

MAZABI y Lainer formalizan con éxito la venta de seis villas de lujo en Estepona

- El precio medio de cada una oscila entre los 1,5 y los 2,3 millones
- La “joint venture” constituida por ambas empresas promueve tres proyectos residenciales desde 2015



Madrid, 5 de noviembre de 2020 – MAZABI, compañía especializada en gestión de patrimonios familiares inmobiliarios, y su socio local Lainer, con quien constituyó una *joint venture* en 2015, han cerrado la venta de seis villas de lujo en Estepona (Málaga), por un importe medio por activo que ha oscilado entre los 1,5 y los 2,3 millones de euros. Las villas se asientan en dos promociones diferentes, una desarrollada en la zona de El Paraíso y la otra en Cancelada. Ambas conforman el segundo y tercer proyecto promovido de forma conjunta por las dos empresas.

El proyecto impulsado en El Paraíso se conoce como “Light Blue” y comprende un solar con un área bruta de 5.262 m² con una edificabilidad de 1.578 m² sobre rasante. El desarrollo consiste en la construcción de cinco villas unifamiliares distribuidas entre sótano, planta baja y primera, contando con cuatro y cinco dormitorios, garaje, jardín y una piscina. Hasta ahora, ya se han vendido dos de las cinco villas, por un importe medio de 2,3 millones de euros.

Por su parte, el promovido en Cancelada se denomina “Antik Villas” y comprende un solar con un área bruta de 8.400 m² con una edificabilidad de 5.262 m². Este desarrollo consiste en la construcción de siete villas unifamiliares distribuidas entre sótano, planta baja y primera, contando con cuatro dormitorios, garaje cubierto, jardín y una piscina. En este caso, ya se han vendido cuatro de las siete villas, por un precio medio de 1,5 millones.

Las promociones de El Paraíso y Cancelada, ambas en Estepona (Málaga), están orientadas al segmento del lujo y a un perfil de comprador extranjero. Las dos conforman el segundo y tercer proyecto residencial que MAZABI ha desarrollado en alianza junto a su socio local Lainer. El primero se llevó a cabo en Marbella (Málaga), con la promoción de la urbanización “Azahar de Marbella”, que está formada por cinco edificios, 42 viviendas con vistas al mar y un complejo dotado con piscina, jardines y próximo a diferentes campos de golf.

El CEO de MAZABI, Juan Antonio Gutiérrez, ha destacado que “la evolución de las ventas durante los últimos meses ha sido muy positiva, con la mitad de las villas promovidas en Estepona ya vendidas”. “Los resultados han sido muy buenos y estamos muy interesados en seguir invirtiendo en más proyectos residenciales de lujo en la Costa del Sol, concretamente, en Marbella, Estepona y Benahavis”, ha señalado.

Las promociones de Estepona no son las únicas en las que MAZABI ha obtenido buenos resultados de ventas durante los últimos meses. La compañía también participa en una promoción en la zona de Son Quint (Palma de Mallorca), cuyas ventas ya superan el 50%. En este caso es un proyecto en asociación con el promotor especializado local, ACI Capital Privado Inmobiliario, que está formado por 62 viviendas de lujo, asentadas sobre una superficie edificable de 9.630 m².

En la actualidad, tras la adquisición en octubre de un complejo de apartamentos de lujo en Tenerife, MAZABI está estudiando nuevas oportunidades de inversión y mantiene abierto un proceso de *Due Diligence* de otras tres nuevas oportunidades en Hospitality, en una clara apuesta a largo plazo por el turismo en localizaciones prime, una de las cuales se sitúa en Málaga (las otras dos en Madrid e Islas Baleares). La previsión de la compañía es que sendas operaciones puedan formalizarse antes de que termine el presente ejercicio, apoyadas por los *family offices* habituales que invierten con MAZABI.

Sobre MAZABI “Multifamily Office” inmobiliario.

MAZABI se funda en 2009 con un patrimonio bajo gestión de 250 millones de euros y que en la actualidad gestiona unos 1.500 millones para 40 grupos familiares y 14 países.

Desde hace ya más de un año, MAZABI ha basado su estrategia en la diversificación y bajo endeudamiento realizando proyectos más de “Cash on Cash” aprovechando los bajos tipos de interés históricos que de “Valor Añadido” y con ello se enfrenta a esta crisis inesperada y muy virulenta con ciertas garantías.

Especialmente, centrado en la consolidación, diversificación y crecimiento de su Socimi SILICIUS para obtener rentas estables e inversiones nuevas nacionales e internacionales siendo algunas, objeto de incorporación a SILICIUS como “Pipeline”.

Contacto para prensa:

MAZABI (ATREVIA)

Patricia Cobo / pcobo@atrevia.com / 659 73 61 24

Carlos C. Ungría / cungria@atrevia.com / 672 44 70 65