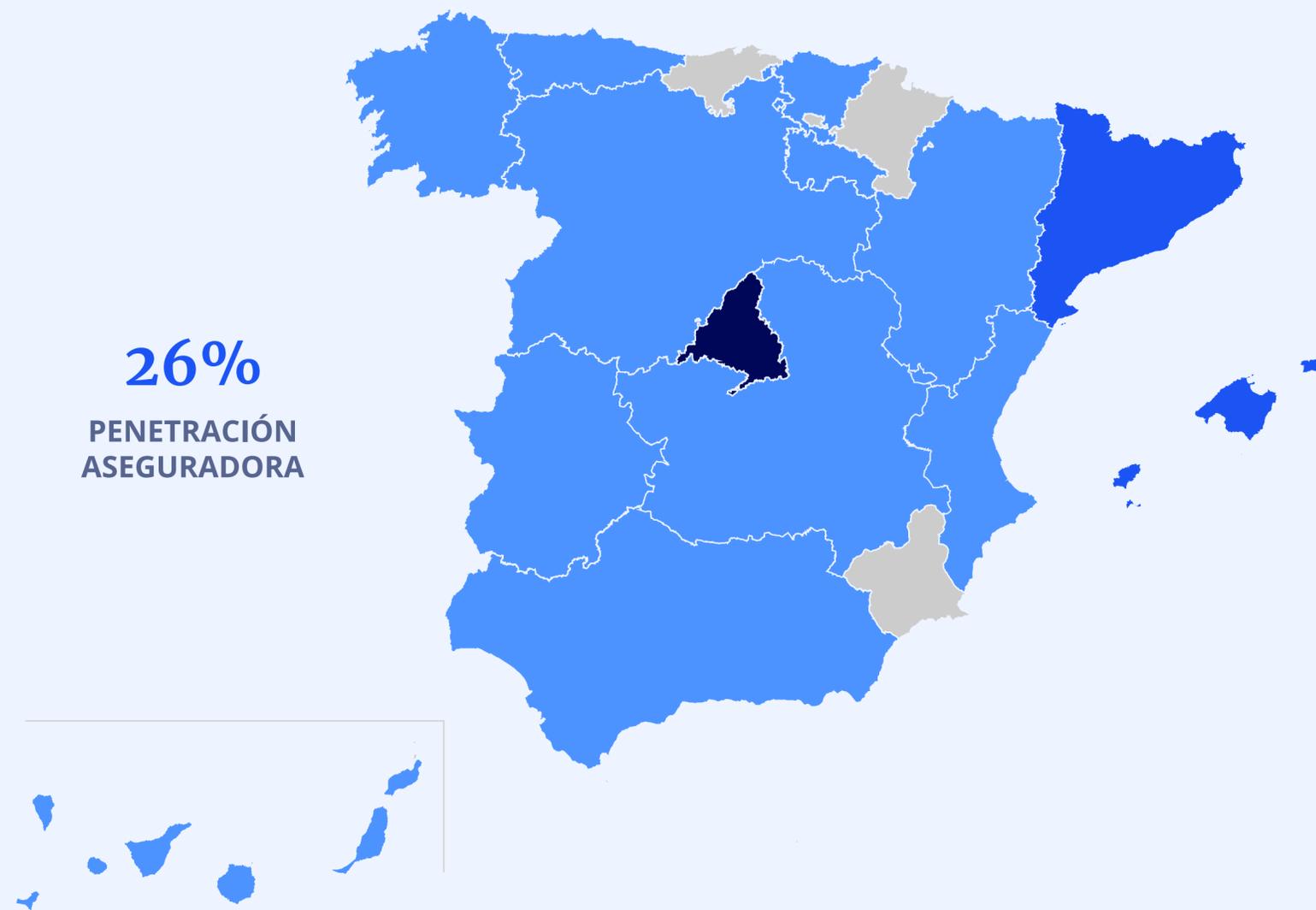
Para mantener en 2030 el ratio de cobertura de 2024, es necesario el desarrollo en los 2 próximos años de c.4.300 nuevas camas a razón de 18 hospitales y 1.000M€ de inversión al año.

Fuente: INE, Alimarket y Colliers Research.

Nota <sup>(1)</sup> Ratio de cobertura considerando la oferta de camas privadas hospitalarias operativas por cada 1.000 habitantes con seguro privado.



**Penetración del seguro privado (%)**



Mayor que 35%
  Mayor que 25% y menor que 35%
  Mayor que 15% y menor que 25%
  Menor que 15%

Fuente: ICEA 2024

FOCO EN

# Transacciones hospitalarias

Transacciones yielding relevantes

**Hospital Perpetuo Socorro (Q1 – 2025):**

Ribera Salud, controlada por el proveedor asistencial francés Vivalto Santé, ha acordado la adquisición de una red hospitalaria en Cartagena (Murcia) a partir de la compra de una participación mayoritaria tanto en la PropCo como en la OpCo. El perímetro de la operación incluye el Hospital Perpetuo Socorro, con capacidad para 200 camas, y su red asociada de policlínicas.

Transacciones greenfield relevantes

**Sanitas Hospital:**

Sanitas, división española de BUPA, se ha convertido en el player más activo debido a su plan de expansión en el sector hospitalario. Además de Sanitas Valdebebas, anunciado en 2022 y cuya apertura está prevista para el Q1 2025, desde 2024 Sanitas ya ha comunicado 3 nuevos proyectos hospitalarios en España:

- **Sanitas Mallorca (Q1 – 2025):** La gestora Azora Capital desarrollará un proyecto greenfield de hospital en Palma de Mallorca.

- **Sanitas Arganzuela Madrid (Q4 – 2024):**

Proyecto de +110 camas en Madrid, con una inversión de 80M€ para transformar y equipar un edificio de oficinas para uso sanitario, cuyo propietario es La Finca.

- **Sanitas La Marina (Q4 – 2024):** Proyecto de hospital de 120 camas en Barcelona, con una inversión de 77M€ (50M€ destinados exclusivamente a la transformación del edificio para uso sanitario), cuyo propietario es Colonial.

Para acelerar el desarrollo de nuevos proyectos y ampliar sus servicios sociosanitarios a la población objetivo, Sanitas ha suscrito una alianza estratégica, a nivel operativo, con la aseguradora Mapfre.

**HM Sant Cugat (Q2 – 2024):**

HM Hospitales, que gestiona 3 hospitales en Cataluña, continuará su expansión con la apertura de un hospital de 100 camas con una inversión de c.50M€. Sant Cugat del Vallès, con cerca de 100k habitantes, se trata de una ubicación estratégica debido a su alto poder adquisitivo y a la escasez de instalaciones sanitarias, al sólo contar con un hospital público y otro especializado.

Inversión 2024 - Q1 25

Las transacciones hospitalarias mayoritarias se han caracterizado notablemente por dos aspectos clave.

- Tendencia hacia los proyectos greenfield, atribuible en gran medida a la escasez de grupos existentes.
- Transacciones en ubicaciones con una elevada penetración del seguro privado y alto poder adquisitivo: Madrid, Cataluña y Baleares.

174M€

Inversión 2024 <sup>(1)</sup>

93M€

Inversión Q1 2025 <sup>(2)</sup>

5,75%

Prime yield

Fecha	Transacción	Localización	Camas	Estado	Operador	Volumen
25Q1	H. Sanitas Mallorca	Palma	n.a.	Greenfield	Sanitas	n.a.
25Q1	Confidencial	Madrid	n.a.	Brownfield	n.a.	n.a.
25Q1	H. Perpetuo Socorro	Murcia	200	Yielding	Ribera Salud	n.a.
24Q4	H. Sanitas Arganzuela	Madrid	110	Greenfield	Sanitas	c.52M€
24Q4	H. Sanitas La Marina	Barcelona	120	Greenfield	Sanitas	c.50M€
24Q3	H. Recoletas Marbella	Marbella	20	Yielding	Recoletas	n.a.
24Q2	H. HM Sant Cugat	Sant Cugat	100	Greenfield	HM Hospitales	c.50M€

■ Transacción Colliers

Nota <sup>(1)</sup> El volumen de inversión tiene en cuenta las operaciones cerradas en 2024.

Nota <sup>(2)</sup> El volumen de inversión tiene en cuenta las operaciones cerradas y las operaciones que Colliers espera cerrar antes de finalizar el Q1 2025.

FOCO EN

# Contexto del mercado senior living

El Senior Living es un asset class caracterizado por su desarrollo desigual a nivel mundial. En países como EE.UU., Reino Unido, o Francia, operadores con experiencia gestionan amplios portafolios. Mientras, los países del sur de Europa se caracterizan por la falta de consolidación de este sector.

En España, el senior living está orientado a personas seniors extranjeras que ven en España un destino prime para su jubilación, gracias a su excepcional calidad de vida, asequible coste y rica oferta gastronómica y de actividades. Este segmento poblacional, que ha crecido a un ritmo anual de c.5% (CAGR<sub>18-24</sub>), se prevé que se eleve desde los actuales c.316k seniors europeos a los c.415k en 2030.

Este modelo residencial pionero para seniors dispone de una presencia limitada (c.4k unidades yielding), a pesar de su potencial para posicionar la costa mediterránea como una referencia a nivel mundial. Sin embargo, en los últimos años se han anunciado múltiples iniciativas para su desarrollo, proyectando que la oferta actual se duplique en 2030 hasta alcanzar los c.8k apartamentos. No obstante, esta oferta residencial es limitada en comparación a la demanda potencial futura.

Ahora bien, el compromiso de acometer nuevos proyectos no se ha trasladado en el desarrollo de proyectos concretos, debido principalmente a:

- **La falta de producto comparable** en términos de i) concepto (Coastal Village, Urban Apartments, y Luxury Lifestyle), ii) población objetivo (nacional, extranjera), y iii) modelo de negocio (BTR, BTS y usufructo).
- **La ausencia de gestoras especializadas** que comprendan las demandas específicas de la población objetivo para este asset class.

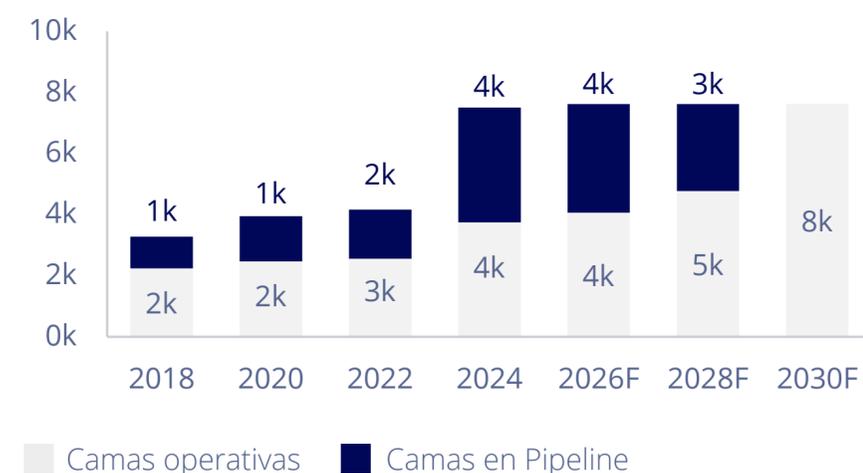
**Evolución de la población senior europea (65-84 años) <sup>(1)</sup>**



Fuente: INE.

Nota <sup>(1)</sup> Población senior europea en 2030 estimada conforme al crecimiento en el intervalo 2018-2024 (c.5% CAGR<sub>18-24</sub>) y proyecciones demográficas.

**Evolución oferta de camas <sup>(1)</sup>**



Fuente: Alimarket y Colliers Research.

Nota <sup>(1)</sup> Pipeline de camas estimado en base a la fecha de apertura prevista.





**POBLACIÓN EUROPEA SENIOR (65-84)**

**316k**

2024



**415k**

2030F



**OFERTA DE CAMAS DE SENIOR LIVING**

**4k**

2024



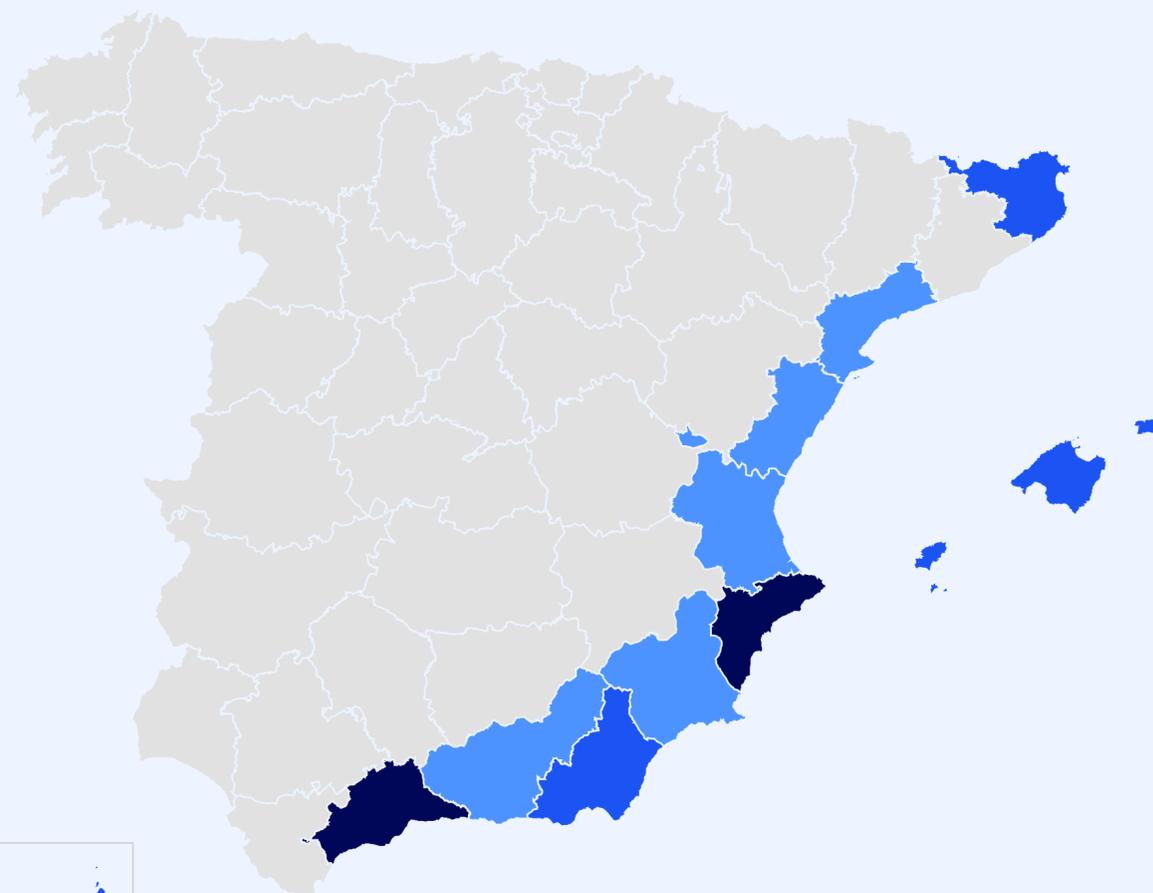
**8k**

2030F

Fuente: INE, Alimarket y Colliers Research.



**Población europea senior (+65-84 seniors europeos por cada 1.000 habitantes)**



■ Mayor que 20   ■ Mayor que 10 y menor que 20   ■ Mayor que 5 y menor que 10   ■ Menor que 5

Fuente: INE 2024

FOCO EN

# Transacciones senior living

## Senior living Joint Ventures

A pesar de los diversos anuncios de JV para el desarrollo de conceptos de Senior Living en los últimos años, la mayoría de estos esfuerzos aún no se han traducido en compromisos de inversión real. Este fenómeno se debe principalmente a la dificultad de los inversores para levantar capital en un mercado aun no consolidado, intensificado por la escasez de operadores especializados.

JV	Año	Descripción
	2024	Eurofund Group ha suscrito un acuerdo de JV con un socio de equity para invertir c.110M€ en dos proyectos en la Costa del Sol, que contarán con c.280 apartamentos.
	2024	Neinor Homes (20%) y Octopus RE (80%) han constituido una JV para invertir c.200M€ en el mercado de senior living, con un público objetivo de personas senior independientes con un rango de edad de 60 a 80 años.
	2024	Grupo Gimeno ha firmado una alianza con White Investing, Topcal Investments y Mozaic AM para invertir c.100M€ en ubicaciones costeras. Su primer proyecto, en Benidorm, se inaugurará en 2026.
	2024	ASG Homes y Caser han desarrollado su propio operador, Olife Living & Share. La JV se centrará en ubicaciones costeras a través de un modelo de BTR, desarrollando 700 apartamentos con una inversión de c.200M€.
	2022	Layetana Living y PineBridge han abierto su primer senior living, El Encinar. Se trata de una JV enfocada en un público objetivo de españoles de +60 años, bajo un modelo de lujo, que actualmente busca un inversor de equity para continuar con su expansión.
	2022	King Street y Apanemi Invest han suscrito una JV para desarrollar 5-7 senior living de lujo. Su primer proyecto, con una inversión total de 40M€ y que proyecta 76 apartamentos, se inaugurará en el verano de 2025.

## Inversión 2024 - Q1 2025

En 2024, se han producido avances en el sector del Senior Living en España. Aunque no han sido avances significativos, los siguientes hechos han propiciado un entorno más favorable y han reforzado la confianza en el sector.

<b>50M€</b>	<b>-M€</b>	<b>+2.000</b>
Inversión 2024 <sup>(1)</sup>	Inversión Q1 2025	Nuevos apartamentos anunciados <sup>(2)</sup>

- Adquisición y reposicionamiento de Santara Senior Living por Bestinver**  
Bestinver ha adquirido el complejo Santara Resort, ubicado en Santa Pola (Alicante), con una capacidad de 180 bungalows y 20 apartamentos. El senior living, que operará bajo la marca Evoca Living, está actualmente en proceso de reforma.
- Promoción Kategora Senior Living en Mijas.**  
La promotora Kategora ha adquirido una parcela en Mijas para desarrollar su primer concepto de Senior Living, Plena Living Mijas. El proyecto, con una inversión total de unos c.25M€, prevé 110 apartamentos ubicados en amplios campos de golf y orientados a una población objetivo extranjera y con edad entre 55 y 75 años.
- Anuncio de nuevas Senior Living Joint Venture**  
A lo largo de 2024, se han producido cuatro anuncios significativos de JV en el sector del senior living. Estas JV invertirán conjuntamente +600M€ en la promoción de +2.000 apartamentos, la mayoría de los cuales se desarrollarán en ubicaciones costeras.

Nota <sup>(1)</sup> El volumen de inversión considera las operaciones cerradas y las operaciones que Colliers espera cerrar antes de que finalice el Q1 2025.

Nota <sup>(2)</sup> Estimación de los apartamentos Senior Living anunciados por las JVs presentadas en esta slide en 2024.

# Perspectivas de futuro

**El mercado sociosanitario sigue consolidándose como un sector estratégico con un alto potencial de crecimiento, impulsado por la creciente demanda y la rápida adaptación a un entorno económico desafiante.**

Como anticipábamos, las dinámicas de oferta y demanda siguen favoreciendo al sector healthcare. La demanda se mantiene al alza, impulsada por el rápido envejecimiento de la población española y la creciente necesidad de infraestructuras sanitarias. Sin embargo, la oferta, a pesar de haber experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, se ha visto mermada por el aumento de los tipos de interés y el encarecimiento de los costes de construcción, factores que han afectado la viabilidad económica de numerosos proyectos y ralentizado su consiguiente desarrollo.

Ante este escenario, en el 2025 ya se ha presenciado la implementación de estrategias que buscan reducir la presión sobre la oferta y capitalizar las potenciales oportunidades de crecimiento. Por un lado, han cobrado protagonismo estructuras de ingresos alternativas a la renta fija, que permiten a los inversores diversificar su exposición y optimizar el rendimiento de sus activos. Por otro lado, los principales operadores hospitalarios, que tradicionalmente eran propietarios del componente inmobiliario, han empezado a apoyarse en inversores especializados para agilizar su expansión y ganar flexibilidad en un entorno cada vez más exigente.

Además, la reciente estabilización de la inflación y el inicio de una ligera reducción de los tipos de interés en 2024 han contribuido a reforzar la confianza de los inversores en el sector. Este cambio en el panorama macroeconómico ha despertado el optimismo, impulsando el apetito por nuevas oportunidades de inversión.

Un claro reflejo de este creciente apetito inversor es el volumen de inversión registrado en el primer trimestre del año (Q1 2025), que se espera que alcance los 180M€, una tercera parte del volumen de inversión en el 2024, así como una cifra 10 veces superior a la del mismo período del año anterior (Q1 2024). Esta tendencia alcista se espera que se mantenga a lo largo del año gracias a la consolidación de los factores mencionados anteriormente.



# Equipo de Colliers

## Equipo Healthcare



**Laura Díaz**  
Healthcare Director | Capital Markets  
laura.diaz@colliers.com



**Alberto Díaz**  
Managing Director | Capital Markets  
alberto.diaz@colliers.com



**Felipe Hernández**  
Analyst | Capital Markets  
felipe.hernandez@colliers.com



**Álvaro González del Monte**  
Analyst | Capital Markets  
alvaro.gonzalezdelmonte@colliers.com

## Acceso al mercado local



**Pedro Valente**  
Managing Director | Colliers Portugal  
pedro.valente@colliers.com



**Carolina Pérez**  
Director | Barcelona  
carolina.perez@colliers.com



**Rafael Paz**  
Director | Valencia  
rafael.paz@colliers.com



**Íñigo Molina**  
Director | Málaga  
inigo.molina@colliers.com

## Senior Management



**Joan García**  
Managing Partner | Colliers Iberia  
joan.garcia@colliers.com

## Colliers | Transacciones Relevantes 2024/25

### SANITAS MIRASIERRA



**Madrid | 2025 Q1**  
Asesoramiento a un inversor privado especializado en Healthcare, en la adquisición de Sanitas Mirasierra y consiguiente análisis comercial y financiero. El Activo, una residencia de ancianos prime en Mirasierra operada por Sanitas Mayores, dispone de 123 camas.

### CONFIDENCIAL



**Madrid | 2025 Q1**  
Asesoramiento a un operador especializado en clínicas estéticas en la identificación y posterior adquisición de un local comercial en una ubicación prime en Madrid.  
  
La Operación pone de manifiesto la apuesta de los operadores por la medicina estética en Madrid.

### PROYECTO VELAZQUEZ



**Cataluña & Galicia | 2024 Q2**  
Asesoramiento a Romano Senior en la adquisición del Proyecto Velázquez (4 activos y 608 camas), adquirido por c.50M€. Comercialización y búsqueda de dos nuevos operadores geriátricos para los centros ubicados en Cataluña, con el objetivo de minorar el riesgo de concentración en un único operador.



Accelerating success.

## Contactos

### HEALTHCARE

**Laura Díaz**

Director

+34 625 065 934

[laura.diaz@colliers.com](mailto:laura.diaz@colliers.com)

**Felipe Hernández**

Analyst

[felipe.hernandez@colliers.com](mailto:felipe.hernandez@colliers.com)

**Álvaro González del Monte**

Analyst

[alvaro.gonzalezdelmonte@colliers.com](mailto:alvaro.gonzalezdelmonte@colliers.com)

### CAPITAL MARKETS

**Alberto Díaz**

Managing Director

+34 645 801 840

[alberto.diaz@colliers.com](mailto:alberto.diaz@colliers.com)

## Dónde estamos

### Madrid

Paseo de la Castellana, 141

Edificio Cuzco IV - 14<sup>th</sup>

Floor | 28046

T. +34 91 579 84 00

### Barcelona

Avenida Diagonal, 618

7<sup>th</sup> Floor | 08037

T. +34 93 410 26 80

### Valencia

Paseo de Ruzafa, 20

46002

T. +34 93 410 26 80

### Málaga

Plaza de la Solidaridad, 12

29006

T. +34 607 73 85 25

### Marbella

C. Negocios Tembo, Bl A,

Of 3

29602

T. +34 680 42 37 10

### Lisboa

R. Barata Salgueiro, 37

1250-165

T. +351 93 346 15 33

[www.colliers.com](http://www.colliers.com)



Copyright © 2025 Colliers International. Todos los derechos reservados. Este documento ha sido elaborado por Colliers International únicamente con fines de información general. Colliers International no ofrece garantías de ningún tipo, expresas o implícitas, con respecto a la información publicada, incluyendo, pero no limitado a, garantías de contenido, exactitud y fiabilidad. Cualquier parte interesada debe hacer sus propias averiguaciones sobre la exactitud de la información. Colliers International no se hace responsable de los términos, condiciones y/o garantías inferidos o implícitos que se deriven de este documento y no asume responsabilidad alguna por las pérdidas o daños que se deriven del mismo.