

“Nuestra ambición es que ConceptHomes se identifique con proyectos singulares”

ConceptHomes afronta una nueva etapa de crecimiento con proyectos residenciales en Marbella, Madrid y Oviedo, donde diseño, ubicación y experiencia de vida marcan su estrategia. Hablamos con su CEO, Javier Curto.

Pregunta. ConceptHomes está impulsando una nueva etapa de crecimiento. ¿Cómo definiría el posicionamiento actual de la compañía?

Respuesta. ConceptHomes nace con una visión muy clara: desarrollar proyectos residenciales singulares, capaces de diferenciarse por ubicación, arquitectura, diseño y calidad de vida. No buscamos crecer por volumen, sino identificar oportunidades con potencial y crear proyectos con identidad propia. Hoy estamos consolidando esa estrategia con desarrollos relevantes en Marbella, Madrid y Oviedo.

P. ¿Qué diferencia a ConceptHomes de otras promotoras residenciales?

R. Nuestra forma de entender la promoción inmobiliaria. Analizamos cada proyecto desde la perspectiva del comprador final y cuidamos especialmente el diseño, las zonas comunes y la experiencia de vivir. Piscinas, gimnasio, coworking, jardines o instalaciones deportivas han dejado de ser elementos accesorios: forman parte del producto. Queremos que cada promoción tenga personalidad y sea reconocible.

P. Marbella, Madrid y Oviedo concentran actualmente buena parte de su actividad. ¿Qué representan estos proyectos?



Javier Curto, CEO de ConceptHomes.

R. Representan perfectamente nuestra estrategia. En Marbella, la inversión en nuestros últimos proyectos desarrollados supera los 100 millones de euros. Recientemente hemos conseguido una financiación de más de 44 millones de euros con

ConceptHomes: tres ciudades, tres proyectos singulares y una misma forma de entender la promoción residencial

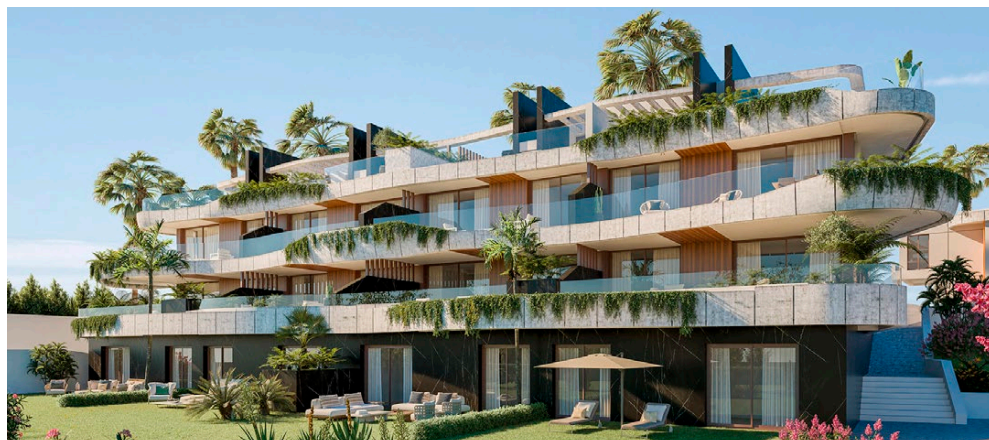
Maslow para el desarrollo de ZEW Marbella, consolidando nuestra presencia en uno de los mercados residenciales más internacionales de España. En Madrid, estamos impulsando la transformación de un edificio industrial en un proyecto residencial de 105 viviendas frente a la Quinta de Torre Arias. Y La Reserva Living, en Oviedo, contará con 123 viviendas y amplias zonas comunes. Son mercados diferentes unidos por una misma filosofía de producto.

P. ¿Qué está buscando actualmente el comprador de vivienda?

R. Cada vez exige más. Ya no valora únicamente metros cuadrados y ubicación; busca arquitectura, eficiencia, diseño, servicios y espacios que mejoren su día a día. También existe un comprador mucho más informado, que compara promociones y aprecia especialmente aquellos proyectos que ofrecen algo diferencial. El reto del promotor es anticiparse a esas expectativas.

P. ¿Cuál es la ambición de ConceptHomes para los próximos años?

R. Consolidar una compañía con presencia en los principales mercados residenciales españoles y en el ámbito internacional, manteniendo nuestra filosofía. Miami es un mercado en el que ya estamos presentes y donde queremos seguir desarrollando nuestra actividad. Queremos crecer de manera selectiva, estudiando nuevas oportunidades en ubicaciones con demanda sólida y potencial de creación de valor. Nuestra ambición es que ConceptHomes se identifique con proyectos singulares y que nuestra marca sea, cada vez más, una garantía de diseño, calidad y diferenciación.



ZEW Marbella

Más información
concepthome.es