

NOTA DE PRENSA:

Atalaya Desarrollos Urbanísticos completa el 60% de la inversión comprometida de su primer vehículo y negocia nuevas operaciones

- **La *joint venture* de Myjoja y MAZABI cierra cinco adquisiciones de suelo en los Desarrollos del Este (Los Ahijones, Los Berrocales y Valdecarros) y en San Sebastián de Los Reyes (Cerro del Baile)**

Madrid, 12 de junio de 2023. Atalaya Desarrollos Urbanísticos (ADU), sociedad dedicada al desarrollo de proyectos urbanísticos participada por MAZABI y Myjoja, ha cerrado cinco operaciones de compra de suelo en el área metropolitana de Madrid, tanto en los Desarrollos del Este (Los Ahijones, Los Berrocales y Valdecarros) como en San Sebastián de Los Reyes (Cerro del Baile).

La inversión comprometida por ADU a través de estas operaciones supone el 60% de la capacidad inversora total del vehículo (40 millones de euros), el primero que se ha constituido hasta ahora. La compañía se encuentra además en una etapa avanzada de negociación de varias operaciones adicionales, con la idea de intentar completar nuevas inversiones en los próximos meses hasta completar el total de la inversión prevista.

“Las cinco operaciones que hemos formalizado en apenas unos meses confirman el interés que tiene Atalaya Desarrollos Urbanísticos en tomar posiciones dentro del mercado del suelo y más concretamente dentro de los principales desarrollos que se están promoviendo en la Comunidad de Madrid”, explica Ignacio Bezares, *managing partner* del área Residencial de Mazabi.

Para Javier Gómez, CEO de Myjoja, *“vehículos como Atalaya Desarrollos Urbanísticos, que cuentan con equipos con amplia experiencia en la gestión y transformación de suelo, tienen un gran valor estratégico, especialmente en momentos del mercado como el actual, donde detectamos falta de financiación sobre suelo en transformación”.* *“A través de ADU estamos contribuyendo a poner en el mercado suelo apto para vivienda en alquiler (BTR) y promoción inmobiliaria (BTS), que los promotores inmobiliarios /gestores de cooperativas necesitan para cubrir la demanda existente de vivienda de obra nueva en determinadas ubicaciones”,* ha concluido el directivo de Myjoja.

Tras el éxito alcanzado en esta primera fase —en apenas un año ya se ha completado más de la mitad de la inversión—, ADU ya ha iniciado la preparación de un segundo vehículo, que lanzará una vez cerrado el primero con la idea de continuar invirtiendo en suelos en gestión. El foco de la compañía se mantendrá en ubicaciones con necesidad de suelo urbano disponible para construcción, donde haya demanda continua para

adquisición de vivienda libre (*Build to sell*) y también para alquiler (*Build to Rent*).

Dedicada al desarrollo de proyectos urbanísticos, Atalaya Desarrollos Urbanísticos se constituyó a mediados de 2022 como un vehículo de inversión participado por dos socios gestores: Myjoja Inversiones, empresa especializada en compra de suelo en gestión para su posterior transformación y venta; y MAZABI, compañía especializada en gestión de patrimonios familiares inmobiliarios. Su inversión se centra en la adquisición del suelo, urbanización y transformación, para su puesta a disposición de promotoras, constructoras y gestoras de cooperativas que quieran desarrollar en estos espacios sus proyectos de edificación.

Sobre Myjoja Inversiones

El equipo de Myjoja tiene una experiencia de más de 30 años en el sector inmobiliario y un track record que lo avala en el que destaca; la constitución de Aelca, una de las mayores promotoras de nueva generación, la compra de más de 3 millones de metros cuadrados de suelo en gestión, la adquisición de suelo finalista para más de 16.000 viviendas o el desarrollo y entrega de más de 10.000 viviendas. Especializada en el asesoramiento y gestión de suelo a Fondos y entidades financieras, está dirigida por José Juan Martín Montes y Javier Gómez Fernández.

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 1.700 millones para 40 grupos inversores y 14 países.

Desde hace años, MAZABI ha basado su estrategia en la diversificación y proyectos tanto de rentas como de “Valor Añadido” y con ello, acotar los riesgos del mercado y aprovechar posibles oportunidades en los diferentes “asset class” inmobiliarios.

Especialmente, centrado en la reestructuración, diversificación y crecimiento de su Socimi SILICIUS para obtener rentas estables y nuevas adquisiciones, siendo algunas objeto de incorporación en especie a SILICIUS como “Pipeline”.

Contacto para prensa: MAZABI (ATREVIA)

Patricia Cobo / pcobo@atrevia.com / 659736124

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