DOSIER DE PRENSA

CULMIA

ÍNDICE

1	Quiénes somos	1
2	Trayectoria y magnitudes	2
3	Culmia en cifras	3
4	Modelo de negocio	4
5	Coinversión y alianzas estratégicas	7
6	Vivienda asequible	10
7	Innovación, sostenibilidad y eficiencia	11
8	Cronología	12
9	Equipo directivo	13
10	Promociones activas por zonas	17
11	Direcciones territoriales	18
12	Contacto	19

CULMIA

1 QUIÉNES SOMOS

Culmia, plataforma integral del sector living

Culmia es una plataforma inmobiliaria integral especializada en el sector living, con capacidad para desarrollar, gestionar y activar soluciones residenciales en distintos segmentos del mercado: vivienda en venta, build to rent, vivienda asequible y gestión de suelo.

La compañía ha evolucionado desde una estructura promotora hacia un modelo más amplio, basado en la combinación de conocimiento inmobiliario, capacidad de gestión, colaboración público-privada y alianzas con capital institucional. Esta evolución responde a un contexto en el que el acceso a la vivienda, la escasez de oferta, la necesidad de suelo finalista y la búsqueda de modelos de inversión a largo plazo exigen operadores capaces de actuar de forma transversal.

En este escenario, Culmia se posiciona como una plataforma capaz de acompañar todo el ciclo de vida del activo residencial: desde la identificación y gestión del suelo hasta el diseño, desarrollo, comercialización, entrega y, en determinados modelos, la gestión posterior de las viviendas.

Su modelo se apoya en cuatro grandes ejes de actividad: build to sell, build to rent, vivienda asequible y gestión de suelo. Sobre esta base, la compañía combina experiencia promotora, capacidad de ejecución, visión inversora y conocimiento de las necesidades actuales del mercado residencial.

Este posicionamiento se complementa con una estrategia activa de coinversión y alianzas con socios institucionales, a través de la cual Culmia estructura y ejecuta operaciones mediante distintas fórmulas de colaboración, como joint ventures, permitiendo incorporar capital, diversificar su actividad y abordar proyectos de mayor escala.

2

TRAYECTORIA Y MAGNITUDES

Desde el inicio de su actividad en 2013, Culmia ha entregado **más de 10.500 viviendas** en 149 promociones, consolidando una trayectoria relevante en el mercado residencial español.

Esta experiencia le ha permitido desarrollar una visión integral del sector y una capacidad de gestión orientada a distintos perfiles de cliente, ubicaciones y tipologías residenciales. La compañía opera en los principales mercados del país y cuenta con una cartera diversificada que combina vivienda libre, alquiler asequible, build to rent y nuevos desarrollos de suelo.

En 2025, Culmia alcanzó una **cifra de negocio de 480,7 millones de euros**, un 83% más que el año anterior, y elevó el volumen total asociado al ejercicio hasta 735,7 millones de euros, incluyendo 255 millones adicionales vinculados a la entrega de 1.763 viviendas del Plan Vive mediante una desinversión corporativa. La compañía obtuvo un EBITDA de 76,5 millones de euros y un resultado neto de 51,2 millones de euros.

Culmia cerró 2025 con **2.310 escrituraciones** de viviendas destinadas a venta y alquiler. En vivienda en venta, registró 549 escrituraciones por importe de 186 millones de euros y 469 preventas por valor de 235 millones de euros. Las entregas se localizaron principalmente en Cataluña, Andalucía, Levante y la zona Centro-Norte.

A cierre de 2025, la compañía contaba con una **cartera de 11.500 viviendas**, de las que 5.100 se encuentran en desarrollo y 6.400 corresponden a reserva de suelo. De las unidades en desarrollo, 2.400 se encuentran en construcción y 2.400 en comercialización.

De cara a 2026, Culmia prevé el lanzamiento al mercado de **303 nuevas viviendas** y la entrega de **2.900 unidades**, incluyendo viviendas build to sell, viviendas de alquiler asequible y build to rent, en línea con su estrategia de diversificación y crecimiento sostenido.

3

CULMIA EN CIFRAS

11.500 viviendas
Cartera de viviendas

6.400 viviendas
Banco de suelo en sectores estratégicos

Más de **10.500**
Viviendas entregadas desde 2013

3.000
Viviendas asequibles en desarrollo

149
Promociones entregadas

125 profesionales
Equipo

5.100
Viviendas en desarrollo

Cataluña, Valencia y Málaga
Delegaciones

56
Promociones en desarrollo

A Coruña, Gijón, Bilbao y Valladolid
Oficinas

2.400
Viviendas en construcción

Madrid
Sede central

2.400
Viviendas en comercialización

4

UN MODELO DE NEGOCIO INTEGRAL Y DIVERSIFICADO

Culmia, de promotora residencial a plataforma integral

Culmia desarrolla un modelo de negocio basado en la gestión integral de proyectos residenciales, con capacidad para actuar en las distintas fases del ciclo inmobiliario y adaptar su actividad a las necesidades de cada segmento del mercado.

La compañía no se limita al desarrollo tradicional de vivienda en venta, sino que opera como una plataforma residencial capaz de combinar distintas fórmulas de actuación: promoción para venta, desarrollo de vivienda para alquiler, colaboración público-privada, gestión de suelo y coinversión con socios institucionales.

Este modelo permite a Culmia dar respuesta a un mercado residencial cada vez más diverso, en el que conviven necesidades de acceso a la vivienda, demanda de alquiler profesionalizado, búsqueda de producto residencial de calidad y necesidad de activar suelo en ubicaciones estratégicas.

4 UN MODELO DE NEGOCIO INTEGRAL Y DIVERSIFICADO

Cuatro ejes para responder a distintas necesidades de vivienda

Build to sell

La vivienda en venta constituye una de las líneas tradicionales de actividad de Culmia y uno de los pilares sobre los que se ha construido su trayectoria. La compañía desarrolla promociones residenciales orientadas a distintos perfiles de comprador, con presencia en mercados consolidados y áreas con elevado potencial de crecimiento.

Su actividad en build to sell combina diseño, calidad, eficiencia energética, innovación y adaptación a las nuevas formas de habitar, con proyectos que buscan responder tanto a las necesidades actuales de los clientes como a la evolución de los entornos urbanos.

Build to rent

Culmia también ha reforzado su posicionamiento en el segmento build to rent, un mercado en crecimiento vinculado a la profesionalización del alquiler residencial y a la necesidad de ampliar la oferta de vivienda en las principales ciudades.

En este ámbito, la compañía ha entregado 351 viviendas a CBRE Investment Management en Badalona y, en marzo de 2026, 192 viviendas de protección oficial destinadas al alquiler asequible al Incasòl en La Marina del Prat Vermell.

4 UN MODELO DE NEGOCIO INTEGRAL Y DIVERSIFICADO

Cuatro ejes para responder a distintas necesidades de vivienda

Vivienda asequible

La vivienda asequible se ha consolidado como una línea estratégica para Culmia. La compañía participa en distintos programas públicos orientados a incrementar la oferta residencial en alquiler a precios asequibles, especialmente en zonas con fuerte presión de demanda.

Esta actividad refleja la capacidad de Culmia para actuar como socio especializado de las administraciones públicas y de inversores institucionales, aportando experiencia en desarrollo, gestión de suelo, ejecución de proyectos y coordinación de activos residenciales a gran escala.

Gestión de suelo

La gestión de suelo es otra de las capacidades clave de la compañía. Culmia identifica, analiza y activa oportunidades en distintos mercados, tanto en grandes desarrollos urbanísticos como en entornos urbanos consolidados.

Esta línea permite a la compañía anticiparse a las necesidades futuras de vivienda, diversificar su cartera y reforzar su capacidad para desarrollar proyectos en distintos segmentos del mercado residencial.

5

COINVERSIÓN Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS PARA IMPULSAR PROYECTOS DE GRAN ESCALA

Capital institucional para activar vivienda

Una de las principales palancas del modelo de Culmia es su capacidad para estructurar operaciones junto a **socios institucionales** e **inversores especializados**.

A través de fórmulas de coinversión, joint ventures y acuerdos estratégicos, la compañía incorpora capital, diversifica su actividad y aborda proyectos residenciales de mayor escala. Este enfoque se apoya en su capacidad para gestionar todas las fases del desarrollo, desde la identificación del suelo hasta la entrega de las viviendas y, cuando procede, la gestión posterior de los activos.

En los últimos años, Culmia ha impulsado una estrategia activa de alianzas con socios institucionales de primer nivel, orientada tanto al desarrollo de vivienda asequible como a proyectos residenciales de gama alta y promociones en grandes ámbitos urbanísticos.

5

COINVERSIÓN Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS PARA IMPULSAR PROYECTOS DE GRAN ESCALA

Una estrategia activa de alianzas con socios institucionales

En diciembre de 2024, Culmia suscribió un acuerdo de coinversión con **Alterna Consulting** para el desarrollo de viviendas unifamiliares de lujo en el ámbito urbanístico de La Solana de La Moraleja, en Madrid.

Posteriormente, en junio de 2025, alcanzó un acuerdo con **Patron Capital** para desarrollar dos promociones en Parc de l'Alba, con posibilidad de ampliarse a otras dos. Este ámbito está considerado uno de los principales desarrollos urbanísticos de España y refuerza la presencia de Culmia en ubicaciones estratégicas con capacidad de crecimiento.

En octubre de 2025, la compañía firmó una alianza de coinversión con **Invesco Real Estate** para el desarrollo de un proyecto de viviendas plurifamiliares de gama alta también en La Solana de La Moraleja, consolidando su capacidad para atraer capital institucional hacia proyectos residenciales de alto valor.

AlternaMadrid
LUXURY REAL ESTATE

PATRON
CAPITAL ADVISERS LLP

Invesco

5

COINVERSIÓN Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS PARA IMPULSAR PROYECTOS DE GRAN ESCALA

MEAG: un hito en la nueva etapa de Culmia

En febrero de 2026, Culmia y MEAG alcanzaron un acuerdo estratégico para crear la mayor plataforma operativa de vivienda asequible en España. La plataforma arrancará inicialmente con 1.782 viviendas, prevé superar las 2.500 unidades y movilizará una inversión cercana a los 400 millones de euros.

La cartera inicial incluye activos del Plan Vive II, del Ayuntamiento de Madrid, en el Lote 1, así como promociones en Valencia y Benidorm. Asimismo, se prevé incorporar posteriormente tres lotes adicionales del programa Plan Suma de la Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo de Madrid, situados en Los Ahijones y Los Berrocales.

La operación supone la entrada en el mercado residencial español de un inversor con capital institucional a largo plazo y refuerza la capacidad de Culmia para canalizar inversión estable hacia el desarrollo residencial, combinando experiencia promotora, conocimiento local, colaboración público-privada y capacidad de gestión.

Estas operaciones refuerzan el papel de Culmia como plataforma capaz de conectar suelo, capital, desarrollo y gestión para activar nuevos proyectos residenciales y responder a distintas necesidades del mercado de vivienda en España.

6

VIVIENDA ASEQUIBLE COMO EJE ESTRATÉGICO

La vivienda asequible se ha convertido en uno de los principales ejes de crecimiento de Culmia y en una de las líneas que mejor refleja su evolución hacia una plataforma residencial integral.

En un contexto marcado por la dificultad de acceso a la vivienda, especialmente en las grandes áreas metropolitanas, Culmia participa en distintos programas públicos y modelos de colaboración público-privada orientados a incrementar la oferta de alquiler asequible.

La actividad de desarrollo de vivienda asequible de Culmia totaliza 3.000 viviendas en desarrollo, con una inversión de 412 millones de euros.

En el marco del Plan VIVE de la Comunidad de Madrid, Culmia completó en julio de 2025 la entrega de 1.763 viviendas a DWS, actualmente en fase de arrendamiento. Además, avanza en el desarrollo de la segunda fase del Plan VIVE, que comprende 1.137 viviendas ubicadas en Boadilla del Monte, Pinto y Colmenar Viejo, cuya entrega está prevista para el primer semestre de 2026.

Culmia también desarrolla dos lotes del Plan de Alquiler Asequible del Ayuntamiento de Madrid, que suman 871 viviendas, y ha sido adjudicataria de tres lotes del Plan Suma Vivienda de la EMVS, con 757 viviendas ubicadas en Los Berrocales y Los Ahijones, con una inversión prevista de 116 millones de euros.

En la Comunitat Valenciana, la compañía fue adjudicataria de los lotes 1 y 7 del Plan VIVE, compuestos inicialmente por 221 viviendas, cuya adjudicación se formalizó en enero de 2025. En este marco, prevé una inversión total de 25,8 millones de euros para el desarrollo de 208 viviendas en régimen de alquiler asequible sobre suelo público.

Esta línea de actividad permite a Culmia aportar su experiencia en gestión y desarrollo residencial a proyectos de gran escala, con un impacto directo en la ampliación de la oferta de vivienda y en la generación de soluciones habitacionales adaptadas a las necesidades actuales del mercado.

7

INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA

El modelo de Culmia se apoya en una visión transversal de la innovación, la sostenibilidad, la eficiencia y la relación con el cliente, con el objetivo de desarrollar proyectos residenciales mejor adaptados a las nuevas demandas del mercado, de los usuarios, de las administraciones y de los inversores.

La compañía incorpora criterios de sostenibilidad en las distintas fases del desarrollo residencial, promoviendo una edificación responsable con el entorno y viviendas más eficientes desde el punto de vista energético. Esta apuesta se traduce en una mayor calidad de vida para los usuarios, ahorros a largo plazo y una mejor adaptación de los proyectos a las nuevas exigencias ambientales.

En este ámbito, Culmia impulsa además sus propios sellos de sostenibilidad y salud en la vivienda, JADE y CUARZO, que permiten evaluar e integrar criterios vinculados al cuidado del medioambiente, el uso eficiente de los recursos, el confort, la calidad del aire interior, la iluminación, la ventilación y el bienestar de los residentes.

En materia de innovación, Culmia impulsa soluciones aplicadas al proceso constructivo, al producto final y a la relación con el cliente. La compañía apuesta por la digitalización, la construcción industrializada, herramientas basadas en inteligencia artificial y nuevos formatos comerciales y de marketing que permiten optimizar procesos, mejorar la experiencia del usuario y acercar el sector inmobiliario a nuevos públicos.

La innovación también se extiende al ámbito comercial, de marketing y de relación con el cliente. Culmia impulsa nuevas formas de comunicación para acercar el sector inmobiliario a públicos más amplios, combinando contenidos de valor, formatos experienciales, entretenimiento, divulgación, herramientas digitales y soluciones basadas en inteligencia artificial.

Entre estas iniciativas destacan Culmia Academy, una plataforma formativa y gamificada que acompaña al usuario en el proceso de compra o alquiler de una vivienda; Culmia Escape, un formato de brand entertainment; Al Día con Culmia, presentado por la periodista virtual CINTIA; y otros proyectos como Culmia Challenges, Culmia Fest o Spa-Peleo.

Estas acciones refuerzan la apuesta de Culmia por una actividad más eficiente, sostenible e innovadora, así como por una comunicación inmobiliaria más cercana, pedagógica y diferencial.

8

CRONOLOGÍA

2011 — **Banco Sabadell** inicia su actividad inmobiliaria.

2013 — La entidad consolida su estructura y **capacidades promotoras.**

2016 — Inicio de la prestación de **servicios de promoción delegada** para propietarios de suelo.

2018 — Banco Sabadell segrega sus actividades de comercialización y promoción inmobiliaria, dando origen a **Solvia** como comercializadora y a **SDIN Residencial** como promotora.

2020 — SDIN Residencial pasa a llamarse **Culmia.**

2021 — Concesión del **Plan VIVE**, primera fase

2022 — **Creación de certificados propios de sostenibilidad (Jade) y salud (Cuarzo).** Compra de suelo para desarrollar **viviendas en ARPO**, sumando un total de 1.050 viviendas en la zona.

2023 — Concesión del **Plan VIVE**, segunda fase, y de dos lotes del **Plan de Alquiler Asequible del Ayuntamiento de Madrid**.

2024 — Concesión de dos lotes formados por 221 viviendas del plan de vivienda asequible de la **Generalitat Valenciana**.Terminación de las primeras viviendas del Plan VIVE, primera fase.

2020 — Concesión de los **lotes 3, 4 y 5 del Plan Suma Vivienda del Ayuntamiento de Madrid**, con 757 viviendas ubicadas en los desarrollos urbanísticos de Los Berrocales y Ahijones. Entrega a DWS las 1.763 viviendas de la primera fase del Plan VIVE de la Comunidad de Madrid.

2026 — Culmia **reorganiza su Comité de Dirección** para impulsar la captación de capital y el desarrollo de nuevas inversiones.

9 EQUIPO DIRECTIVO

Francisco Pérez, consejero delegado

Francisco Pérez es consejero delegado de Culmia. Bajo su liderazgo, la compañía ha impulsado una evolución estratégica orientada a consolidarse como una plataforma residencial integral, capaz de operar en distintos segmentos del mercado y de combinar desarrollo promotor, colaboración público-privada, coinversión y gestión de activos.

Culmia se ha posicionado como una compañía capaz de cubrir distintas necesidades del mercado residencial, desde la vivienda asequible hasta el build to rent o la vivienda en venta, con un modelo basado en la innovación, la sostenibilidad, la eficiencia y la adaptación a las nuevas demandas de clientes, administraciones e inversores.

Juan Carlos Urbano, director financiero

Cuenta con una dilatada trayectoria vinculada al sector inmobiliario tanto en entidades financieras como en promotoras. Antes de incorporarse a Culmia, ocupó la Dirección Financiera Corporativa en Grupo Lar, donde además fue Director Financiero para Iberia y miembro del Consejo de Administración en diferentes filiales del grupo. Previamente ocupó la posición de CFO en ING Real Estate e ING Lease en España y Portugal durante once años y anteriormente trabajó para Deloitte durante cinco años en la práctica de consultoría de procesos de negocio.

Licenciado en Economía por la Universidad Complutense de Madrid y en Derecho por la UNED, cuenta con un Máster en Banca y Finanzas por la Universidad de Alcalá y ha sido ponente en diferentes escuelas de negocios.

Gema Muñiz, directora legal y secretaria del Consejo

Licenciada en Derecho por la Universidad San Pablo CEU. Tiene diversos postgrados de especialización, destacando el Máster de Especialización en Práctica Jurídica en la Escuela Jurídica Federico de Castro, en Madrid, y un postgrado en Harvard, Boston, sobre Legal Writing, así como varios en materia inmobiliaria y urbanística, tales como el programa "Experto en Urbanismo y Desarrollo Inmobiliario", del Instituto de Práctica Empresarial, en Málaga, y el programa "Práctica Urbanística y de la Construcción", del Instituto de Empresa, en Madrid.

9 EQUIPO DIRECTIVO

Juan Manuel Borrás, director de operaciones

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad Politécnica de Catalunya. También es Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universitat Oberta de Catalunya y cuenta con un PDD en Negocios Sostenibles por la BSM de la Universitat Pompeu Fabra.

Con más de 25 años de experiencia en el sector constructor y promotor, desarrolló la primera etapa de su carrera profesional en diferentes empresas constructoras, tanto en obra civil como en edificación residencial y no residencial, llegando a alcanzar la posición de Director de Edificación durante ocho años, con un foco muy claro en la gestión de equipos, negociación, control de costes y planificación.

En 2015 se incorporó a Solvia como Director de Producción dentro de la división de Promociones y Desarrollo, que posteriormente sería SDIN Residencial y finalmente Culmia. En Culmia es Director de Operaciones, responsabilizándose de todo el desarrollo de los activos, desde la fase de proyectos, licitaciones y ejecución de las promociones hasta la gestión de la postventa, siempre con una visión transversal basada en sostenibilidad, innovación, calidad de los procesos y construcción industrializada.

Jaume Borràs, director de negocio

Inició su carrera en el desarrollo de proyectos de ingeniería civil en DOPEC, para posteriormente asumir la gestión de grandes proyectos terciarios en TEC Engineering como Project Manager. En 2010 se incorporó al área de desarrollo inmobiliario de Solvia, posteriormente SDIN Residencial, donde ha desempeñado varios cargos, entre ellos Director de Transformación Inmobiliaria y Director de Operaciones. Desde octubre de 2020 es Director de Negocio de Culmia.

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad Politécnica de Cataluña, posee un Máster en Gestión y Administración de Empresas por ESADE.

9

EQUIPO DIRECTIVO

Celso Gómez,
director de inversiones y gestión de suelo

Arquitecto por la Universidad CEU San Pablo, cuenta con más de 15 años de experiencia en el sector inmobiliario. Ha desarrollado gran parte de su trayectoria profesional en Culmia, donde ha desempeñado distintas responsabilidades, entre ellas Director de Estrategia y Análisis y Director de Negocio para las zonas de Madrid Norte y Sur. En esta etapa ha participado activamente en la definición de la estrategia de la compañía en los distintos mercados en los que opera, así como en el impulso de proyectos relevantes, como la creación de una joint venture para el desarrollo de un producto residencial de alta gama en La Moraleja, Madrid, o la desinversión de una plataforma de vivienda asequible con más de 4.500 unidades.

Con anterioridad, formó parte de Activia Asset Management, plataforma europea de gestión de activos respaldada por Oaktree, donde ocupó el cargo de Senior Vice President, con responsabilidad en transacciones y gestión de activos.

María Ruiz,
directora de mercado de capitales

Profesional con una trayectoria de más de dos décadas en el sector inmobiliario internacional, con experiencia en Europa y Latinoamérica. Durante los últimos años, ha liderado la división de Asset Management de Goldman Sachs en Iberia y Grecia, con una visión integral del negocio.

A lo largo de su carrera, ha desarrollado una sólida experiencia en todo tipo de activos inmobiliarios —residencial, oficinas, retail, multifamily y alternativos— así como en todas las fases del ciclo inmobiliario. En su paso por firmas como Metrovacesa, PGIM y Grupo Lar, ha contribuido de forma significativa a la creación de valor y al establecimiento de alianzas estratégicas de largo plazo en diferentes sectores.

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas, combina su experiencia en inversión y gestión de activos en diferentes mercados.

9 EQUIPO DIRECTIVO

Cristina Ontoso, directora comercial y de marketing

Cristina Ontoso ocupa desde 2021 el cargo de Directora Comercial y Marketing de Culmia. Cuenta con más de 23 años de experiencia en el sector inmobiliario, tanto en el ámbito nacional como internacional, a lo largo de los cuales ha gestionado una cartera superior a 40.000 viviendas y ha liderado la entrega de más de 11.000 unidades. Antes de su incorporación a Culmia, desempeñó el cargo de Directora Comercial, Marketing, Atención al Cliente y Comunicación en Vía Célere, donde tuvo un papel clave en el posicionamiento de la marca. Inició su trayectoria profesional en Grupo Lar México, liderando las áreas de Marketing, Atención al Cliente y Comunicación.

Es licenciada en Administración y Dirección de Empresas y en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid, cuenta con un Máster en Gestión y Comunicación por ISEM y un PDG por IESE Business School. Además, es socia de WIRES, miembro del Club Dir&Ge y forma parte del Comité de Expertos del Observatorio de la Reputación Inmobiliaria.

Almudena Corbella, directora de personas y organización

Almudena Corbella cuenta con una amplia trayectoria en las áreas de recursos humanos en compañías de distintos sectores empresariales, en las que ha aportado su formación y experiencia en visión estratégica, desarrollo organizacional, gestión del cambio y adquisición de talento.

Con carácter previo a su incorporación a Culmia, Almudena desempeñó el mismo rol en la compañía aérea Volotea durante tres años. También en el mismo sector ocupó el cargo de HR Director en Latam Airlines entre 2014 y 2019, donde lideró la dirección de recursos humanos para las operaciones europeas. Además, ha ocupado cargos de alta responsabilidad en áreas de recursos humanos en empresas como Estée Lauder, Software AG o Amadeus. Licenciada en Derecho por el Real Colegio Universitario María Cristina, cuenta además con un Máster en Business Law por IE Business School.

10 DIRECCIONES TERRITORIALES

Andrés Rituerto,
director de Centro, Norte y Sur

Josep María Cases,
director territorial de Cataluña y Este

11

DIRECCIONES TERRITORIALES

Asturias

CULMIA Arbeyal (Gijón)

Galicia

CULMIA Aires da Ponte, Pontevedra
CULMIA Portonovo Sanxenxo, Pontevedra
Eterna CULMIA Michelena, Pontevedra

País Vasco

CULMIA Matxitxako
Berdea (Bermeo)

Cataluña

CULMIA Aresta Badalona, Badalona
CULMIA Can Batllori, L'Hospitalet de Llobregat
CULMIA MarCelOna Montjuic, Barcelona
CULMIA Port Montjuic, Barcelona
CULMIA Themis Riera, L'Hospitalet de Llobregat
CULMIA Parc Tèxtil, Sabadell
CULMIA Viladecans, Barcelona
CULMIA Mar de Calonge, Girona
CULMIA Xaloc Parc de l'Alba, Cerdanyola del Vallès
CULMIA Mistral Parc de l'Alba, Cerdanyola del Vallès
CULMIA Rubí Futur, Barcelona
CULMIA La Roca Natura, Barcelona

Comunidad de Madrid

CULMIA Virere Aqua
CULMIA Virere Quetzal
Balder CULMIA Retamar, Alcorcón
Mitra CULMIA Retamar, Alcorcón
Atum CULMIA Retamar, Alcorcón
Lono CULMIA Retamar, Alcorcón
Bes CULMIA Retamar, Alcorcón
Eros CULMIA Retamar, Alcorcón
Sedna CULMIA Retamar, Alcorcón
Milda CULMIA Retamar, Alcorcón
Bastet CULMIA Retamar, Alcorcón
Ishtar CULMIA Retamar, Alcorcón

Aragón

CULMIA María
De Aragón (Zaragoza)

Baleares

CULMIA Can Mare
(Palma de Mallorca)

Comunidad Valenciana

CULMIA Maestral Rocafort (Valencia)
CULMIA El Fortí de Denia (Denia)

Andalucía

CULMIA Cala Swing Mijas (Cala de Mijas)
CULMIA Costa Galera III (Almuñécar)
CULMIA Sunset Bay (Estepona)

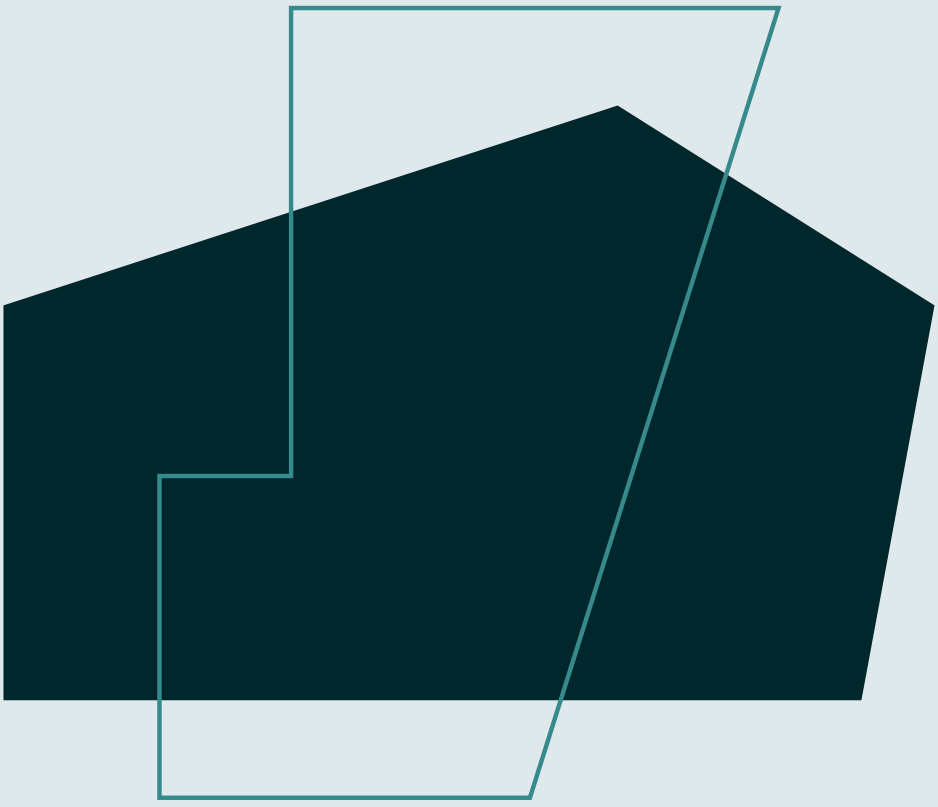
12 CONTACTOS PARA MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Roman es la agencia responsable de la gestión de comunicación y relación con medios de CULMIA. Para cualquier consulta informativa, solicitud de entrevistas, ampliación de contenidos o petición de materiales gráficos, los medios de comunicación pueden contactar con el equipo de prensa a través de:

Ginés Cañabate
g.canabate@romanrm.com
649 214 470

Irene Osuna
i.osuna@romanrm.com
602 256 400

Urien Riveiro
u.riveiro@romanrm.com
646 767 074



CULMIA

Destino, tu hogar