



“Hemos creado una relación profunda y de gran confianza con nuestros clientes”

Miguel Ángel Falcón. Director general de Lysander Spain

Lysander es una consultora técnica multidisciplinar fundada en Reino Unido en 2001 que lidera proyectos inmobiliarios en el Reino Unido, Europa, Oriente Medio, África y Asia. En España desde 2021, acompaña a inversores, promotores, propietarios e inquilinos, internacionales y nacionales.

Pregunta. ¿Cuáles son los servicios más valorados por sus clientes?

Respuesta. Los que más valoran son los que cubren la dirección y gestión global de los proyectos desde el inicio hasta su entrega, sobre todo project management y design&build con un precio máximo garantizado, dirigido a inversores internacionales con equipos de gestión limitados, que han de gestionar proyectos complejos y prefieren tener un único punto de interlocución y responsabilidad. Nuestros servicios de project management permiten a los inversores internacionales y locales contar con las mejores prácticas de gestión y reporting del mercado, máxima experiencia en la coordinación de los múltiples stakeholders que han de aprobar cada proyecto, y un profundo conocimiento del mercado y de cada sector. También ofrecemos servicios como cost management, design management, technical due diligence reports, feasibility studies, license management y workplace

strategy, además de tenant y landlord representation.

P. ¿A qué perfil de clientes se dirigen?

R. Los principales son inversores internacionales como AXA Investment Managers y Aberdeen y usuarios y operadores internacionales como Amazon, Iron Mountain y Microsoft, y también promotores nacionales como Grupo Lar, que trabajan para clientes internacionales, y entidades como la CNMV y el Fondo de Garantía de Depósitos, que desean conocer las mejores prácticas internacionales. Hemos creado una relación profunda y de gran confianza con nuestros clientes, cultivada durante más de dos décadas, que nos ha permitido crear un negocio recurrente que representa un porcentaje significativo de nuestra facturación. Estamos muy activos en muchos sectores, entre ellos oficinas, residencial BTR y BTS, residencias de estudiantes y residencias de ancianos, logística, retail y centros de datos.

cionarlos en el mercado. Prevemos cinco intensos años de inversión en grandes reformas de activos y estamos preparados para ser un referente en el liderazgo de esta tipología de proyectos, que requieren una planificación rigurosa y una intensa coordinación entre múltiples actores, garantizando que cada fase cumpla con los objetivos de plazo, coste, ESG y calidad previstos por el inversor.

P. ¿Cómo gestiona su equipo?

R. El equipo es nuestro principal activo. La mayoría hemos trabajado juntos durante más de veinte años, lo que nos permite combinar capacidades, experiencia, confianza y un profundo conocimiento. Tenemos programas internos de capacitación que nos mantienen actualizados y generamos lessons learned en cada proyecto. En 2019 Lysander Group lanzó la Lysander Academy, que imparte formación periódica centrada en el desarrollo profesional continuo (CPD) y, además, como parte de un grupo internacional, podemos contar con expertos de otras oficinas y creamos workshops específicos.

P. ¿Qué les diferencia de sus competidores?

R. Primero, la reputación en el mercado de unos servicios multidisciplinarios excepcionales en todo el ciclo de vida de proyectos complejos, con un profundo conocimiento de cada sector inmobiliario. Segundo, que somos un asesor de confianza y la opción preferida de numerosos inversores internacionales y clientes blue-chip. Y tercero, un equipo directivo de primera calidad, unos profesionales sénior con espíritu emprendedor y un alto nivel de retención de talento.

P. ¿Qué les aporta formar parte de un grupo internacional?

R. Una cartera de clientes internacionales recurrente, experiencia global, acceso a buenas prácticas y metodologías avanzadas. Esto nos permite abordar proyectos complejos internacionales con una visión más amplia, y ganar y retener en España clientes que valoran tanto la calidad local como los estándares internacionales.

Más información
lysander.com/es



Servicio Design&Build de obra de gran reforma de edificio de oficinas WTC4 para el fondo Corum.

P. ¿Cuáles son los mayores retos en su sector?

R. La agenda europea en materia de taxonomía va a dejar obsoletos muchos activos, y los inversores y propietarios van a tener que realizar grandes inversiones para cumplir el calendario y, además, aprovechar para mejorar su aspecto y servicios para reposi-