

ARQUITECTURA

CONSTRUCCIÓN & DISEÑO

MONOGRÁFICO ESPECIAL

Tel. 932 654 719 — info@comunicacionempresarial.net — www.comunicacionempresarial.net



PGA Catalunya Resort (pág. 2)

Wi-beee
Toma el control

¡No más sorpresas en
tu factura eléctrica!

Wibeee, la forma más sencilla
de controlar tus consumos.

Descúbrelo en: wibeee.circutor.com



@circutor youtube.com/circutoroficial



circutor

Tecnología para la eficiencia energética



PGA CATALUNYA RESORT

Estilo de vida moderno en plena naturaleza

David Plana, director corporativo de
PGA Catalunya Resort

PGA Catalunya Resort es referente en Europa tanto en golf como en servicios residenciales, destacando por sus propiedades de diseño contemporáneo e instalaciones y servicios exclusivos para residentes.

-Dentro del resort encontramos una completa oferta residencial, por ejemplo, de casas adosadas que destacan por su diseño.

Sí, como toda la oferta residencial del resort estas casas adosadas de 270 metros cuadrados son de diseño contemporáneo que ha ido a cargo de prestigiosos estudios premiados en varias ocasiones. Quieren ser un cuadro que enmarque el paisaje natural en el que se encuentran y por ello tienen unas grandes aberturas para que entre mucha luz natural y para que el campo de golf se introduzca en la casa. También cuentan con un jardín privado y piscina comunitaria, así que son ideales para aquellos que buscan un espacio dónde vivir o de segunda residencia fuera de la gran ciudad.

-¿Y qué define a los apartamentos exclusivos?

Los apartamentos son de 2 o 3 habitaciones y se encuentran en una situación privilegiada en el corazón del resort, con vistas a la calle 18 del Stadium Course y a la sierra del Montseny. Son obra del arquitecto Jaime Prous y sus



Los servicios residenciales, un valor añadido

"Siempre decimos que hay una serie de servicios que hacen diferente a PGA Catalunya Resort", explica Plana. Por ejemplo, instalaciones exclusivas para residentes, como su Residents Club una lujosa instalación deportiva y recreativa con piscinas cubiertas y al aire libre, jacuzzi y saunas, gimnasio, circuito termal, pistas de tenis y paddle, piscina infantil y una zona de actividades para los más pequeños. También ofrecemos servicios de limpieza o jardinería –por ejemplo– para que cuando lleguen a su residencia todo esté a punto. **"Queremos hacer la vida más fácil a las personas y que, con sólo descolgar el teléfono, nos puedan decir todo aquello que necesitan.** Cosa que es muy interesante sobre todo para clientes que viven en el extranjero o que viajan a menudo", añade. El complejo pone a disposición de sus propietarios una amplia variedad de actividades ideales para las familias residentes desde clases de tenis y paddle a su escuela de golf. Todo ello además de seguridad las 24 horas del día y una oferta gastronómica de calidad tanto desde la Casa Club como del hotel de 5 estrellas, que se está reformando actualmente y que abrirá las puertas de nuevo bajo la enseña de una marca internacional.

PGA Catalunya Resort, un referente mundial

A menos de 1 hora de Barcelona, a 20 minutos de las playas de la Costa Brava y a 10 minutos del aeropuerto de Girona, PGA Catalunya Resort cuenta con dos campos de golf: el Stadium Course, clasificado nº 1 en España, 3º en Europa Continental y considerado entre los 100 mejores del mundo, y el Tour Course. El resort, forma parte del selecto club "European Tour Destination", formado por los 9 mejores destinos de golf del European Tour. Entre sus instalaciones destacan la moderna Casa Club y una zona de prácticas y entrenamiento única en Europa.

[*Top100golfcourses.co.uk](http://www.top100golfcourses.co.uk)

prestaciones son similares a las casas adosadas, con la luz natural como gran protagonista.

-Pero también se puede comprar una parcela y edificar una villa bajo demanda.

Sí. Hemos querido hacer un resort contemporáneo en el que se mantenga una armonía entre las diferentes viviendas. De hecho, tenemos un libro blanco en el que los arquitectos han acordado las líneas a seguir a la hora de construir cada villa. Y es que cada una de ellas es diferente, pero comparte un mismo estilo arquitectónico.

www.pgacatalunya.com
Tel. 972 472 577

T-MAX RESTAURA

Rehabilitación integral de edificios

Armand Hernández, gerente de T-Max Restaura

T-Max es una empresa de servicios, nacida por la demanda en el sector urbano de la rehabilitación de edificios. Los proyectos y la filosofía T-Max se basa en la mejora y en la formación de nuestro personal y así ganarnos la fidelidad de nuestros clientes. La calidad de nuestros trabajos siempre está garantizada. La clave está en dar el mejor servicio, calidad y cercanía a los propietarios de los edificios donde trabajamos.

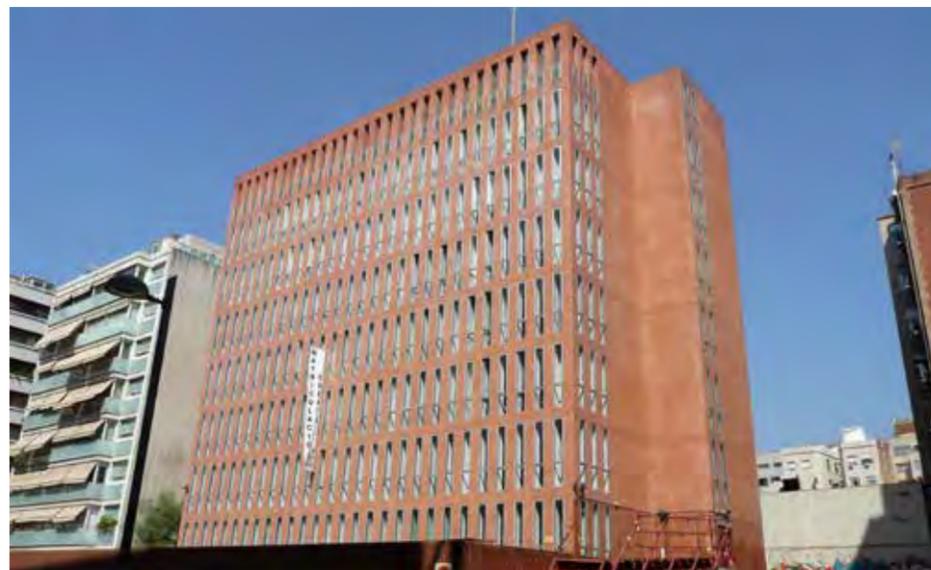
-¿En qué tipo de proyectos está especializada T-Max Restaura?

En T-Max estamos especializados en la rehabilitación integral de edificios y eso abarca obras de difícil acceso, servicio y mantenimiento de edificios urbanos, edificios de carácter histórico, edificios industriales y obra

pública, utilizando tanto andamios como otras técnicas de trabajo vertical.

-Su catálogo de servicios es amplio. ¿Qué incluye?

Realizamos reparaciones de cornisas, trabajos de pintura, trabajos pluviales, rehabilitación de



fachadas, impermeabilizaciones de cubiertas, restauración de patios de luces... Es decir, nuestro catálogo incluye cualquier tipo de restauración que requiera un edificio.

-¿Qué tareas se realizan en la rehabilitación de una fachada?

T-Max Restaura tiene la experiencia para conocer la mejor técnica en restauración de fachadas. Por ejemplo la proyección de revocos, estucos, monocapa, sistemas de aislamiento térmico, pintura, tabiques pluviales... son los más comunes. La restauración de fachadas sirve para alargar la vida de las mismas. Además también realizamos tareas de prevención, e intentamos repercutir en una mejora energética y de bienestar.

-Además disponen de un curso de formación homologado en trabajos verticales. ¿Nos lo puede detallar?

Para los trabajos verticales, en España, no hay una homologación, pero a nivel internacional sí la hay; se trata del sistema o formación IRATA. Es un sistema de trabajo en el que los accidentes pasan a ser cero y todo nuestro personal especializado en trabajos verticales pasa por este tipo de formación. Aunque no exista una exigencia legal para estos trabajos, creemos que lo más importante es la seguridad de los operarios, y a la vez, de terceros.



"T-Max Restaura realiza estudios para la rehabilitación de edificios a comunidades con un 100% de financiación en caso de ser necesario"

www.t-maxrestaura.com - Tel. 933 530 651

COL·LEGI D'ARQUITECTES DE CATALUNYA

"Hay que reivindicar el valor creativo de la rehabilitación"

En 10 años el mundo de la arquitectura ha dado un vuelco importante. De alabar a los *arquitectos estrella* se ha pasado a la austeridad y el sector se ha encaminado hacia la rehabilitación, algo, en opinión de Lluís Comerón, decano del COAC, no reñido con la creatividad. Al contrario, se impone una gran inventiva para mantener unos estándares utilizando elementos y espacios ya presentes. Sostenibilidad, crisis, tecnología... Comerón nos habla del pasado, el presente y los retos de futuro de la arquitectura y la construcción.

Xavier F. Vidal

-Durante la crisis muchas constructoras han reorientado su negocio hacia la rehabilitación...

Lo que ha sucedido estos últimos años es que ha desaparecido prácticamente la obra nueva y la rehabilitación ha continuado... cayendo algo, pero continuando. Por tanto, no es que una cosa haya sustituido a la otra, sino que la rehabilitación ha seguido. Se ha dado una reorientación, una adaptación a las necesidades reales y con una clara perspectiva de futuro. Yo no lo vinculo a la crisis, ya que el período

anterior a ésta era la excepción. Factores de crecimiento prácticamente no quedan. Antes de la crisis hubo un contexto que propició un auge constructivo por la necesidad de nuevos habitantes: inmigración de más de un millón de personas en Catalunya, dispersión familiar (actualmente hay menos habitantes por hogar que hace unos años) y, por último, el crédito fácil. Esta conjunción de factores difícilmente se repetirá.

-¿Cuál ha sido el papel de los arquitectos en este ámbito? ¿Cómo se han reinventado?

solares, sino integrar bien los elementos, porque se ha usado una tecnología de vida útil corta. Los elementos pasivos, que son los tradicionales que he mencionado anteriormente, duran 50, 100 o más años. En cambio se ha usado una tecnología que hay que cambiar al cabo de poco tiempo, y esto sí que no es sostenible.

-El error por tanto ha sido valorar la tecnología por sí misma...

Exacto. Yo soy un apasionado de la tecnología, y la tecnología es un instrumento. Un instrumento con fecha de caducidad, que ha incorporado una capacidad de velocidad inaudita hasta ahora y que nos hace difícil valorar su utilidad real. Si las masías tenían paredes de piedra es porque se veía que era algo útil y duradero durante décadas.

-El tocho entonces podría ser un ejemplo de tecnología en su momento.

Por supuesto... el tocho fue una disrupción tecnológica cuando apareció. No se puede distinguir la tecnología de ahora con la que tiene etimológicamente hablando, la *tekné* de los griegos, aunque la de ahora se asocie a la electrónica, porque en cualquier caso y época es algo que nos ayuda a complementar los instrumentos naturales. La diferencia es la velocidad de cambio.



Entrevista con Lluís Comerón, decano del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya

No me gusta la palabra "reinventarse" en este sentido. Los arquitectos siempre han estado rehabilitando, la mayoría de despachos se han ido dedicando a ello. No es una reinención, sino una adaptación a una situación habitual. Lo que sí sucede es que la rehabilitación cada vez necesita un papel diferente de los arquitectos, que van siendo útiles según las propias características de la rehabilitación van cambiando: en el aspecto energético, que no sólo es renovación o, por otro lado, la gestión, el acompañar a la comunidad en sus decisiones. Se rehabilita diferente y el arquitecto se va adaptando para poder ayudar en esta nueva situación.

-El papel del arquitecto se ha adaptado, por tanto, a la rehabilitación pero... ¿qué ha pasado con el componente "creativo", "artístico" que, imagino, la mayoría de arquitectos poseen o creen poseer? ¿Hay alguna especie de "orgullo perdido"?

Sí que hay un componente creativo. Muchas veces percibido como innecesario, y más innecesario aún en la rehabilitación. A menudo se ha relacionado la creatividad con los grandes edificios y los arquitectos estrella, y parece que, al ponerse en crisis este sistema, también se ha puesto en crisis el aspecto creativo. A mí me gustaría reivindicarlo. Cualquier proyecto tiene un componente creativo: la organización de espacios, el buscar la mejor solución para las necesidades del cliente... esto es algo muy creativo, pero claro, no se vincula con los edificios icónicos. Dicho esto, la rehabilitación tiene un componente de creatividad igual que la obra nueva: tiene mucho de creativo el cómo redistribuir una planta, entender los elementos que ya se tienen de una vivienda

para reaprovecharlos, detectar los valores activos de una casa, etc. Todo ello hace de la rehabilitación un proceso altamente creativo.

-Parece ser que el sector crece, aunque sea levemente. ¿Cuáles son las perspectivas?

A nivel económico son muy malas. Hay que ver que, aunque vaya creciendo a un 10% o un 15%, en los últimos años ha caído un 90%. Pero sí que es verdad que para el sector, las condiciones son mejores que hace siete u ocho años desde un punto de vista estrictamente de la profesión. Es decir, aún existe mucho desequilibrio entre oferta y demanda, pero hay algunos elementos, como la arquitectura sostenible, que hacen que, para el arquitecto, haya retos muy interesantes.

"Se rehabilita diferente y el arquitecto se va adaptando para ayudar en esta nueva situación"

-El tiempo del star system arquitectónico parece haber pasado... ¿Qué viene a continuación? ¿Existirán siempre? ¿Cuáles serán los siguientes referentes?

Es que hay que distinguir precisamente el *star system*, que sería el equivalente a la alta costura en la moda, es decir, para un mercado de élite, de los referentes, los *best practices* como lo llaman los norteamericanos, que es algo conveniente. De hecho, el *star system* arquitectónico no ha desaparecido, simplemente se ha desplazado geográficamente. Antes trabajaban en Europa y ahora en los países ricos del golfo Pérsico, el sudeste asiático, etc. Es decir, siempre

existirán si hay las condiciones económicas propicias. Aquí ha desaparecido por esto mismo.

-Pero la diferencia es que la ropa pasa, quien se pone un vestido no afecta. Me refiero a nivel de forma de vida, a quien lo contempla... pero los edificios permanecen, y afectan a sus entornos, que van evolucionando...

Exacto, y hay de todo. Por suerte, en Catalunya hay pocos edificios descontextualizados. Hay algún ejemplo de esta patología, pero no es mucha y por lo general ha habido una arquitectura bien relacionada con el entorno.

-Teniendo en cuenta que se necesita un tiempo, ¿quién cree que será un referente de aquí a un siglo? Porque, por ejemplo, diría que Gaudí es más arquitecto estrella que arquitecto referente...

Mencionaría a Enric Miralles. Gaudí, efectivamente, no es un referente replicable. Miralles tampoco lo es en la forma, pero sí en como construía, en su proceso de creación arquitectónica. Influyó decisivamente en las siguientes generaciones de arquitectos. Ignasi de Solà-Morales en el campo del urbanismo también.

-¿Es posible que de aquí a medio siglo se estudie a algún arquitecto que ahora está pasando desapercibido?

Siempre ha sido así. Aquello que impresiona en un determinado momento puede hacerlo por cuestiones estructurales o coyunturales. Si despunta por valores estables, se percibirá siempre como bueno.

-¿Qué destacaría de la arquitectura que se hace actualmente en Catalunya?

Es difícil de contestar, porque no es homogénea. Pero sí hay algo que la define, y es la austeridad. Tiene mucho valor por las condiciones actuales, y mantiene su voluntad de creatividad, pero hay demasiada austeridad y esto, a medio plazo, es una mala inversión. Hay que recuperar la normalidad, el construir con un coste óptimo para conseguir un rendimiento máximo. La austeridad, aunque está logrando niveles de confort aceptables, y ésta, en definitiva es uno de sus objetivos, puede salir cara a la larga.

Masías y arquitectura sostenible

-Sobre arquitectura sostenible se habla desde hace años pero, ¿qué se está haciendo realmente? ¿Se investiga y se aplican nuevos sistemas y materiales?

La arquitectura sostenible no es ninguna novedad. Sin llamarse así, es algo que se ha practicado prácticamente toda la vida. Las masías, por ejemplo, son sostenibles al 100%, porque aprovechan al máximo la ventilación, la materia (la propia piedra), la luz del sol... Lo que pasa es que durante la última época se ha perdido la sostenibilidad al introducirse la tecnología, que ha hecho que nos dificultara el entender qué era valioso y qué no. Además, la posibilidad de usar energía muy barata cambió el sistema de valores. Ahora hemos vuelto de algún modo al inicio: el ser conscientes de que hay que usar el mínimo de energía para conseguir el máximo confort posible.

-¿Y cómo se consigue?

A diferencia de la "arquitectura sostenible tradicional", o, mejor dicho, añadiendo a las características de ésta (buena orientación, buena ventilación, planteamientos coherentes, uso de recursos naturales...) ahora disponemos también de instrumentos tecnológicos que ayudan a la sostenibilidad. El problema es que muchos se han dejado cegar por ello. Sostenibilidad no es poner placas

ESTUDI VILALTA

Especialistas en potenciar áreas exteriores

Anna Vilalta, propietaria de **Estudi Vilalta**

Las terrazas, los patios, los lavaderos o los balcones. Éstos son los nuevos lugares en que los diseñadores de interiores buscan crear ambientes agradables y cómodos. Es el caso de Estudi Vilalta, que lleva más de 50 años de experiencia en el sector.

-¿Se han beneficiado los profesionales de las reformas y el diseño de interiores de la bajada en la construcción de la vivienda nueva?

La crisis inmobiliaria nos ha afectado igual que a todo el mundo. Pero es cierto que en el momento en que se ha reactivado un poco la actividad, el ciudadano ha aprovechado para reformar el interior. Paralelamente, nosotros nos hemos especializado en potenciar las áreas exteriores, como los balcones, las terrazas, los patios o los lavaderos. De esta forma, el interior y el exterior del hogar quedan integrados.



-¿Cómo ha adaptado a los nuevos tiempos un negocio con más de 50 años de actividad?

Hasta ahora, el diseño de exteriores era algo residual. En la última década, nos hemos diversificado, ofreciendo estudios globales, en los que se proyectan reformas

y mejoras. Además, hemos apostado por nuevos materiales, como los vegetales o la iluminación exterior, y por el contacto directo con los proveedores que nos suministran los productos. Con esta estrategia, podemos ofrecer unos precios competitivos.

La primera tienda de Sabadell especializada en cocinas

Estudi Vilalta fue la **primera tienda de Sabadell** dedicada al diseño de cocinas y baños. Su actual propietaria, Anna Vilalta, que forma parte de la **tercera generación** familiar que gestiona el negocio, asegura que se conserva "ese trato especial que hace que los clientes se convierten en amigos". Después de 30 años, Vilalta se centra ahora en que la **decoración y el diseño** transformen despachos y oficinas en un ambiente de hogar.

-¿Qué valor añadido aporta la marca Vilalta?

Somos pequeños sastres que realizamos los trabajos a medida del cliente. La evolución tecnológica nos ha facilitado la vida, pero conservamos nuestro sello en el tratamiento de materiales como los lacados o la madera, los barnices ecológicos y naturales o el reciclado de muebles. Intentamos combinar las nuevas estéticas minimalistas con el mantenimiento del vínculo de los objetos cálidos y acogedores de nuestros antepasados.

www.estudivilalta.com
Tel. 937 251 928

MARINA&CO

"Apostamos por lo exclusivo, que no excluyente"

Marina Reguant y Laia Reguant, gerentes de **Marina&Co**

El diseño o la decoración, para muchos, puede ser la lámpara de una firma exclusiva colocada en un rincón.

Para otros es una manera de sentir, de vivir y de trabajar. En Marina&Co, estudio de arquitectura, diseño e iluminación, se convierte además en una tarea artesanal global que, combinada con horas de dedicación, ofrece al cliente lo que necesita.

-¿Qué relación hay entre arquitectura, interiorismo e iluminación?

De hecho son tres elementos que conforman un "todo". Son tres patas del mismo mueble, lograr el equilibrio es pensar en el resultado global de los espacios. Siguiendo el simil, no puede haber una pata mas larga que las otras ni estar hechas de materiales discordantes/diferentes, tendríamos un resultado final disonante. Nuestra humilde pretensión es que el cliente perciba armonía en el resultado final sin saber si está bien iluminado, bien decorado o bien construido.



-Hablan de exclusividad no excluyente...

Para nosotros no puede ser de otra manera. No puedes tener un cuarto de baño de diseño sin toallas, pero tampoco poner cualquier toalla. Ya que tienes que comprarla, cómprala bien, y esto no tiene por qué suponer un coste añadido para el cliente. Con nosotros no. Esto no es monopolio del dinero. Con todos los presupuestos se pueden conseguir muy buenos resultados. Lo que hace falta es dedicar muchas horas a buscar esos productos exclusivos para cada uno.

-Eso suena a trabajo artesanal.

Lo es. Normalmente el interiorismo se da por

Marina&Co abrió sus puertas en plena crisis en el sector, pero contra todo pronóstico no paran de sumar clientes y proyectos nuevos a su cartera. El 80% de sus proveedores son pequeños y medianos fabricantes tanto locales como internacionales minuciosamente seleccionados. "Invertimos mucho tiempo en esa búsqueda de proveedores singulares porque nos ayuda a diferenciarnos, nos hace mas exclusivos.

acabado en fases en las que realmente no lo está. Normalmente lo que se hace es poner los muebles de un sitio, las cortinas de otro y

el papel de la pared de otro. Nosotros entendemos que el proyecto es global. Incluso a veces, si nos damos cuenta de que el producto idóneo no lo tenemos nosotros, lo buscamos por canales distintos. El objetivo no es especular con nuestro producto propio sino construir un espacio ideal para ese cliente.

-De los proyectos que tenéis en cartera, ¿cuál es el más bonito y cuál el más complicado?

En un inicio todos los proyectos son complicados hasta que no encuentras el camino ideal de cada uno. Cada proyecto lo tiene y será ese el que dé un resultado perfecto. Hace falta encontrarlo, ahí está lo complicado. Es un proceso de trabajo con el cliente en el que te implicas mucho. Pero una vez has encontrado el camino es fácil, solo tienes que dejarte llevar por él. Ahí es cuando aparece lo bonito y lo placentero de cada proyecto.

-¿Qué tipo de cliente es el que pide vuestros servicios?

Nuestros clientes llegan a Marina&Co con necesidades distintas, desde complementar una habitación con un edredón y una cortina, reformar de arriba abajo una casa antigua o diseñar apartamentos turísticos u oficinas. Intentamos mejorar espacios, sean cuales sean.

-¿Qué rasgo distintivo podemos encontrar normalmente en los proyectos de Marina&Co?

La madera, tejidos naturales o el papel de pared siempre están presentes a no ser que el cliente tenga preferencias diferentes. En general intentamos apostar por productos artesanales, sin que esto suponga necesariamente un incremento en el precio.

www.marinaandco.com
www.facebook.com/marinaandco
Tel. 937 457 255

DELUXE LOCATIONS BARCELONA

“Vendemos más, vendemos mejor”

Preguntas y respuestas a Kateryna Matsepura, directora general de **Deluxe Locations Barcelona**

Kateryna Matsepura es experta inmobiliaria internacional y ha creado Deluxe Locations, la inmobiliaria ya de referencia para la compra y venta de inmuebles de calidad en Barcelona y su costa. Kateryna asegura la máxima confianza y el buen hacer en Deluxe Locations y habla con pasión de su trabajo. Kateryna es máster en International Business y domina con soltura el inglés, el alemán, el ucraniano y el ruso.

“Nuestros clientes nos recomiendan a amigos y familia... eso es confianza”

-¿Qué explica vuestro éxito en Barcelona?

La honestidad, la calidad y el aprecio por nuestros clientes: satisfacemos con excelencia todas sus necesidades con un servicio íntegro e integral. Nuestros propietarios saben que vendemos su inmueble y les apoyamos de principio a fin. Realizamos solo visitas de compradores interesados y con capacidad de pago y así ahorramos su tiempo. Nuestros compradores valoran que les asesoramos profesional y honestamente y les realizamos la tramitación completa, desde la elaboración de los documentos legales a la tramitación de los suministros. Cada cliente lo tratamos de manera única y nos dedicamos en cuerpo y alma para su satisfacción. Estas son las claves. Por eso vendemos más y mejor.

-Tenéis un altísimo volumen de compradores internacionales, ¿Por qué os eligen a vosotros?

Exactamente por los mismos motivos: la honestidad y la atención personalizada son aún más importantes para los clientes internacionales. Sabemos que necesitan aún más garantías y por eso les explicamos todo en detalle, hasta que entienden bien. Les decimos siempre tanto lo bueno como lo menos bueno: es parte de nuestra identidad informar siempre con honestidad. Es más que nuestra filosofía de empresa, es nuestra forma de ser: nos gusta hacerlo así. Nuestra máxima es que todos ganen. Y funciona. Por eso nos eligen, por confianza y dedicación. Todo el equipo tiene estos valores. Hablamos en diez idiomas, y siempre igual.



-Un servicio tan personalizado implica muchísimo trabajo por cliente, ¿Vale la pena?

Por supuesto. De hecho, nuestros clientes nos piden cada vez más servicios. Por ejemplo, clientes chinos que compraron pisos con licencia de alquiler turístico nos han pedido que se los gestionemos, así que ahora también gestionamos pisos con licencia turística. Otros clientes nos han pedido que les alquilemos su propiedad, así que hemos asumido también la gestión de alquileres para ellos. Asumimos lo que nos piden nuestros clientes porque demuestran que confían en nosotros y queremos que lo sigan haciendo. El resultado: nuestros clientes nos recomiendan a amigos y familia, eso demuestra que están satisfechos, que tienen plena confianza con nosotros.

¿Cuánto vale su vivienda?

Todo propietario necesita saber por cuánto puede vender su vivienda. Los métodos tradicionales de estimación del precio de venta resultan insatisfactorios para el sector de la vivienda de gama alta y de lujo porque suelen basarse en un precio por metro cuadrado promediado por zona (ya sean los publicados por los portales inmobiliarios o incluso las instituciones públicas como el Instituto Nacional de Estadística) sin tener en cuenta, tal y como muestra Kateryna, las diferencias entre calles concretas (es muy diferente el precio en Eixample entre una vivienda en pleno Paseo de Gràcia y otra situada a solo unas calles) o entre viviendas concretas (es muy diferente una vivienda en buen estado o con terrazas y vistas a una para reformar o sin luz natural). Por ello, **Deluxe Locations ha creado el “Índice de Precios Deluxe”, que permite conocer mejor el precio de las viviendas de lujo según sus condiciones específicas.** “Así podemos saber con mayor precisión el precio de mercado de cada inmueble. Es un método exclusivo y único en el mercado”, explica Kateryna.



“Honestidad, calidad y aprecio por nuestros clientes: nuestros valores de equipo”

VENDA CON
CONFIANZA

DELUXE
LOCATIONS

Tel. 900 834 946 (gratuito)

(+34) 930 085 152

info@deluxelocations.com

www.deluxelocations.com

“Buscamos edificios y hoteles para nuestros inversores internacionales”

Fabio del Alisal, abogado de **Deluxe Locations Barcelona**

Asesor del Banco Mundial, la Comisión Europea, gobiernos y sociedades de inversión, ha impartido clases y conferencias en numerosos países y organismos. Fabio del Alisal vela por la máxima seguridad jurídica de los clientes de Deluxe Locations. Fabio es máster en Relaciones Internacionales, diplomado en Estudios Internacionales, máster en Dirección de Empresas y licenciado en Derecho, y ha recibido diversos reconocimientos académicos nacionales e internacionales.

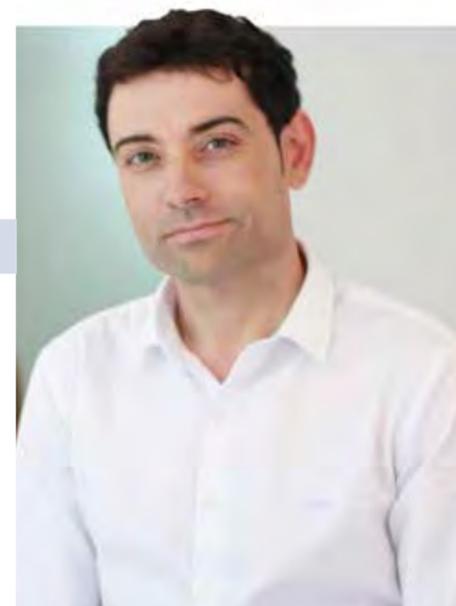
-¿Qué tipo de inmuebles buscan vuestros inversores?

Los inmuebles que más buscamos actualmente son locales comerciales y edificios en las zonas céntricas de Barcelona. Tenemos alta demanda de inmuebles con licencia para hospedaje, como hostales y hoteles, así como pisos y edificios con licencia de alquiler turístico y edificios en zonas con potencial de revalorización.

-¿Los inversores os llegan a través de los mismos canales que los compradores de viviendas?

Los inversores internacionales nos llegan por confianza a través de inversores y colaboradores que ya nos conocen y que valoran nuestra forma de trabajar. Es un segmento más reducido de personas donde la confianza es aún más importante y la honestidad y la dedicación personalizada aún más valoradas.

“Los inversores internacionales llegan sobre todo por confianza”



www.deluxelocations.com

Tel. 900 834 946 (gratuito)

Tel. 930 085 152

info@deluxelocations.com

VIVINDEX

Un enfoque de éxito forjado durante la crisis

Vivindex, una empresa de servicios inmobiliarios que empezó en 2006 en la zona alta de Barcelona, actualmente opera en todo el territorio catalán con oficinas propias en Reus y Vallvidrera, y oficinas asociadas en Lleida y Girona. Su visión multidisciplinaria les hace mimar con esmero tanto a empleados como a clientes.

-¿Cómo definiría la actividad de Vivindex?

Somos especialistas en ventas. Empezamos con pisos de segunda mano y, pronto, nuestro enfoque al servicio nos hizo convertirnos en un referente también en la intermediación de activos bancarios, este año superaremos las 300 transacciones. Hace poco abrimos un nuevo departamento que se ocupa de la venta de fincas enteras, adelantándonos a la que ha sido la burbuja de 2015.

-¿Cómo consiguieron crecer durante la crisis?

En 2006, cuando iniciamos el proyecto con toda la ilusión del mundo, no imaginábamos que el ciclo iba a cambiar de forma tan violenta, llevándose por delante a infinidad de empresas y, sobre todo, los puestos de trabajo de tantísima gente. Fue una lección dura con la que aprendimos que si queremos

Manuel Roger y Francesc Quintana, dirección ejecutiva de Vivindex

que las cosas mejorasen no podíamos seguir haciendo lo mismo de siempre. Los agentes inmobiliarios tenemos que escuchar a nuestros clientes, identificar sus necesidades y adaptarnos a ellas, y sólo así conseguiremos aportar valor añadido a las transacciones. Gracias a esta filosofía, de forma directa o a través de asociaciones locales hoy en día empleamos a más de 38 personas y cubrimos la totalidad del territorio catalán.

-¿Tan importante es el tamaño?

Por supuesto. No se trata sólo de aumentar el volumen de ventas sino de hacerlo sin dejar de ofrecer un servicio excelente, solo podemos alcanzar este nivel de calidad con delegaciones propias. Nuestra estructura en múltiples departamentos, además, nos ayuda a entender mejor el mercado. La gran demanda que tenemos hoy de edificios y suelos se va a convertir en oferta de obra nueva en un plazo de 12-18 meses.

-¿Qué planes de futuro tiene Vivindex?

Hace 3 años abrimos la oficina de Reus para dar cobertura a la transacción de activos bancarios en la provincia de Tarragona. Poco a poco, hemos apostado por el equipo de segunda mano y ahora es un referente en la



“Hemos pasado de 0 a más de 400 pisos vendidos al año”

población por su estilo e innovación. Este año también hemos abierto en Vallvidrera nuestra primera oficina boutique para dar servicio al movimiento habitual de clientes que quieren ir de Sarrià - Sant Gervasi a Vallvidrera y viceversa. El punto de atención cubre con éxito toda la zona, incluyendo Can Caralleu y les Planes. Tenemos previstas entre 1 y 2 aperturas durante el 2016, ambas en Barcelona capital.

-¿Cuál es el secreto para aportar valor?

No tiene sentido hacer ninguna apertura si el equipo que la va a gestionar no entiende nuestra filosofía y conoce perfectamente nuestros procedimientos y protocolos internos. El equipo humano es nuestro activo más

importante. Nosotros no vendemos pisos o casas, ayudamos a empresas o personas a venderlas, y debemos conocer con quiénes tratamos y qué necesitan realmente. No siempre el cliente sabe lo que quiere o quiere lo que necesita: nosotros debemos estar allí para ayudarles a tomar las decisiones más adecuadas. Nuestra evolución es constante, la inmobiliaria de hoy no tiene nada que ver con la de hace 10 años, y nosotros queremos estar a la vanguardia de estos cambios.

www.vivindex.com

C. Folgueroles, 17 - 08022 Barcelona
Tel. 934 184 948

PISOGAR

Una oportunidad para obtener rentabilidad en una promoción de viviendas en Castelldefels

Miguel Ángel Serrano Pellicer, director de Pisogar

Situado en la calle Arcadi Balaguer, de Castelldefels, el inversor puede duplicar la rentabilidad y lograr mejores condiciones que en un depósito bancario.

Un edificio que ofrece una rentabilidad alta y que está dirigido a inversores". Así define Miguel Ángel Serrano, director de la inmobiliaria Pisogar, las posibilidades que ofrece el bloque de viviendas ubicado en la calle Arcadi Balaguer, 91, de Castelldefels. Las ventajas se obtienen después de que se haya llevado a cabo un proceso de rehabilitación y ampliación del edificio, que le permitirá pasar de 692 a 1.740 metros cuadrados.

El nuevo proyecto, que ya está en venta, triplica la superficie del antiguo edificio y destaca por una situación geográfica privilegiada. Serrano comenta que "las viviendas se encuentran cerca del centro comercial l'Anec Blau, que abre los 365 días del año, la estación de tren, el Centro de Atención Primaria (CAP) y en el entorno de la avenida Constitució, la calle más comercial de Castelldefels.

La operación proporciona una rentabilidad que permite doblar el precio de compra con la venta del edificio.



El propietario de Pisogar insiste en que se trata de "una oportunidad única para los inversores". La inmobiliaria dispone de un anteproyecto en el que se informa de la rentabilidad de la inversión en la promoción de viviendas. Está previsto que los inmuebles tengan entre 62 y 70 metros cuadrados.

www.pisogar.es - pisogar@pisogar.es
Tel. 936 644 618



El inversor puede duplicar la rentabilidad y lograr mejores condiciones que en un depósito bancario

AUBERT AUBERT ASSOCIÉS

“Nunca venderíamos una vivienda en la que no nos gustaría vivir”

Bruno Marcenaro, Aurelle Aubert y Jean-Charles Aubert, socios de **Aubert Aubert Associés**

Después de una exitosa experiencia en el mercado inmobiliario francés, Jean-Charles Aubert realizó algunas promociones con éxito en Barcelona entre 2009 y 2011. En 2013, con la incorporación de Aurelle Aubert y Bruno Marcenaro creó Aubert Aubert Associés, empresa especializada en promoción inmobiliaria, rehabilitación y gestión de inmuebles en régimen del alquiler.

-En un mercado con tantos promotores ¿que cree que diferencia a Aubert Aubert Associés?

A nosotros nos gusta señalar que nuestras viviendas tienen un toque diferente. Nos gusta rehabilitar edificios que desprenden personalidad y proyectar en ellos viviendas singulares. Nos hemos posicionado dentro del segmento de viviendas de calidad, con un toque de identidad diferente. Muchas de las viviendas que uno encuentra en el mercado a menudo son muy parecidas en el diseño y acabados, con un resultado que a nuestro juicio puede resultar un poco monótono. Nosotros intentamos que las nuestras se desmarquen de las demás, quizás porque destinamos más esfuerzo a los matices, al diseño y a la búsqueda de un sello propio.

-¿Cómo se plasma ese gusto y esa especialidad?

Primero porque están hechas con pasión y esmero por el diseño y los detalles. Y también por el uso de los materiales nobles de todo tipo, ya sea en rehabilitaciones que respetan la identidad histórica y las esencia de los edificios y recuperan cuidadosamente los elementos originales, como en las promociones de obra nueva, donde se apuesta por diseñar viviendas más vanguardistas.

-¿En qué zonas de la ciudad se encuentran sus inmuebles?

Nuestras viviendas se ubican siempre dentro del área metropolitana de Barcelona, en barrios céntricos susceptibles de ser demandados tanto por el público local como por el comprador extranjero. Sobre todo el Gòtic, el Born, l'Eixample y Gràcia.

-¿Cuál es su perfil de cliente?

Nosotros, en general, vendemos la mitad de nuestros inmuebles a compradores locales y la otra mitad a extranjeros. Estos últimos suelen ser de procedencia europea o de Oriente Medio. La mayoría de ellos son usuarios de su



propia vivienda, en el sentido que aunque no residen habitualmente en Barcelona, la utilizan como «pied à terre» para fines de semana, vacaciones, etc.

-También trabajan para inversores privados...

En este aspecto debo señalar que el perfil de inversor para el que trabajamos podría definirlo como *friends & family*, mucha gente que a lo largo de los años ha confiado en nosotros y con el que hemos desarrollado una relación de confianza y amistad en muchas ocasiones. Básicamente ponemos a su

“Barcelona tiene una prensa a nivel internacional fabulosa en estos momentos”

disposición nuestro conocimiento del mercado inmobiliario local. Para ellos tenemos una extensa red de contactos: distintos *brokers* y agencias de intermediación, arquitectos, aparejadores, constructoras, bancos, notarios y demás prestarios necesarios para el desarrollo de la actividad inmobiliaria.

-Pero esos *friends & family* no invertirían si el mercado inmobiliario en Barcelona no hubiese repuntado. ¿Qué opinión tienen desde Aubert Aubert Associés al respecto?

Poco a poco el mercado se va recuperando y lo mejor es que lo está haciendo a un ritmo que a nuestro juicio es sostenible, lo que nos hace pensar en unos cuantos años buenos a partir de ahora. Tras estallar la burbuja inmobiliaria en 2006-2007 hubo, como es lógico, un pánico generalizado por el enorme descenso de los precios, pero poco a poco se está recuperando la confianza en los activos bien ubicados, la demanda aumenta progresivamente y que se está abriendo de nuevo la financiación a promotores y particulares. Barcelona

¿Están subiendo los precios en Barcelona?

“La tendencia hoy vuelve a ser alcista, sí. Y está motivada por distintos factores. No hay que olvidar que venimos de unos años con un bloqueo total del mercado inmobiliario. Los precios cayeron casi un 50%, se cerró el grifo de la financiación hipotecaria y el volumen de transacciones era prácticamente inexistente. Estábamos ante un mercado totalmente congelado, y esta situación duró 6-7 años. Pero es lógico que una vez superados los peores momentos de la crisis económica se reactive el sector, porque debemos entender que el inmobiliario no es solamente un mercado de inversión, es sobretodo una necesidad. Se necesitan las casas para vivir. Las familias crecen, los hijos se emancipan, las parejas se casan, o se divorcian... hoy ayuda mucho el hecho de que la financiación vuelva y con condiciones francamente interesantes. La confianza de los compradores se vuelve a afianzar poco a poco. Si a esto le sumamos que las condiciones que hoy se dan en los mercados de inversión —bolsa y productos bancarios poco rentables, caída del euro con respecto al dólar o el franco suizo— el resultado es un mercado inmobiliario reactivado, con precios al alza y un buen recorrido por delante.”

es una de las principales capitales de Europa y los precios de hoy no son ningún disparate si los comparamos con París, Londres, Berlín, Roma... podemos ser optimistas.

-Cambiando de tema y desde su perspectiva internacional, ¿es Barcelona un reclamo tan potente?

Absolutamente. Barcelona tiene una prensa a nivel internacional fabulosa en estos momentos. Es una ciudad mediterránea, moderna, emprendedora, con una calidad de vida envidiable, buen clima, limpia, mejor gastronomía... Además, por qué no decirlo, la ciudad está cada vez más preciosa. Si a todo esto

le sumamos que los precios de las viviendas están hoy en niveles muy razonables para los nacionales e incluso baratas para según qué extranjeros, el resultado es una ciudad fantástica para vivir. Y todo ello sin olvidar otros aspectos como por ejemplo el Barça que tiene un tirón mundial impresionante.

-Por tanto, ¿es una buena inversión comprar en Barcelona?

Estamos convencidos de que sí. Los precios hoy son todavía atractivos y la tendencia es progresivamente a la alza. La demanda de vivienda tanto en alquiler como en venta está creciendo y la financiación está empezando a ayudar a las familias. Así que no hay motivos para pensar lo contrario. Además la gente cada vez más reconoce que el inmobiliario es un producto técnico susceptible de cambiarse a lo largo de nuestra vida en virtud de las distintas necesidades familiares que tengamos a lo largo de ésta.

-¿Cuáles son los planes de futuro Aubert Aubert Associés?

Por supuesto tirar adelante con las más de 70 viviendas que tenemos previsto poner en el mercado durante de 2016, en una horquilla de precios que va desde los 250.000 a los 800.000 euros. Y también seguir trabajando como lo venimos haciendo hasta hoy, con dedicación, esfuerzo y pasión por nuestro cometido, todo ello manteniendo el ambiente y espíritu familiar de nuestra empresa y con una premisa básica que jamás compraríamos o venderíamos una casa o un inmueble en la que no nos gustaría vivir a nosotros mismos.

Participación en el Barcelona Meeting Point 2015

Durante el 21 y el 25 de octubre podrán encontrar a los profesionales de Aubert Aubert Associés en la Fira de Barcelona, palacio 8, stand B-204 al que se accede por la avenida Reina María Cristina.

AAA
Aubert Aubert Associés
REAL ESTATE

www.aaabarcelona.com
Tel. 629 360 665

VALORS CC

La oportunidad de adquirir una propiedad en Andorra

Valors CC es una inmobiliaria al uso. Con un servicio totalmente personalizado se dedican a vender propiedades y alquilarlas tanto para contratos a largo plazo como para la temporada de invierno. También están especializados en la administración de comunidades y atender a los servicios que precisen los propietarios.

Comprar un bien inmueble en el Principat d'Andorra es fácil para los extranjeros y no tiene límite en el número de unidades inmobiliarias. Lo único que hay que hacer antes de escriturar es pedir permiso administrativo para invertir en bienes inmuebles, un trámite que no supera los 200 € y que tarda un máximo de 2 meses, aunque en la práctica se resuelve en unas 4 semanas.

Fiscalmente el Principat es muy favorable para el inversor, ya que aunque comprar o vender una propiedad en el Principat tiene una cierta carga fiscal, ésta es muy inferior a la de los países vecinos. La compra de un bien inmueble queda exenta del impuesto general indirecto, IGI, pero queda gravada por el impuesto de transmisión patrimonial, ITP, en el caso de la compra con un gravamen del 4%. En el caso de una venta ésta queda



Mantener una propiedad en Andorra es fiscalmente asequible y ventajoso para quien pretenda invertir en bienes inmuebles

gravada por el impuesto de plusvalía, que es un impuesto regresivo, y la grava con el 15%

de plusvalía durante el primer año de titularidad y queda a 0% a los 10 años de titularidad.

Valors CC cree que el futuro del sector en el Principat responderá satisfactoriamente a los cambios económicos de Europa principalmente. Su filosofía se basa en fidelizar a los clientes como clave del negocio a largo plazo, dar servicios a los propietarios que compran en el extranjero y resolver los inconvenientes que puede conllevar y que los propietarios se sientan representados en el país y su propiedad atendida ofreciendo servicios de inspección mensual, selección y recogida de correo del buzón, gestión de limpiezas, encendido de calefactores y, como no, alquilar la vivienda para obtener rentas.

Fiscalmente mantener una propiedad en Andorra es bastante asequible, ya que anualmente sólo se pagan impuestos comunales, el *foc i lloc* correspondiente a los servicios comunales y el impuesto sobre la propiedad inmobiliaria. Los impuestos comunales varían según la parroquia donde esté radicada la propiedad; así una propiedad radicada en una de las parroquias tributa a 0,62 €/m² construido, importe en el que hay que añadir trasteros y plazas de parking. Hay que tener en cuenta que las donaciones entre personas con línea de sangre directa está exenta de ITP y plusvalía en Andorra, las sucesiones de bienes inmuebles están libres de impuesto y no hay impuesto patrimonial.

VALORS CC

Crta. d'Arinsal, 39-41, local 3
AD400 Arinsal (Andorra)
Tel. +376 815 777
vcc@andorra.ad

GRUP FITA

“Los precios de compra ahora están muy por debajo de los de mercado”

Con una trayectoria de 40 años en Andorra, Grup Fita ofrece un servicio de calidad y de proximidad a sus clientes en servicios inmobiliarios de promoción y venta, a los que se han unido administración de fincas, la gestión de alquileres y oferta y gestión de apartamentos turísticos.

-¿Cuáles son los valores de Grup Fita? ¿Por qué los clientes confían en ustedes?

Los valores de Grup Fita son varios, principalmente garantizar la calidad de nuestros productos y servicios para satisfacer al máximo las exigencias de nuestros clientes. El trato directo que les ofrecemos, un trato exclusivamente personal, les da mucha seguridad y tranquilidad. Eso deriva en que el cliente sabe que su finca está siempre vigilada y bajo control. Además saben que ante el más mínimo problema que les pueda surgir, Grup Fita les dará respuesta inmediata, porque siempre estamos a su lado.

-Andorra parece una buena opción donde adquirir una propiedad. ¿Es mejor hacerlo como inversión, como vivienda o ambas?

Elegir Andorra es elegir tranquilidad y seguridad. No existe ningún país cercano que disponga de nuestras características y que

Josefa Francisco,
gerente de Grup Fita

ofrezca el grado de seguridad al ciudadano que nuestro país ofrece. Hay que tener en cuenta que el país se ha estructurado como un país de servicios cuyo resultado ha sido ofrecer un país preparado para albergar a los turistas y garantizar el máximo confort a aquellos que disponen de una segunda residencia. La elección de inversión o residencia de Andorra como destino es perfectamente aplicable a ambos conceptos. Hoy en día, y gracias al gran volumen de turistas que visitan el país, sobre todo en la época de esquí y la época de verano, aquél que dispone de una residencia obtiene una mayor rentabilidad de su finca. El volumen de turistas no decrece y la atracción de la nieve y las montañas jamás se devalúa. Si se escoge la opción de residencia, hay que tener en cuenta que ante todo se escoge calidad, tranquilidad, seguridad, confort, servicios.

-¿Qué aconseja para este país, alquiler o compra?

Yo aconsejo compra. En estos momentos los precios están a un nivel muy por debajo de los precios de mercado. Hay que tener en cuenta un factor muy importante, en Andorra existe muy poca superficie construible. Esto significa que el valor de una propiedad siempre será mayor dada esta escasez de terreno, que se revaloriza de cualquier finca.



-¿Ha afectado la crisis al sector de la construcción en Andorra? ¿Cómo ha reaccionado Grup Fita?

Sí, por supuesto que nos ha afectado, como a todo el mundo. Grup Fita ha reaccionado replanteando toda su estructura de empresa y cambiando toda su orientación hacia nuevas proyecciones. Si anteriormente nos dedicábamos exclusivamente a la construcción, promoción y venta de nuestras fincas inmobiliarias, ahora hemos hecho un giro de 180°, y hemos dirigido nuestra área de trabajo hacia nuevas áreas tales como: la administración de fincas, la gestión de alquileres

Historia y evolución del grupo

Hace cuarenta años que se fundó la empresa, cuando Andorra se empezaba a articular como destinación turística. Durante los primeros años se quiso ofrecer el servicio a aquellos clientes que venían al país, y por ello se construyeron las primeras fincas inmobiliarias en calidad de autopromotores y vendedores. Gracias a estas construcciones, fue creciendo y ampliando el negocio, generando de forma constante nuevas construcciones hasta que llegó la crisis, que hizo replantear la funcionalidad del grupo y se creó, bajo el nombre de Grup Fita, una empresa que continuó con su labor primogénita, con la introducción de la administración de fincas, la gestión de alquileres y el alquiler de apartamentos turísticos, entre otros.

de apartamentos, potenciar los alquileres de apartamentos turísticos, y como no, indiscutiblemente continuamos con nuestra labor de venta directa de apartamentos directos de promotor y también la gestión de la reventa de otras fincas inmobiliarias. A raíz de esta nueva ramificación es cuando nace Grupo Fita. A pesar de la crisis y nuestras nuevas proyecciones, nuestro grupo siempre se ha sentido responsable del personal que ha tenido a su cargo. Por ello decidimos tener como objetivo afrontar la crisis introduciendo los cambios mencionados para no realizar reestructuraciones que afectaran directamente al personal. La repercusión es que se tiene que trabajar más para obtener menos beneficios, pero en definitiva logramos asegurar la existencia de nuestra empresa.

www.grupfita.com
Tel. +376 751 075 (Andorra)

LUXURY SERVICES RENTALS & INTERNATIONAL PROPERTIES

Servicios de lujo a clientes extranjeros

Alberto Ruiz, *managing director de Luxury Services Rentals & International Properties*

Con sedes en Port Balís, Sant Andreu de Llavaneres, y Cocoq Home Store en Santa Eulària, Eivissa, Luxury Services está especializada en dar respuesta rápida con servicios de alto standing a las demandas del visitante extranjero en la zona de Barcelona, el Maresme, la Costa Brava y Eivissa.

-¿Qué servicios ofrece Luxury Services?

Con Luxury Rental Car ofrecemos alquiler de vehículos de alta gama, con property management & international concierge, compraventa y alquiler de inmuebles de alto standing, con una división en este área de servicios posventa en protección de las propiedades con sistemas de alta seguridad. Incluso podemos encargarnos de la decoración e interiorismo exquisito junto con Cocoq Ibiza. Por último, Luxury Charter para alquiler de embarcaciones.

-¿Cuál es su perfil de cliente?

Persona con un nivel adquisitivo alto, la mayoría extranjero del norte de Europa, en su mayoría británicos aunque en la actualidad estamos recibiendo cada vez más encargos de clientes estadounidenses.

-¿Qué les diferencia de otras empresas similares?

La mayor parte de empresas son únicamente de Real Estate y ofrecen algún servicio a sus clientes mediante empresas colaboradoras. En cambio Luxury Services cuenta con tres áreas con seis profesionales formados y su propio producto. Con ello damos un servicio exclusivo integral al cliente. Se trata de interlocución única, máxima respuesta ante las demandas del cliente y el mejor servicio con la máxima seriedad.

-¿Por qué Eivissa para crear la nueva sede?

Creemos que el mercado actual para nuestros



servicios tiene una demanda de mucho potencial en Eivissa. La isla blanca es una marca mundial muy reconocida y está en su momento más álgido y de ahí nuestra apertura aquí. Además queremos que Eivissa sea nuestra sede central para Balears con varios Luxury Services Store y asociado a un franquiciado en Gales, Reino Unido, y Miami, Estados Unidos.



www.luxury-services.es
Tel. 937 952 567

LUXURY APARTMENTS - BARCELONA

"Aún hay mucho por hacer en Barcelona en este sector"

Heike Schwarz, CEO de **Luxury Apartments Barcelona y Schwarz O & O Investment**



Luxury Apartments-Barcelona se encarga de la gestión de propiedades de lujo de corta y larga estancia. En **Schwarz O & O Investment** se gestionan proyectos tanto de inversión inmobiliaria como de interiorismo para su posterior comercialización. Ambos comandados por Heike Schwarz, experta en el mercado de lujo con una larga experiencia en el mercado inmobiliario.

Barcelona no sólo atrae a empresas internacionales, sino que cada vez más también al turismo de lujo, mucho más exigente. Está naciendo el "triángulo de oro" barcelonés, delimitado por Passeig de Gràcia, la Diagonal y el Eixample izquierdo y derecho.

-Según estudios e informes, Barcelona mantiene en 2015 la inercia positiva de 2014. ¿Se mantendrá en 2016?

Yo creo que sí, se está creando un nicho interesante de clientes de nivel. Si hablamos de lujo, el Eixample se está convirtiendo en el 'triángulo de oro' para inversores extranjeros que quieren comprar propiedades con unas características determinadas. Hasta ahora Barcelona no se había posicionado como lugar donde fijar segunda, tercera o hasta cuarta residencia.

-¿Qué hace de Barcelona ese mercado residencial tan bueno?

Antes que nada, el clima. Por otro lado, la marca Barcelona se vende muy bien fuera. Otra razón es el cambio de moneda y la Golden Visa con inversiones de más de 500.000 €. El extranjero compra también por las ventajas. Los precios en el centro de la ciudad se han incrementado este año un 4,5% y para el año que viene es posible que aumenten hasta un 6% en este tipo de propiedades, lo cual es bueno para la economía, pero no tan bueno para el inversor local.

-¿Qué servicios faltan en Barcelona?

Comparando otras ciudades una empresa de servicios Concierge solo se puede mantener de momento con una pequeña infraestructura. Servicios a la carta solo se activan cuando hay grandes eventos como el Mobile World Congress y en una minoría de casos personales. El turismo de lujo está acostumbrado a tener a mano las grandes firmas, ver tiendas top

y no escatima en gastos. Cuando se haya conseguido algo parecido a París, Londres, Hong Kong o Nueva York, entonces se la empezará a considerar parte de ese circuito. Respeto a las viviendas, hace cuatro o cinco años era difícil encontrar en el 'triángulo de oro' el tipo de apartamentos que gestiono en Luxury Apartments-Barcelona. Existía el espacio idóneo, pero no el interiorismo adecuado.

-¿Qué es lo que te diferencia de otros gestores?

Creo que mi *know how*, mi experiencia. Cuando mi cliente está buscando un apartamento donde hospedarse temporalmente las propiedades que le ofrezco le entran por la vista, le gusta el confort que hay en ellas y detalles como obras de arte, tecnología y buen diseño que no distan mucho del estilo de sus propias casas. Eso es lo que quieren adquirir. Cuando quieren comprar les enseño mi balance de cuentas y una previsión, un pequeño estudio sobre la rentabilidad que puedan obtener de sus nuevas propiedades y un proyecto de interiorismo... y están encantados de que les entienda.

www.luxuryapartments-barcelona.com
Tel. 610 220 714

LEDINBOX

Alumbrado público LED, una apuesta llena de ventajas

Joan Ruiz y Gerard Pi, *director comercial y director general de Ledinbox*



Para muchos municipios, el alumbrado público significa el coste energético más importante, alcanzando valores en torno al 50% o 60% del total de su gasto. La tecnología LED significa un ahorro de hasta un 70% en cuanto a consumo energético.

-¿Las ventajas de la tecnología LED en iluminación se encuentran únicamente en el ahorro en cuanto al consumo?

En absoluto. La tecnología LED ofrece un salto muy positivo en los aspectos más importantes a tener en cuenta en el alumbrado exterior, sea público o privado. Ofrece, además del

Ledinbox funciona desde hace cinco años apostando por la tecnología LED en el alumbrado público y cuenta con cada vez más demanda. De las instalaciones suministradas hasta el momento no ha habido ningún problema y las ventajas no se pueden contar con los dedos de las manos. **EL LED, una apuesta segura.**

ya mencionado ahorro energético, una mayor eficiencia que la iluminación tradicional. Es decir, usa menos energía para conseguir la misma o más luz, pero de mejor calidad.

La luz blanca del diodo LED ofrece una mejor percepción cromática para el ojo humano. Y además supone un mayor respeto al medio ambiente, ya que supone un ahorro de hasta el 70% en emisiones de CO₂. Entre otras ventajas más.

-¿Aún quedan más?

En Ledinbox hemos podido establecer nueve tipos de situaciones entre las que el cliente puede escoger para poder corregir defectos que venían dados por la iluminación tradicional, como por ejemplo acabar con zonas muy iluminadas y otras que estaban a oscuras justo al lado de una farola. También podemos controlar según los días y las horas la intensidad de la luz mediante pirámides invertidas. Esto supone también un ahorro añadido ya que en horas en las que prácticamente una calle no es transitada debe estar iluminada, pero quizás no con la misma intensidad que cuando si tiene un tránsito notorio. En instalaciones nuevas podemos aumentar el espacio entre puntos de luz y bajarlos en altura.

-Viendo las ventajas la iluminación pública LED será ya notable.

En 2015 un porcentaje aún muy pequeño del alumbrado público trabaja ya con tecnología LED. En lo que llevamos de año hemos suministrado más de 5.000 puntos de luz nuevos. Pero hay una previsión de que en los próximos años los municipios van a apostar cada vez más por esta nueva iluminación. Sobre todo en los casos en los que se tiene que efectuar una renovación del alumbrado por estar obsoleto o por un funcionamiento defectuoso. Es cierto que en estos momentos es complicado. Los ayuntamientos no cuentan, en muchas ocasiones, con el presupuesto suficiente. En el ámbito energético hemos apostado entonces por financiar la sustitución del alumbrado tradicional a LED. Nosotros recuperamos la inversión del ahorro conseguido mes a mes en el consumo de energía.

www.ledinbox.com
Tel. 937 598 088

SERVIO TULLIO

“Una buena operación inmobiliaria garantiza una alta rentabilidad”

Cristina de Vilar, fundadora y agente de la propiedad inmobiliaria de **Servio Tulio**, consultoría inmobiliaria y financiera



Un equipo que incluye economistas, abogados, agentes de la propiedad inmobiliaria, arquitectos técnicos, decoradores de interiores, ha dado forma a un formato de consultoría inmobiliaria que aborda cualquier necesidad de sus clientes, tanto las necesidades de quien vende, como de quien quiere comprar.

-¿En qué se ha especializado en Servio Tulio?

Somos una consultoría especializada en intermediación con un trato personalizado y exclusivo. Nuestra misión es conectar las necesidades de nuestros clientes: particulares, promotores, fondos de inversión o *family office*. Buscamos lo que el inversor precisa y damos valor a los pisos o fincas en venta. Localizamos inmuebles: viviendas, oficinas, edificios históricos o valiosos arquitectónicamente. Generalmente de lujo o de especial interés. Los compramos. A veces, ayudando a familias a rentabilizar una herencia a repartir. Y, a partir de ahí, buscamos comprador o inversor pensando también en que este bien inmobiliario encaje en sus prioridades de inversión: bien por rentabilidad, bien por su ubicación, para qué quiere el inmueble... Nuestros servicios son 360° grados en las necesidades de compraventa de inmuebles incluida la asesoría jurídica o comercialización. En Servio Tulio vamos de la mano con el cliente y nos adaptamos a sus necesidades y particularidades.

-¿Qué perspectivas tiene Servio Tulio para el año 2016 dentro del sector?

Actualmente tenemos demanda. Tenemos compradores e inversores, muchos de ellos franceses o del norte de Europa, interesados en adquirir inmuebles en Barcelona. Barcelona es una ciudad privilegiada por su clima, tejido empresarial, arquitectura y personalidad. Hay muchos altos directivos de perfil europeo o internacional interesados en fijar en Barcelona su ciudad de residencia. Parece que la coyuntura económica y la apertura del crédito de los bancos también ofrecen esperanzas de movimiento y buenos resultados. No obstante, se compra pero no a cualquier precio. Los precios están congelados.

-¿Sigue siendo una buena inversión comprar inmuebles?

Sí. En los últimos años, a la incertidumbre financiera se ha sumado un rendimiento bajo del capital en el banco, por debajo del 3%. Realizar una buena operación inmobiliaria que contemple las actuaciones óptimas de revalorización de la finca garantiza una rentabilidad de un 6 a un 7%. Es una buena inversión.

www.serviotulio.com
Tel. 636 957 350

EQUINOX URBAN HOUSING

Barcelona atrae mucho al inversor extranjero”

Andrea Olarte y Adriana Romero, socias fundadoras de **Equinox Urban Housing**



La marca Barcelona sigue siendo el principal activo de la ciudad condal y no para de generar interés en el inversor, sobre todo en el extranjero, principal cliente de Equinox Urban Housing, una joven agencia inmobiliaria con muchos años de experiencia que en sus dos años de funcionamiento ha comercializado alrededor de 120 pisos y tiene más de 85 contratos cerrados

-¿Barcelona es poderosa en cuanto a interés inmobiliario?

Sin duda. Barcelona es una ciudad estacionaria, cosmopolita y que atrae a mucho inversor extranjero. Madrid, por ejemplo, es una ciudad que interesa más al cliente local, mientras que Barcelona atrae a los dos mercados, pero sobre todo al de afuera.

-Según estudios e informes, Barcelona mantiene durante el 2015 la inercia positiva que comenzó ya en 2014. ¿Qué prevé Equinox para el 2016?

Según las estadísticas, y en comparativa con otras ciudades, Barcelona es la que mejor está superando la crisis. Más incluso que San Sebastián, que es la reina de la corona inmobiliaria. Esto ha provocado que los precios empiecen a subir. Por tanto, y aunque suene contradictorio, la calidad de los pisos que buscamos baja. En 2016 seguirá subiendo el precio de la vivienda, aunque nunca llegaremos a los niveles de 2007, cuando el precio estaba un 40% más alto de lo que está actualmente.

-¿Baja entonces la calidad de todos los inmuebles?

No es que baje la calidad. Es que para comprar lo mismo hay que gastar más. De todas formas no es en todo el tipo de vivienda. Las viviendas

de alto standing que tenían precios muy elevados están ofreciendo, cada vez más, precios más razonables.

-¿Cuáles son los gustos del cliente extranjero?

El mercado extranjero se ve muy atraído por Ciutat Vella, por Gràcia o por el Eixample. Son clientes con poder adquisitivo para plantearse invertir y comprar su segunda residencia en Barcelona. Quieren inmuebles amueblados, no necesariamente nuevos. Las bóvedas catalanas y los suelos hidráulicos causan fascinación, pero si tienen que estar en buen estado y ser completamente habitables.

-¿En qué se diferencia Equinox de otras agencias inmobiliarias?

Ofrecemos un servicio personalizado, no sólo en el ámbito inmobiliario. Las familias extranjeras que llegan a Barcelona por periodos de uno o dos años se tienen que enfrentar a una tramitología burocrática que va más allá del contrato de alquiler o de compraventa, como por ejemplo los colegios, telefonía e Internet, etc., y nosotros nos encargamos de ellos. Y sobre todo, vamos más allá de la compra. Tenemos muchos tipos de clientes. El que es un "inversor repetidor" puede hacer números el mismo. Sabe de qué va el asunto. Pero nos encontramos con otros inversores que suelen no tener los pies en el suelo. Es nuestro, ofrecer aquello que el cliente puede permitirse.

www.equinoxurbanhousing.com
Tel. 693 80 85 11 - 93 293 02 86



Nória a Sevilla *Constructora del Cardoner*



Camí dels Coralls a Manresa *Santamaria Arquitectes*



Reforma Teatre Lluïsos de Gràcia *Constructora del Cardoner*



Biblioteca a Navarrels *Santamaria Arquitectes*



Tous Avinguda Diagonal *Constructora del Cardoner*



Parc de bombers a Valls *Santamaria Arquitectes*

santamaria
arquitectes

www.santamariaarquitectes.cat
Tel. 938 727 926

CONSTR
UCTORA
DEL CAR
DONE R

www.constructoracardoner.com
Tel. 938 724 334

El despatx d'arquitectura Santamaria Arquitectes i la Constructora del Cardoner són dues empreses manresanes amb més de 25 anys d'experiència en el món del disseny i la construcció. Les dues empreses estan especialitzades en el desenvolupament i construcció d'obra pública i privada, rehabilitació d'edificis, construcció sostenible i urbanisme.

L'any 2014, realitzen conjuntament la Rehabilitació de la Torre Lluvià a Manresa. Es tracta d'un edifici modernista de l'any 1896 que estava en estat ruïnós. L'actuació integral a la que es va sotmetre l'edifici va constar de la reconstrucció de la seva volumetria original, el reforç de tot el sistema estructural i l'adequació dels accessos i comunicacions verticals.



Rehabilitació de la Torre Lluvià, Manresa

