

# Un semestre de crecimiento para Almar Consulting

La compañía especializada en el project management ha incorporado a 37 nuevos clientes en la primera mitad del año. Además, explica a Metros² cuáles son los retos a los que tienen que enfrentarse.

**A**lmar Consulting hace un balance positivo de la primera mitad del año. “Hemos logrado finalizar con éxito importantes contratos y, al mismo tiempo, hemos incorporado nuevos proyectos y clientes”, afirma José Luis Miró, presidente y CEO de Almar Consulting, quien además destaca que sus clientes tradicionales siguen confiando en ellos, lo que les ha permitido mantener la tendencia de crecimiento en número de proyectos y clientes que han experimentado en los últimos años. Miró asegura que están experimentando un notable crecimiento y diversificación en nuevas áreas como el sector logístico, centro de datos, educación, consultoría de proyectos y servicios (CPS), infraestructuras, residencial de lujo y turismo. “Este crecimiento constante se ha mantenido desde la fundación de la empresa hace doce años”, añade. Durante el primer semestre del año, han incorporado a 37 nuevos clientes, lo que les da buenas perspectivas de crecimiento para la segunda mitad del año. Esperan que el ejercicio se cierre con resultados aún mejores que los del año pasado, reflejando su capacidad para adaptarse a nuevas oportunidades y satisfacer las necesidades de sus clientes de manera continua. “Estamos muy satisfechos con los resultados obtenidos en la primera mitad del año. Nuestro crecimiento constante y la incorporación de nuevos clientes demuestran la solidez de nuestro modelo de negocio y la confianza que depositan en nosotros. Estamos preparados para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que nos depara la segunda mitad del año”, afirma el CEO.

## Expansión internacional

Por otro lado, ¿cómo está llevando a cabo Almar Consulting su estrategia de expansión internacional? La compañía está abordando nuevos proyectos que “consolidan nuestra posición internacional en el mercado”. Actualmente, gestionan la construcción y renovación de varios hoteles en Dublín y Bruselas, y llevan a cabo estudios de viabilidad y planificación para futuros desarrollos en Marruecos y Grecia. La internacionalización de sus servicios es una prioridad estratégica, y están ofreciendo soluciones a nivel global, “apoyados por la confianza de clientes que valoran nuestra experiencia y capacidad de adaptación a diferentes entornos”.

En la renovación integral del Camping Cala Pola y el Hotel Zel Costa Brava, han trabajado como *project manager* de estos establecimientos propiedad de Azora. El Hotel Zel, parte de la marca lanzada por la cadena Meliá junto con el tenista Rafael Nadal, ha sido transformado para ofrecer una experiencia de lujo en la Costa Brava. En el Camping Cala Pola, además de la gestión integral del proyecto, desarrollaron varios proyectos de arquitectura y direcciones facultativas, integrando el diseño en plena naturaleza. Por otro lado, el proyecto del Hotel Cala San Miguel consistió en la reforma integral de habitaciones y zonas comunes del hotel, transformándolo de una categoría de tres estrellas a una de cinco estrellas. “La modernización de las instalaciones y la implementación de estándares de lujo fueron claves para lograr esta ambiciosa metamorfosis, mejorando notablemente la experiencia del huésped y posicionando al hotel en un nivel superior en el mercado”, afirman.

Además, están llevando a cabo el *project management* de BEXT Vallecas, propiedad de Bext Space, que promueve un *flex living* Apartahotel compuesto por 285 apartamentos y ubicado en el Ensanche de Vallecas, en Madrid. Destaca por su icónica arquitectura, obra de Touza Arquitectos.

## Servicios en alta demanda

Almar Consulting afirma que, además de los servicios propios de *project management*, los clientes demandan consultoría (particularmente *due diligence*), servicios técnicos de adecuación de inmuebles, recepción de promociones e ingeniería. Los servicios de urbanismo y gestión de suelo son recurren-



José Luis Miró, presidente y CEO de Almar Consulting.

tes, puesto que cuentan con un equipo especializado en esta área, y está creciendo considerablemente la demanda de servicios de sostenibilidad, certificaciones y servicios relacionados con ESG. También les solicitan la redacción de proyectos, lo que ha llevado a reforzar su departamento de arquitectura. ¿A qué retos se enfrentan? Los retos actuales incluyen internacionalización, acompañar a los clientes en sus proyectos fuera de España. Además de Portugal, donde tienen una delegación consolidada, están en Marruecos, Italia, Bélgica e Irlanda; y a corto plazo tendrán proyectos en Alemania y Grecia. Por otro lado, la compañía se centra en la ampliación de la cartera de clientes, tanto en el sector inmobiliario como en empresas ajenas a este sector, pero que tienen un patrimonio edificios o activos inmobiliarios cuyo mantenimiento y expansión son esenciales para sus negocios. Por último, afirma que están creciendo mucho en servicios de sostenibilidad y ESG, y apuestan por los servicios de arquitectura. José Luis Miró concluye que “nuestro reto permanente es ser la empresa de referencia en servicios técnicos. La internacionalización y la ampliación de nuestra cartera de clientes y servicios son pilares clave en nuestra estrategia. Estamos comprometidos a seguir creciendo y ofreciendo soluciones innovadoras y de calidad a nuestros clientes”.



Camping Cala Pola, en la localidad gerundense de Tossa del Mar.