

---

Empresa

# Urbania Developer: capital panameño para desarrollar veinte promociones en Valencia

Fundada por el valenciano Juan Antonio Claveria, emigrante tras el *crack* de los 2000, y sus socios panameños Yasser Williams y Omar Fricentese, la promotora tiene ya ocho proyectos en marcha en Valencia y Alicante.

---

Jabier Izquierdo  
31 jul 2018 - 05:00



Numerosos empresarios inmobiliarios españoles cruzaron el charco cuando el ladrillo español hizo *crack* a finales de los 2000. Uno de los promotores que cogió un avión cuando las paredes del *real estate* comenzaron a resquebrajarse en España fue Juan Antonio Claveria. Este valenciano está de vuelta a su *terreta* con Urbania Developer, inmobiliaria panameña que prevé “tener en desarrollo hasta veinte proyectos de manera constante en los próximos tres años en la Comunidad Valenciana”, explica Claveria a EjePrime.

El empresario español es consejero delegado de Urbania Developer, una empresa

---

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/urbania-developer-capital-panameno-para-desarrollar-veinte-promociones-en-valencia>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

---

---

cotizada en la bolsa de Panamá que creó el pasado año junto a sus socios, los inversores locales Yasser Williams y Omar Fricentese. “El capital de la sociedad es 100% privado”, destaca Claveria.

Los tres se han aliado recientemente con el constructor valenciano José Vicente Roig, que ha incluido los activos de su antigua promotora Patrimonios del Levante en el grupo. Con ellos, la inmobiliaria ha arrancado su plan de crecimiento en la Comunidad Valenciana, donde **la empresa ya cuenta con ocho proyectos entre los que están ejecutándose y por ejecutar.**

## **Urbania Developer cuenta con ocho proyectos en la Comunidad Valenciana, aunque ya ultima la compra de media docena más de suelos**

“Nos interesan poblaciones de entre 200.000 habitantes y 300.000 habitantes”, explica Claveria, al que también le atrae “esas localidades con entre 40.000 habitantes y 80.000 habitantes que tienen una buena comunicación con el metro”. El transporte público y la cercanía a la capital del Turia son aspectos clave en la política de inversión que llevará a cabo Urbania Developer, que huye del calentamiento de precios que registra el centro de la ciudad.

**Torrent, Paterna, Mislata, Benimamet y Paiporta son las ciudades de la periferia de Valencia en las que Urbania Developer tiene proyectos residenciales en desarrollo actualmente.** Sin embargo, “ya estamos ultimando la compra de nuevos suelos”, apunta Claveria, que cifra en media docena las operaciones que podría sellar su empresa próximamente.

Además, **la promotora ya ha expandido su negocio al sur de Valencia, con la compra de “un pequeño terreno” en Alicante.** El tamaño es importante para la compañía, que proyecta promociones de “entre ocho y treinta viviendas”. “En Castellón también estamos mirando suelos”, apostilla el empresario, que quiere centrarse, únicamente, en la Comunidad Valenciana en esta primera fase de su aterrizaje en España.

### **Conversión en socimi**

“Estamos pensando crear una socimi que se llame Urbania para disfrutar de las ventajas fiscales”, afirma Claveria, que es favorable a aprovechar los beneficios del

---

vehículo de moda en el *real estate* español.

Sin embargo, el empresario apunta que **“viendo que se tarda casi un año en hacer todo lo que se requiere para convertirse en socimi, no descartamos incluir a Urbania como una pata más dentro de una sociedad ya cotizada”**.

#### **Más de 5.000 viviendas en Latinoamérica**

“Panamá es un mercado dominado por hebreos en busca de oportunidades”, explica Claveria. Por ello, al llegar al país a comienzos de la presente década, **el empresario se juntó al grupo inmobiliario judío The Group**. Este gigante de la construcción “factura cien millones de dólares (85,7 millones de euros) al año”, destaca el ejecutivo.

Tras cuatro años como consejero delegado de la compañía, “haciendo torres de hasta 120 metros de altura en las que construíamos 200 viviendas”, tal y como rememora Claveria, el directivo inició el proyecto de Urbania Developer.

Actualmente, **la promotora tiene más de 5.000 viviendas construidas o en construcción entre Panamá, epicentro del negocio de la compañía, Paraguay y Nicaragua**. Sólo en el mercado panameño (“la Suiza de Latinoamérica”, compara Claveria), la promotora gestiona 2,2 millones de metros cuadrados de suelo residencial repartido en 18 proyectos.