

INMOBILIARIO

Pumar: “Insur espera crecer más de un 60% hasta 2030”

ENTREVISTA RICARDO PUMAR Presidente de Grupo Insur / El grupo inmobiliario sevillano, que cumple 80 años, entra en nuevas regiones y abre la puerta a ampliar capital para “imprimir mayor velocidad” al plan estratégico.

Rebeca Arroyo. Madrid

Contar con una trayectoria de 80 años en un negocio tan cíclico como el de la promoción residencial es casi una proeza e Insur puede presumir de gesta, tras celebrar su 80 aniversario con un balance saneado y ambiciosos planes de crecimiento. La compañía nació en 1945 de la mano de dos empresarios –Prudencio Pumar, abuelo del actual presidente, y Luis Cobián– y de un arquitecto, José Galnares.

Ahora, ocho décadas después, se prepara para estrenar nuevo plan estratégico. “Hemos durado tanto porque asumimos que se trata de un negocio muy cíclico, muy intensivo en financiación y, por tanto, muy abocado a la desaparición de las compañías”, explica a EXPANSIÓN Ricardo Pumar (Sevilla, 1958), presidente ejecutivo de Insur.

El secreto de su longevidad descansa, por tanto, en su “prudencia”, un “adecuado endeudamiento” y en completar el negocio promocional con el patrimonial, menos rentable y también menos arriesgado.

“Proyectamos un plan estratégico (2026-2030) que plantea un crecimiento en todas las magnitudes de la compañía. Con el anterior plan (2021-2025) crecimos un 60% y con este esperamos crecer lo mismo o algo más”, asegura Pumar.

El directivo indica que esta mejora del negocio se espera de forma orgánica, si bien no descarta operaciones que impulsen el ritmo de crecimiento. Dentro de estas alternativas figura la posibilidad de ampliar capital, “siempre que se den las condiciones razonables”, dando entrada a un gran número de accionistas y sin descuentos. “De ser así, la operación nos permitiría imprimir una mayor velocidad al negocio”, avanza.

Pumar recuerda que el objetivo de la salida a Bolsa hace más de 40 años era dar liquidez, y lo sigue siendo. “Éramos entonces 200 accionistas, descendientes de los fundadores y de otros socios que se añadieron en una importante ampliación de capital y que habían comprado en el Bolsín (antiguas plazas de intercam-



Ricardo Pumar es desde 2005 presidente ejecutivo de Insur.

bio de acciones alternativas a los mercados oficiales)”. Aunque cotizar en Bolsa tiene “sus servidumbres” y los mercados suelen “sobrereaccionar”, la valoración de la singladura de la empresa como cotizada para Pumar es “muy positiva”. “Nos ha hecho ser mejores, más profesionales y rigurosos. Somos fervientes

creyentes del buen gobierno corporativo para crear valor a largo plazo y reforzar la confianza de los inversores”.

En un momento en el que la coinversión en promoción se ha puesto de moda, Insur cuenta con la ventaja de la experiencia, ya que sus primeras *joint venture* con cajas de ahorro se remontan a hace más

dos décadas. “Nosotros normalmente asumimos el 50% de la inversión. El alineamiento de intereses con los socios es perfecto. Cobramos unos honorarios por la gestión, pero nos importa más el negocio promotor que esos ingresos complementarios porque nos jugamos más que otros gestores que tienen menor exposi-

“El sector promotor es ahora más estable y solvente”

Rebeca Arroyo. Madrid

Ricardo Pumar es optimista de cara al futuro y considera que el sector promotor es ahora “más estable y solvente”. Desde el estallido de la burbuja inmobiliaria, la financiación es “selectiva y rigurosa” y el Banco Central Europeo ha penalizado la financiación a la promoción residencial con mayores consumos de capital.

“Se ha conseguido una disciplina de la oferta y pa-

rece que, para apoyar la construcción de vivienda, se van a suavizar los criterios por parte de las autoridades monetarias europeas”, indica.

Aclara, no obstante, que el desequilibrio entre oferta

“Los precios de la vivienda seguirán subiendo, pero de forma más moderada que en los dos últimos años”.

y demanda no es bueno a largo plazo, por lo que hay que plantear medidas para solucionarlo.

“De momento, con unas buenas perspectivas económicas, con la creación de empleo y de nuevos hogares prevista, por una parte, y con una oferta limitada, de otro lado, los precios seguirán subiendo, aunque de forma más moderada a la de los últimos dos años”, avanza.

“En nuestras ‘joint venture’ con inversores hay un perfecto alineamiento de intereses con nuestros socios”

“Nuestro objetivo es reducir los plazos de maduración en promoción y rotar las viviendas lo antes posible”

ción (de capital)”.

La compañía opera tanto en el segmento de la promoción como en la rama patrimonial. En el primer caso, se producirá un incremento significativo del negocio este año porque entregará 700 viviendas, que se concentran sobre todo en el último trimestre.

Insur tiene una cartera de 5.000 viviendas en las zonas *prime* de Andalucía y Madrid, y su intención es “rotar las promociones lo antes posible”. “Necesitamos los recursos para reponer el proceso productivo. Para ello vamos a profundizar en la industrialización y en la digitalización”.

Insur busca reducir los plazos de maduración. Por ello no entrará en suelos “con riesgos políticos”, es decir pendientes de clasificación, aunque sí en la última fase de la gestión. Además, la empresa acaba de aterrizar en la Comunidad Valenciana, con una oficina y el nombramiento de Patricia García como directora territorial en Levante.

En la actividad patrimonial, este año no entra ningún nuevo edificio en carga. Por ello, el crecimiento de la cifra de negocio prevista en este área será del 6%-7% como consecuencia de los alquileres y renovaciones.

Insur cuenta con un edificio de oficinas en La Tablas (Madrid) –Edificio Élever– y otros dos en desarrollo en Málaga –Noa y Ágora–, así como dos hoteles: el hotel Sevilla Nervión, que se vendió llave en mano en julio de 2025 a Extendam Capital Partners y Panoram Hotel Management, y el hotel Madrid Valdebebas arrendado a Dalata Hotel. “La intención es vender los activos patrimoniales una vez que demuestren su buena evolución”, apunta Pumar.

SIN ACTIVOS

Grupo Lar y Azahar lanzarán su nueva Socimi logística a cotizar

R.A. Madrid

Nueva Socimi en el mercado. GreyMile, constituida recientemente por Grupo Lar y Azahar Inversiones Capital, ha arrancado el proceso para cotizar en BME Scaleup, el mercado de BME para empresas en crecimiento, con un valor de mercado de salida de 500.000 euros.

GreyMile, cuyo asesor registrado es Armabex, está especializada en la adquisición, de forma directa o indirecta, de activos inmobiliarios de logística destinados a su explotación en régimen de arrendamiento. Actualmente, trabaja en la conformación de una cartera diversificada de naves industriales y activos logísticos situados en primeras y segundas coronas, próximos a las principales ciudades españolas.

La sociedad, constituida el pasado 17 de septiembre de 2025, prevé una salida disciplinada mediante la venta de la cartera completa a un inversor institucional, con el objetivo de maximizar el precio y la rentabilidad para los socios e inversores.

Su capital está dividido al 50% por Grupo Lar Inversiones Inmobiliarias (familia Pereda) y Azahar Inversiones Capital (de Juan Conesa).

En su documento de acceso al mercado, la Socimi explica que busca operaciones de pequeño y de mediano tamaño –menos de 20 millones de euros, aproximadamente–, generalmente fuera del alcance de los grandes inversores institucionales, priorizando “activos con precios por debajo del coste de reposición o en manos de propietarios con necesidades de refinanciación, así como activos procedentes de vehículos en desinversión”.

Consejo

José Manuel Llovet Barquero, consejero delegado de la división comercial de Grupo Lar, es el presidente de GreyMile.

María Isabel Plaza Hernández, directora financiera de Grupo Lar; Juan Manuel Macía Morilla, de Azahar Inversiones, y Carlos Fernández Herraiz, socio fundador y director de operaciones de Tritemius Capital, conforman el resto del consejo de la Socimi.