

---

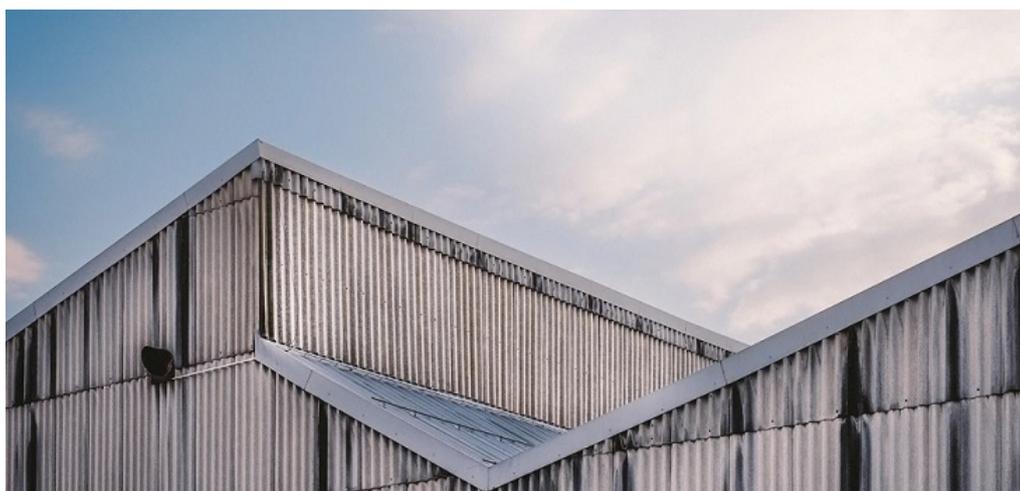
Industrial

# El grupo HNA compra una plataforma logística en Guadalajara por 10,5 millones

El activo, hasta ahora en manos de un *family office* madrileño, tiene una superficie de 16.674 metros cuadrados. La operación ha sido asesorada por la consultora Knight Frank e InmoKing Real Estate.

---

Ejeprime  
23 oct 2019 - 13:00



HNA continúa con su estrategia de compra de activos logísticos. **El grupo ha adquirido una plataforma logística en Alovera, Guadalajara, por 10,5 millones de euros** en una operación asesorada por la consultora Knight Frank e InmoKing Real Estate.

**La nave tiene una superficie de 16.674 metros cuadrados** y hasta ahora era propiedad de un *family office* madrileño. Esta operación se enmarca en la estrategia del grupo HNA, encabezada por la Mutualidad de los Arquitectos, de incrementar su presencia en el sector inmobiliario.

En febrero, la compañía adquirió el edificio de oficinas que actualmente alberga la sede de LaLiga, ubicado en el número dos de la calle Emilio Vargas de Madrid. El

---

1 / 2

<https://www.ejeprime.com/industrial/el-grupo-hna-compra-una-plataforma-logistica-en-guadalajara-por-105-millones>

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.

---

---

edificio tiene una superficie de 7.574 metros cuadrados distribuidos en siete plantas y cuenta con una ocupación el 100%.

## La nave tiene una superficie de 16.674 metros cuadrados

“El logístico continúa posicionándose como un activo de máximo interés para toda clase de inversores”, asegura Alejandro Vega-Penichet, director del área logística de Knight Frank. “El activo es un inmueble buscado *off market* que ofrece una buena rentabilidad y un claro *upside* en cuanto a incrementos de renta se refiere, en una zona totalmente consolidada”, añade.

Roberto Ágreda, socio y director de la oficina de Madrid de InmoKing Real Estate, asegura que “el excelente momento del mercado inmologístico en el que nos encontramos y el gran interés que suscitan activos de buena calidad y ubicación han propiciado que la rentabilidad de salida sea óptima para la parte vendedora”.