CATALUNYA CONSTRUYE

Los grandes fondos de inversión internacionales se citan en el BMP ◆ España se convierte en el país de preferencia para invertir en Europa ◆ El sector inmobiliario se reactiva tras varios años de contención económica

www.catalunyaconstruye.com

Optimismo en el sector

Manel Casadevall, presidente de la Demarcación de Barcelona del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya (COAC); **Jordi Gosalves,** presidente del CAATB; **Lluís Hosta,** presidente en funciones de la Associació de Gestors de Polítiques Socials d'Habitatge de Catalunya (GHS) y de AVS Catalunya; **Josep M. Montaner,** concejal de Vivienda del Ayuntamiento de Barcelona; **Eva Martínez,** presidenta de la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya; **Josep Maria Pons,** director de BMP; y **Lluís Marsà,** presidente de APCE.

Análisis

Dinámicas residenciales para el futuro

En los últimos 20 años hemos vivido una auténtica montaña rusa en el sector de la vivienda y por extensión en la construcción, lo cual no deja de ser un reflejo y termómetro de nuestra sociedad. Hemos pasado la crisis posolímpica, el *boom* inmobiliario, y una nueva crisis tan dura y contundente que parecía no terminar nunca.

Pero como todo en la vida llega a su fin en un momento u otro, y ahora que justo entrevemos una nueva normalidad, es bueno hacerse una serie de preguntas, que pueden ayudar a centrar qué debería ser el nuevo paradigma de la vivienda y las dinámicas residenciales para el futuro.

Ante la evidencia de que la demanda está mucho más concentrada, ¿seremos capaces de dar una respuesta adecuada a la misma?, ¿se mantendrá estable la financiación?, ¿las entidades financieras serán parte de la sostenibilidad del sector, tras digerir los excesos del pasado?

Ante el reto de la sostenibilidad se plantea una doble dicotomía, ¿viviendas sostenibles económicamente para el gran conjunto de la población?, ¿viviendas ecosostenibles porque hemos aprendido y aplicado las normativas, mejoras y amplios avances de las dos últimas décadas al respecto?, ¿y seremos capaces de trasladarlos de una manera pedagógica a la sociedad?, no como un sobrecoste.

Ante las necesidades de los diferentes colectivos ¿seremos capaces de adaptarnos a las nuevas demandas de la sociedad? Es evidente que necesitamos una red de vivienda de alquiler que permita una primera vivienda digna a los más jóvenes, que actualmente ven la convivencia con sus padres como la única opción. Es también necesario crear los mecanismos financieros para que los promotores privados y públicos puedan vender pisos a un público natural entre 25 y 35 años sin que suponga un esfuerzo ímprobo.

Y además tenemos que empezar a invertir ampliamente en una nueva red que dé garantías a una población envejecida que ya necesita y en el futuro crecerá exponencialmente, de viviendas y servicios adaptados para el colectivo de la tercera edad.

Mientras tanto, una ciudad que respira diseño como Barcelona y por extensión Catalunya sigue sin saber cómo encarar un nuevo *modelo Barcelona* de urbanismo social en el que la vivienda sea protagonista del bien común de la población, adaptando los nuevos sistemas constructivos y lo aprendido estos años, que es tanto que lo estamos exportando en forma de tecnologías, inversiones, actividad de las empresas y, en definitiva, profesionales. Estamos aún condicionados por una mochila muy pesada marcado por el marco normativo y competencial de los años de bonanza, que añadido al económico, financiero y las convulsiones políticas de una sociedad absolutamente dinámica, nos impiden ver que en el fondo nada cambió: la demanda se mantiene estable a pesar de las circunstancias.

SOM-HI CONSTRUCCIONES Y OBRAS

DESAFÍO. El reto es inmenso: ordenar y entender las nuevas dinámicas sociales, conseguir que la calidad de nuestras viviendas y el acceso a las mismas se normalice; tener unas estructuras empresariales y profesionales acordes con el momento que vivimos, ni endémicas ni de aluvión. Integrar el creciente interés del capital extranjero en nuestro mercado residencial sin que distorsione nuestra realidad ni la distorsione.

Y, en definitiva, hacer que la vivienda en nuestro país tenga futuro.✶

TRIBUNA

VIVIENDAS PARA LA MAYORÍA

Eva Martínez

PRESIDENTA DE LA FEDERACIÓ DE COOPERATIVES D'HABITATGES DE CATALUNYA

Creo que todos podemos estar de acuerdo en que la vivienda constituye un factor básico para la estabilidad de las personas. De ahí el que sea considerado un derecho en la Constitución y que también en todos los estudios sobre las dificultades sociales y de integración tengan a la vivienda como punto de partida en todos los nuevos planteamientos.

Incluso teniendo trabajo el no disponer de vivienda desestabiliza totalmente a las personas y las familias. En los últimos años hemos visto además como ha sido uno de los problemas más importantes que ha comportado la crisis y como nos ha concienciado a todos de su trascendencia más allá de la importancia económica.

En este contexto y en el momento actual considero muy importante que la leve recuperación no sirva solo para que se pongan en marcha promociones privadas y se dinamice el sector, hecho bienvenido y celebrado, sino que también sirva para que pongamos en marcha promociones que sirvan para coser nuestra sociedad de la manera más equitativa posible.

¿Qué debe aportarnos una vivienda?: lugar de residencia estable y que podamos hacer frente con un esfuerzo económico razonable en función de nuestros ingresos. En este sentido las entidades financieras, en lo que respecta a la compra de vivienda y por lo tanto a la concesión de hipotecas, ya han implantado en los últimos años los mecanismos de control para que el esfuerzo del comprador sea razonable.

CONSOLIDACIÓN. En ciudades como Barcelona, los promotores vuelven a estar contentos porque las ventas de vivienda se van consolidando al alza, incluso en algunos casos el precio del suelo podemos considerarlo preocupante.

Esto va a producir en un periodo corto de tiempo una distancia aún mayor entre las personas o familias que disponen de recursos para acceder a la vivienda y la población que aún teniendo trabajo no dispondrá de una oferta adecuada.

Porque la oferta de alquiler es muy limitada, privada y cara y porque las administraciones no dan abasto para poder ofrecer viviendas a los que no disponen de recursos.

En este aspecto creo que debemos estar preocupados en cómo abordar de una vez por todas la promoción inmobiliaria pensando en amplias mayorías, y en fórmulas diversas. Teniendo en cuenta además que han desaparecido todas las ayudas a la vivienda protegida.

Ayudas que fundamentalmente se daban a las personas para la compra, tal vez sea el momento de pensar en las ayudas a las promociones para el uso de las personas.✶

SOM-HI CONSTRUCCIONES Y OBRAS

La oferta de alquiler aún sigue siendo muy limitada, privada y cara

Conviene encontrar nuevas fórmulas para establecer el capítulo de ayudas

TRIBUNA

SOM-HI CONSTRUCCIONES Y OBRAS

HAY SEÑALES DE ESTABILIZACIÓN

Lluís Marsà

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PROMOTORES DE BARCELONA (APCE)

Es evidente que el sector inmobiliario comienza a dar signos de estabilización por lo que todo hace pensar que en 2015 se venderán más pisos, se concederán más hipotecas y se construirá más, pero todo ello aún a unos niveles bajos, todavía alejados de los que pueden considerarse como sostenibles a fin de equiparar la construcción de viviendas a la demanda real. Es decir, que el sector ha comenzado a caminar por la senda del crecimiento y que este ejercicio será mejor que el de 2014 y el 2016 será mejor que el actual.

Como hemos señalado en más de una ocasión el inicio de este despegue del mercado de la vivienda tiene que apoyarse en una evolución del mercado financiero y en la concesión de hipotecas. Los bancos ya han iniciado su particular batalla para la promoción hipotecaria que jugará un papel esencial en un año que debe ser de crecimiento. El número de créditos hipotecarios para la compra de viviendas ha aumentado en el primer semestre del año, si bien en comparación con un año en el que el grifo del crédito estuvo prácticamente cerrado. De todos modos, aunque de forma muy limitada, la ansiada financiación hipotecaria parece que ha llegado.

En este sentido, la construcción en general y la promoción de viviendas en particular están dando señales de aproximarse a una estabilización después de siete años. Indicadores como, por ejemplo, el aumento del número de compraventas o el número de viviendas iniciadas en lugares donde, habiéndose reducido el estoc pendiente de venta, la demanda presiona el mercado, avalan estas previsiones.

De hecho, el sector inmobiliario residencial es el que, por ahora, está marcando el camino. La inversión privada está enfocada hacia este segmento en aquellos escenarios y poblaciones que disponen de un estoc reducido y de una demanda acreditada. Está claro que, de momento, estamos ante una evolución lenta, pero constante. Se empiezan nuevas promociones, y no solo las que quedaron inacabadas en el ya lejano 2007 por los efectos de la crisis, sino que las empresas promotoras empiezan nuevos proyectos.

Todo hace pensar que en el 2015 se venderán más pisos y se construirá más

La financiación hipotecaria debe apoyar el despegue del mercado

La recuperación de la economía española anima la inversión extranjera

SANEAMIENTO. Estos son unos primeros resultados consecuencia de una reforma financiera que hizo que la banca asumiera una drástica reducción del valor de sus activos. Esta circunstancia, unida a la creación de la Sareb y la reactivación de las socimi, han sido tres puntales que han permitido sanear el mercado y hacer volver la actividad a las empresas promotoras. Además, la recuperación de la economía española y de su imagen en el exterior también ha animado a los inversores extranjeros, que ahora ven al mercado inmobiliario de nuestro país como una oportunidad interesante y atractiva como lo demuestra el dato que ha hecho público en su día el Consejo General del Notariado informando que durante el 2014 los extranjeros han adquirido una de cada cinco viviendas vendidas.

Hay que señalar que las estadísticas deben mirarse segmentadamente, tanto en lo referente a los precios como a la producción de nuevas viviendas. Primero lo local sobre lo global, ya que el territorio no da resultados homogéneos. Allí donde pueda ser más elevada la presión de la demanda, caso de la ciudad de Barcelona, por ejemplo, donde hay distritos en los que, existiendo demanda, no hay oferta disponible, puede implicar tensiones en los precios a corto plazo. Y lo mismo cabe decir de algunas poblaciones de la primera corona metropolitana y, aunque en menor cuantía, en las otras capitales provinciales.

Hay que señalar la importancia de analizar la distribución del estoc sobre el territorio lo cual permite ver que hay zonas (generalmente las turísticas), con una fuerte carga de pisos pendientes de venta frente a otras (un buen ejemplo es también la ciudad de Barcelona y su área de influencia, pero también otras), donde se ha reducido el estoc y donde de no comenzar nuevamente a promover viviendas en poco tiempo producirán tensiones entre oferta y demanda y, consecuentemente, en los precios.

REARME. Por tanto, desde la Asociación de Promotores de Barcelona (APCE), pensamos que el rearme del sector viene dado como una mancha de aceite que, partiendo de un *punto cero* de la demanda irá desplazándose progresivamente hacia otras zonas y municipios donde también haya una demanda estable pendiente de dar respuesta adecuada a sus necesidades.✶

EL ENCUENTRO INMOBILIARIO INTERNACIONAL ABRE SUS PUERTAS

BMP reúne a los grandes fondos de inversión internacionales

- Agentes de la propiedad, inversores, negocios y 'networking', claves de la convocatoria
- Más de 280 empresas participan en una cita marcada por la reactivación del sector

Anna Carrió | MONOGRÁFICOS

La 19ª edición del Barcelona Meeting Point reúne a los grandes fondos de inversión internacionales desde hoy hasta el domingo 25 de octubre en el recinto Montjuïc-Plaza España de Fira Barcelona. El BMP 2015 abre sus puertas en un momento optimista para el sector, puesto que todos los indicadores económicos apuntan de forma clara hacia una consolidación definitiva de la recuperación del sector inmobiliario español. Durante cinco días, el salón reúne los grandes fondos de inversión internacionales, agentes de la propiedad e inversores de los principales países europeos, la mayor oferta inmobiliaria del mercado con las mejores oportunidades del momento y financiación, para generar negocio y *networking*.

El pasado 15 de octubre, Enrique Lacalle, presidente del salón, y Josep Maria Pons, director general de BMP, presentaron en Madrid la presente edición del Salón Inmobiliario Internacional & Symposium de Barcelona organizado por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona.

Barcelona Meeting Point. Sergi González, director de Negocio de Fotocasa; Enrique Lacalle, presidente de BMP, y Josep Maria Pons, director general de BMP.

BUENAS NOTICIAS. **"España es el primer país de preferencia para invertir en Europa por los principales fondos de inversión internacionales, pues es el país donde todos los gurús del sector inmobiliario y de la economía recomiendas invertir",** asegura Enrique Lacalle, presidente del salón, y añade que **"todo son buenas noticias en el sector inmobiliario".** Según los datos recogidos hasta agosto de 2015, la venta de viviendas ha aumentado un 12% y ya van 12 los meses consecutivos que este indicador va al alza. El número de hipotecas sobre viviendas también ha crecido un 21,8% en el primer semestre del año con 14 meses seguidos de ascensos. La inversión inmobiliaria en España tampoco se queda atrás, y hasta septiembre de 2015 ha superado la de todo 2014 con 10.800 millones de euros.

El salón inmobiliario de referencia internacional afronta esta edición con mucho optimismo y con la participación de 280 empresas procedentes de 15 países. Lacalle apunta que **"en BMP 2015 hemos hecho una gran apuesta por la calidad, la internacionalidad y por atraer compradores para favorecer las ventas".**

DATOS DEL SECTOR. **"Es un buen momento para comprar ya que el precio tiende a la normalización",** afirmó Sergio González, director de Negocio de Fotocasa durante la presentación de BMP 2015, en el mostró los últimos datos positivos que recoge el portal inmobiliario y explicó que el precio medio de la vivienda en venta de segunda mano en España se sitúa en septiembre en 1.646 €/m² y registra la segunda subida trimestral desde 2007. A pesar de esta subida, **"desde Fotocasa vemos una recuperación moderada de precios",** argumentaba. **"No podemos olvidar que en marzo de este año registramos el precio de la vivienda más bajo desde 2007",** y que por tanto el precio se recupera pero de forma lenta.

Durante su intervención, González también aportó datos sobre la oferta y la demanda de viviendas durante el 2015 y respecto al año pasado. **"Hemos notado un aumento de un 27% en la oferta y de un 23% en la demanda de vivienda",** aseguraba. Y finalizó expresando la visión positiva de Fotocasa de cara al 2016, ya que todos los indicadores apuntan a una recuperación lenta del sector tras años de paralización y crisis.

Barcelona Meeting Point se ha consolidado como el encuentro internacional del sector inmobiliario de referencia donde se debaten los temas y las tendencias en el ámbito nacional e internacional. Esta edición cuenta con la celebración del Symposium Internacional, que girará alrededor de seis grandes temas: El 2º Barcelona Funds Meeting; la eficiencia energética y las soluciones sostenibles para la vivienda *retail* y oficinas; la inversión inmobiliaria en Latinoamérica, sesión organizada entre otros por el Ministerio de Turismo de la República Dominicana; el sector inmobiliario residencial y las políticas de vivienda social de Barcelona, organizado por Fotocasa con la participación de Josep Maria Montaner, concejal de Vivienda del Ayuntamiento de Barcelona; los compradores extranjeros de vivienda en España; y la rehabilitación y eficiencia energética a coste cero, organizado por el Grupo Habitat Futura y BMP. En total, 19 jornadas y 87 ponentes que aportarán conocimiento, datos y valor a este encuentro internacional.

EDICIÓN 2015. Poner en contacto a las empresas inmobiliarias españolas con inversores y agentes de la propiedad de los principales países de Europa (Francia, Reino Unido, Bélgica, Holanda, países escandinavos, Alemania, Suiza...) es el principal objetivo de la segunda edición del Clúster Shop in Barcelona. Real Estate, tras el éxito del primer encuentro, repite en el Barcelona Meeting Point.

Este año también se celebra el 2º Barcelona Funds Meeting, un programa especial organizado conjuntamente por BMP, APCE, IESE, Esade, EPRA, RICS, AECC y MRH, que reúne los principales fondos de inversión internacionales como Cerberus European Capital, GreenOak Real Estate, Morgan Stanley, FREO, o Altria Office, entre otros.

Dentro del salón profesional también tendrá lugar, por quinto año consecutivo, el Clúster de Inversores, un área exclusiva para los profesionales de la inversión, tanto desde la vertiente de la oferta (propietarios, promotores, agentes comercializadores y consultores) como de la demanda (fondos, compañías de seguros, bancos de inversión, *family offices*).✶

ESPACIO DE DEBATE

- **España se convierte en el país de preferencia para invertir en Europa**
- **El Clúster de Inversores celebra su quinta edición en el salón profesional**

FOTO CEDIDA POR OI REAL STATE

LOS DATOS

Viviendas iniciadas y acabadas

Enero-junio 2014-2015

	2014		2015		Var. % 15/14	
	iniciadas	acabadas	iniciadas	acabadas	iniciadas	acabadas
Alt Penedès	19	16	19	28	0,0	75,0
Anoia	12	13	22	4	83,3	-69,2
Bages	12	34	17	34	41,7	0,0
Baix Llobregat	360	289	118	44	-67,2	-84,8
Barcelonès	544	577	1.150	459	111,4	-20,5
Berguedà	6	17	3	20	-50,0	17,6
Garraf	44	23	95	19	115,9	-17,4
Maresme	66	96	121	65	83,3	-32,3
Osona	32	59	37	24	15,6	-59,3
Vallès Occidental	131	390	472	103	260,3	-73,6
Vallès Oriental	34	64	80	52	135,3	-18,8

Por provincias

	2014		2015		Var. % 15/14	
	iniciadas	acabadas	iniciadas	acabadas	iniciadas	acabadas
Alt Penedès	19	16	19	28	0,0	75,0
Anoia	12	13	22	4	83,3	-69,2
Bages	12	34	17	34	41,7	0,0
Baix Llobregat	360	289	118	44	-67,2	-84,8
Barcelonès	544	577	1.150	459	111,4	-20,5
Berguedà	6	17	3	20	-50,0	17,6
Garraf	44	23	95	19	115,9	-17,4
Maresme	66	96	121	65	83,3	-32,3
Osona	32	59	37	24	15,6	-59,3
Vallès Occidental	131	390	472	103	260,3	-73,6
Vallès Oriental	34	64	80	52	135,3	-18,8

FUENTE DATOS APCE

2015, la reactivación del sector

- El número de nuevas viviendas en Catalunya registra un crecimiento del 50,5%
- El capítulo de compraventa de pisos usados se mantiene por encima del de los nuevos

Anna Carrió | MONOGRÁFICOS

En Catalunya, durante el primer semestre del año, el número de viviendas iniciadas ha continuado aumentando hasta las 2.919, lo que representa un incremento del 50,5%.

A lo largo de todos estos meses, enero fue el mes que registró una mayor actividad: se iniciaron 643 viviendas, por delante del mes de mayo (con 545 nuevas viviendas) y abril (con 511). Por su parte, el número de viviendas terminadas continuó un camino descendente, cayendo en el primer semestre con un descenso acumulado en todas las provincias del -36,7%, con excepción de Girona que, gracias a la gran cantidad de viviendas acabadas durante el mes de abril (en total 211 unidades), hicieron que los primeros seis meses de 2015 fueran más activos que el ejercicio de 2014, con un incremento del 2,47%.

Por provincias, y en cuanto a las viviendas iniciadas, y sobre el acumulado hay que destacar el incremento de la provincia de Tarragona (+106,5%); un aumento favorecido por la actividad del segundo trimestre del año y, de la provincia de Barcelona (70,5%) favorecido principalmente por el incremento en lo que va de año de las viviendas iniciadas en la ciudad de Barcelona (97,4%). Por el contrario, Lleida vive todavía una situación opuesta disminuyendo un -43,1%. En cualquier caso, se espera que mejore la situación y que las necesidades de la demanda acaben por reforzar la producción de viviendas a medio plazo.

MÁS COMPRAVENTA. La compraventa de viviendas en Catalunya se incrementó un 14,2% en los siete primeros meses del año, en comparación con el mismo periodo de 2014. Hasta finales de julio, del total de las 32.300 operaciones, 5.405 correspondían a ventas de viviendas de obra nueva y se disparan las contabilizadas como viviendas de segunda mano con 26.895 operaciones. Este año ha proporcionado buenas previsiones por los resultados finales. Ello a pesar de que los resultados del segundo trimestre de 2015 reflejaron una demanda más estática en la toma de decisiones de compra. En este sentido, destaca la provincia de Lleida, que fue la única de las cuatro provincias catalanas que mantuvo también una demanda de viviendas usadas más activa en el segundo trimestre del año.

Si se analizan por separado las compraventas de viviendas nuevas y las usadas se desprende la energía que todavía mantiene la venta de viviendas usadas frente a las de nueva construcción: Así, mientras que las ventas de viviendas nuevas continúan aportando disminuciones constantes con una reducción del 33,5% en el acumulado de este primer semestre del año en Catalunya (3,8 puntos por encima del descenso registrado en España), las viviendas usadas aumentan de forma recurrente, suponiendo un 33,4% más de operaciones que en el primer semestre de 2014, aunque inferior al incremento en el total del Estado (43,8%).

Por provincias, y también en el acumulado de enero a junio del presente ejercicio, hay que destacar los descensos de todas de las compraventas de obra nueva, siendo Tarragona y Girona las más perjudicadas (-52,5% y -41,2% respectivamente). En la provincia de Barcelona se realizaron en el primer semestre del año 3.495 operaciones de compraventa de viviendas nuevas frente a las 18.499 viviendas usadas; unas cantidades que presentan la disminución del 24,9% en viviendas de nueva construcción y un aumento del 33,1% de las usadas. En las provincias de Lleida y Tarragona se incrementaron por encima del 40% las ventas de las viviendas usadas. Este descenso en la vivienda nueva es atribuible a la falta de producto.

LA TENDENCIA. Paralelamente al incremento de las ventas, hubo un aumento del número y el importe de las hipotecas constituidas sobre viviendas. En Catalunya, durante el primer semestre del año se constituyeron 21.513 hipotecas con un capital concedido de 2.623.866.000 euros. Si se compara el acumulado del 2015 con los resultados del 2014 durante el mismo periodo de tiempo, la concesión de hipotecas sobre vivienda aumentó un 41%, lo que representa un incremento de casi el 50% del capital prestado, a pesar del descenso en el segundo trimestre.

Es difícil extraer conclusiones sobre la evolución futura de los precios de las viviendas, pero los datos apuntan que 2015 será el año de reactivación del sector. La tendencia inmobiliaria es un buen indicador de salud del sector y con la recuperación del residencial y una positiva perspectiva de crecimiento junto a una financiación más económica para la adquisición de viviendas, permite apostar por una evaluación global positiva para este año 2015.✶

ACTIVIDAD

- **Girona incrementa un 2,4% la cantidad de viviendas acabadas**
- **Lleida disminuye un 43,1% y se sitúa en la cola en unidades iniciadas**

LUIS **GUALTIERI**

MANAGING DIRECTOR DE OI REAL STATE

"La atención personalizada en el ámbito local unida a la búsqueda de clientes a nivel global es nuestra razón de ser"

"Estamos en un buen momento para la compra de vivienda"

El sector empieza a dar pasos hacia adelante, aunque la construcción necesita inversores

Apuesta por la calidad. Diferentes propiedades en venta y detalle de la sede de la empresa.

Anna Carrió | MONOGRÁFICOS

Cómo y cuándo nace Oi Real Estate?

-Nuestra agencia nació en el año 2008, en un momento de máxima tensión en los mercados financieros. A aquellos años solo sobrevivieron las agencias con mejor preparación, y Oi Real Estate lo hizo teniendo claro que la apuesta debía ser el producto de mejor calidad.

-¿Cuál es su esencia? ¿Qué les diferencia de cualquier otro agente inmobiliario?

-Nuestra razón de ser está en unir la atención personalizada al propietario local con la búsqueda de clientes a nivel global. Hacer que un apartamento o una casa en Barcelona llegue a mostrarse con toda su belleza a un inversor americano o a un ejecutivo de Madrid.

En Oi Real Estate damos valor a cada detalle. Hacemos un seguimiento exhaustivo y personalizado de cada caso y nos esforzamos por ofrecer constantemente el producto de la mejor calidad.

-La agencia ha fijado su objetivo en los inmuebles de *alto standing*, pero ¿por qué en Barcelona?

-Desde el primer día hemos estado convencidos de la gran calidad del parque inmobiliario de Barcelona. A esta ciudad se la conoce por su atractivo turístico, su excelente conexión internacional, su capacidad para atraer talento y empresas o su gran calidad de vida. Si a ello le unes una cartera de propiedades que va desde apartamentos de lujo en primera línea de mar hasta pisos con detalles modernistas originales, la combinación es de éxito.

-A propósito del Barcelona Meeting Point 2015, el mercado inmobiliario ha sufrido la crisis económica de los últimos años. ¿En qué situación se encuentra ahora mismo?

-El sector inmobiliario se encuentra en un momento de estabilidad con incrementos en el número de ventas. Una buena noticia para todos. Como afirma Enrique Lacalle, presidente del salón, el inmobiliario sigue siendo muy importante para nuestra economía y todas las estadísticas reafirman su recuperación.

Seguramente han cambiado los compradores. Los fondos han tomado un papel y las socimis se han convertido en la manera más rentable de invertir. Mientras, nuestros clientes, que durante años han aplazado la decisión de comprar, ahora temen porque vuelvan a subir los precios.

-Entonces, ¿se podría decir que es un buen momento para comprar?

-Sin duda. Estamos en un momento excelente para la compra de vivienda desde 2014. Este año no ha hecho más que confirmar unas condiciones favorables y, si cabe, mejorarlas con el acceso al crédito. En la agencia vemos como día a día el descenso en los precios toca fondo, mientras que los tipos de interés apenas presentan mejoras y las hipotecas encadenan más de un año de ascensos. ¿Pueden darse mejores condiciones?

-¿Cómo se plantea el año 2016?

-Si 2014 y 2015 han sido años de hacer balance para sentar las bases de la recuperación, 2016 será el momento de la consolidación. En esta dinámica, en Oi Real Estate creemos que ha llegado el momento de que la promoción inmobiliaria tome un papel activo. La recuperación de precios es un hecho cuando se ofrece exclusividad inmobiliaria. Sin embargo, falta la participación de un actor importante: el promotor. La construcción es aún débil y necesita de inversores que apuesten fuerte.

-¿Qué retos hay que afrontar para dinamizar el mercado de la vivienda?

-En nuestra agencia inmobiliaria diferenciamos entre operaciones, promoción e inversores.

Los grandes retos de la vivienda son la consolidación del incremento de las transacciones y de la subida de los precios. El número de compraventas lleva meses con subidas paulatinas, y el importe medio aumenta al mismo ritmo que justo antes de la crisis. Ambos son el efecto de la mejoría económica.

A nivel de estoc el problema es otro. Mientras una cuarta parte de lo construido en la época del *boom*, ahora en manos de los bancos, no tiene salida en el mercado, existen zonas donde la demanda de vivienda nueva no para de crecer. Ahí es donde pueden tomar protagonismo agencias como Oi Real Estate.

Y en lo relativo a los compradores, vuelven a darse cambios. Si inicialmente, ciudadanos extranjeros y fondos de inversión fueron protagonistas de un mercado con excelentes precios, la tendencia actual está en que los fondos oportunistas dejen paso a otros inversores, como las socimis, que buscan ganancias a medio y largo plazo.✶

LA OPINIÓN

"Los grandes retos del mercado son el incremento de las transacciones y la subida de los precios"

GEMA **CASTELLVÍ**

DIRECTORA COMERCIAL DE GRUPO CASTELLVÍ

"En el sector residencial está creciendo la demanda respecto a años anteriores"

"La entrada de fondos inmobiliarios extranjeros ha beneficiado la recuperación"

- La escasez de suelo residencial en Barcelona ha favorecido la rehabilitación de edificios
- El grupo tiene previsto empezar la comercialización de nuevas promociones residenciales en el 2016

Anna Carrió || MONOGRÁFICOS

Tras más de 30 años en el sector inmobiliario, ¿cómo definiría la trayectoria del Grupo Castellví?

-Grupo Inmobiliario Castellví se dedica principalmente a la promoción de edificios corporativos de oficinas en régimen patrimonial, a la rehabilitación de edificios singulares y a la rehabilitación y promoción de viviendas.

Gracias a esta visión patrimonialista del grupo nos ha permitido estar en una situación confortable para poder aprovechar las oportunidades que nos ofrece el mercado. A día de hoy estamos construyendo tres promociones residenciales en la zona alta de Barcelona.

-La construcción y rehabilitación de edificios corporativos y edificios singulares del sector terciario, ¿sigue siendo la principal actividad del grupo? ¿Qué proyectos destacaría?

-Debido a ser el principal y primer promotor de edificios corporativos y singulares en el 22@ nos ha llevado a seguir apostando por dicha plaza. Por este motivo vamos a empezar la promoción de dos edificios de oficinas con una superficie de 17.000 metros cuadrados. En este distrito tecnológico barcelonés hemos construido los edificios que albergan las sedes de varias empresas como T-Systems, Indra, Interface, CMT y Bassat Ogilvy.

-¿Qué supuso la creación del 22@ para su empresa?

-Para nosotros fue un punto de inflexión: pasamos de una actividad de promotora residencial a una empresa patrimonialista. Fuimos los pioneros en construir y creer en el 22@ y seguimos apostando por la promoción de nuevos edificios.

Nuevo proyecto. Futuro edificio de oficinas en el distrito tecnológico 22@.

Estos días se celebra el Barcelona Meeting Point, ¿qué opina sobre la situación actual del sector inmobiliario?

-Después de unos años difíciles, el sector inmobiliario afronta el 2016 con optimismo. Se está iniciando un cambio de tendencia hacia una etapa de recuperación. En el sector residencial está creciendo la demanda respecto a años anteriores y el mercado de oficinas necesita de edificios de gran tamaño en el mercado. Es debido a la moderación de los precios de forma significativa y que las entidades bancarias vuelven a dar créditos. Creemos que el entorno económico va a seguir mejorando en los próximos 18 meses y cabe destacar que la entrada de fondos inmobiliarios extranjeros ha beneficiado la recuperación económica en España.

LA OPINIÓN

"Conservación y mantenimiento patrimonial constituyen sendos aspectos fundamentales"

-Con su reciente nombramiento como nueva directora comercial de la compañía, ¿qué retos y objetivos se han fijado en Grupo Castellví cara al año 2016? [Gema Castellví, directora comercial, se incorpora al grupo después de su brillante trayectoria profesional en Nueva York y Londres].

-El principal objetivo es la comercialización de las futuras promociones, dando un trato personalizado a futuros clientes. Cara al año 2016 tenemos previsto empezar la comercialización de tres nuevas promociones residenciales en Sant Gervasi y Les Corts. Por otro lado, empezaremos con la comercialización de 17.000 metros cuadrados en el distrito tecnológico del 22@.

-¿Qué papel juega la rehabilitación de edificios actualmente?

-Un papel muy importante. Debido a la escasez de suelo residencial en Barcelona, las nuevas promociones suelen ser rehabilitación de edificios. Es muy difícil encontrar un solar disponible en Barcelona donde poder edificar. Por lo tanto, la opción de las promotoras y fondos ha sido comprar edificios principalmente en el Eixample y Les Corts y rehabilitarlos como viviendas de obra nueva.

-La conservación y el mantenimiento patrimonial, ¿son un rasgo diferencial de la empresa?

-Sí, es fundamental por la exigencia de nuestros inquilinos. Disponemos de un equipo de ingenieros en nuestros edificios de oficinas que se encargan de su correcta conservación y mantenimiento. En este sentido, la gestión directa de los servicios de mantenimiento permite garantizar un correcto confort y seguridad a los arrendatarios de los inmuebles al tiempo que se da valor a los activos.✶

GrupoCastellví

OFICINAS CENTRALES
C/ Dr. Fleming, 13.
08017 Barcelona

Tel. **93 487 09 90** Fax **93 488 02 41**
grupocastellvi@grupocastellvi.com

www.grupocastellvi.com

SARRIA - DEU I MATA 135

DESDE: **470.800€**

PISOS DE 2 y 3 HABITACIONES

VIVIENDA PORTA 1º
SUP. ÚTIL
82,50m2 + 10,36 BALCON

SUP. CONSTRUIDA
95,38 m2
PISO DE:
2 HABITACIONES
2 BAÑOS
A PARTIR DE:

470.800€

REPERCUSIÓN 4.936€/m2

Cornex Capital
REAL ESTATE SOLUTIONS

VILADECANS PISOS CON PISCINA

DESDE: **200.000€**

PISOS DE 1, 2 y 3 HABITACIONES CON TRASTERO, ZONA AJARDINADA Y PISCINA

VIVIENDA PLANTA 4 PUERTA 2

SUP. CONSTRUIDA
76 m2

PISO DE:
1 HABITACIONES
1 BAÑO

DESDE:

200.000€

REPERCUSIÓN 2.631€/m2

EIXAMPLE - CALABRIA - PARIS

DESDE: **225.000€**

PISOS DE 2 y 3 HABITACIONES

VIVIENDA PLANTA BAJA PUERTA 3º
SUP. ÚTIL
46,35 m2 + 8,70 m2 TERRAZA
SUP. CONSTRUIDA + TERRAZAS
63,70 m2

PISO DE:
1 HABITACIONES
1 BAÑO

DESDE:

225.000€

REPERCUSIÓN 3.532€/m2

CORNEX CAPITAL, prevé 2016 con fuertes aumentos precios en zonas de Barcelona y Madrid, recuperación asimétrica de

2ª residencia

CORNEX CAPITAL, compra créditos con garantía inmobiliaria a promotores, constructores, entidades financieras, particulares y SAREB.
Invertimos en suelo y edificios, Barcelona y Madrid.

Comercializamos activos inmobiliarios, edificios y suelo en toda España
Compañía de asesoría, inversión y gestión inmobiliaria, plataforma de gestión de fondos inmobiliarios, cubre las necesidades de inversores, bancos, entidades financieras, promotores, constructores, y family offices .
Servicios: Originación, Valoración, Adquisición, Gestión y Comercialización de inmuebles Recuperación de clientes morosos/ impagados. Actividades de recobro, negociación para evitar procesos judiciales y lograr acuerdos en vías amistosas: Daciones en pago parciales, o totales. Refinanciaciones y mandatos de venta de propiedades. Gestión de adjudicados

BANCOS, CAJAS, ENTIDADES FINANCIERAS
Servicer. Externalización de procesos de gestión inmobiliaria adaptándonos a los métodos internos de la entidad. Compra de deuda.

PLATAFORMA DE GESTION PARA FONDOS INMOBILIARIOS
Originación, Identificación de oportunidades, análisis de inversión y desinversión. Valoraciones. Due dilligence. Plan de negocio. Estimación de capex. Gestión y comercialización integral de activos. Reporting personalizado

CONSTRUCTORES - PROMOTORES
Aportación de capital. Permutas en colaboración. Procesos de originación de negocio. Externalización de procesos de gestión y comercialización. Project Manager, Planes de marketing. Análisis de viabilidad y optimización.

FAMILY OFFICIES
Estrategia, Sale & Lase Back , Adquisiciones, Desinversiones.
HOTELES , EDIFICIOS TURISTICOS
Adquisición de hoteles e inmuebles aptos actividad turística en zonas prime de Barcelona y Madrid.

Web: www.cornexcapital.com **E-mail:** info@cornexcapital.com **Dirección:** Rambla Poblenou 133, Barcelona **Tf:**93 706 79 76 / 93 203 91 46 / 651 043 724 / 677 738 587

GOTICO - CATEDRAL C/ PIETAT - C/ PARADIS

DESDE: **432.600€**

GOTICO - BANYS NOUS 14

DESDE: **359.600€**

JUNTO CLUB DE TENIS LA SALUD

LA SALUD 83, GRACIA - DESDE: 625.000€

PISOS DE 2 y 3 HABITACIONES

VIVIENDA PLANTA 1a PUERTA 1
SUP. ÚTIL
113 m2 + BALCONES

SUP. CONSTRUIDA
131 m2

PISOS NUEVOS
3 HABITACIONES
2 BAÑOS

DESDE:
484.100€
REPERCUCIÓN 3.695€/m2

PISOS DE 1, 2 y 3 HABITACIONES

PROMOCIÓN EN FASE DE PROYECTO, SUPERFICIES CONDICIONADAS A LICENCIA

VIVIENDA PLANTA 1 PUERTA 2

SUP. CONSTRUIDA
67 m2

PISOS DE:
1 HABITACIONES
1 BAÑO

DESDE:
359.000€
REPERCUSIÓN 5.358€/m2

PISOS DE 2, 3 y 4 HABITACIONES

VIVIENDA PLANTA BAJA PUERTA B
PREVISIÓN SUP. ÚTIL
75 m2 + 76 m2 TERRAZA

PREVISIÓN SUP. CONSTRUIDA+TERRAZA
167 m2 + 92 m2 TRASTERO

PISOS DE:
2 HABITACIONES
2 BAÑOS
+ PARKING

625.000€
REPERCUSIÓN 3.743€/m2

Cornex Capital
REAL ESTATE SOLUTIONS

PROXIMA APERTURA MAJOR DE SARRIA 27, BARCELONA

Web: www.cornexcapital.com - www.cornexcapitalluxury.com **Dirección:** Rambla Poblenou 133, Barcelona **Tf:**93 706 79 76 / 93 203 91 46 / 651 043 724 / 677 738 587

MANUEL **REAL**

CEO DE SOM-HI CONSTRUCCIONES Y OBRAS

"Como empresa promotora estamos trabajando en 4 proyectos que verán la luz en el 2016-2017"

"Tras ocho años de crisis, empiezan a nacer nuevos proyectos inmobiliarios"

- Este ciclo optimista del sector durará tan solo cinco o seis años, por lo que hay que ser prudente
- La constructora trabaja para consolidarse en Catalunya y abrir nuevos mercados cara al 2016

Anna Carrió || MONOGRÁFICOS

Estos días se celebra el salón BMP. ¿Qué opinión le merece la situación actual que atraviesa el sector inmobiliario?

-Después de ocho años de crisis, parece que desde principios del 2015 comienzan a salir a la luz nuevos proyectos inmobiliarios en diferentes ciudades con nuevos protagonistas. Todo apunta a que vamos alejándonos poco a poco de esta crisis devastadora para muchas empresas y personas que trabajan en este sector. De todos modos, creo que el ciclo alcista solo va a durar cinco años.

-¿Qué retos se deben afrontar para dinamizar el mercado de la vivienda?

-En Som-hi creemos que es necesario analizar bien la ubicación de la promoción, realizar un estudio previo de la localidad donde se va a construir, sobre las personas que viven en ella, la capacidad de pago de estas y las perspectivas de crecimiento vegetativo de la localidad. Con todos estos indicadores, tendremos unas premisas básicas para poder llevar adelante el proyecto o no.

-¿Cuáles son los principales proyectos o retos que afronta actualmente su empresa?

-Como empresa constructora, trabajamos para seguir realizando rehabilitaciones de viviendas, locales y edificios, así como obra nueva para inversores y para nuestra promotora. En esta línea, estamos desarrollando cuatro proyectos inmobiliarios para este año, en poblaciones como Sant Cugat, Castelldefels, L'Hospitalet y Barcelona, con un *target* de promoción entre 6 y 10 viviendas por cada proyecto para ir poco a poco dando carisma y proyección a la parte inmobiliaria del grupo.

-¿Hay un sistema Som-hi? ¿En qué consiste?

-Nuestro procedimiento de trabajo se basa en realizar bien las construcciones y rehabilitaciones. En Som-hi Construcciones y Obras todos los integrantes de la compañía queremos que la posventa sea cero. A parte de la publicidad que estamos invirtiendo para consolidar la marca, pensamos que el boca-oreja es básico para este negocio de la rehabilitación y también de la obra nueva y queremos que funcione a la perfección.

Otra de nuestras máximas es asesorar al cliente desde nuestro departamento de interiorismo y decoración. No dejamos que el cliente se sienta solo en la elección de los materiales de su vivienda, y para ello nuestros arquitectos están a su lado para que su experiencia con Som-hi sea única. Queremos que mantengan en cada momento la ilusión por su proyecto, que es al mismo tiempo el nuestro.

-¿Qué retos y objetivos se ha fijado la empresa para el 2016?

-Para el ejercicio 2016 nos hemos fijado como objetivo principal la consolidación de la constructora tanto en Catalunya, como en los nuevos mercados que hemos abierto: Madrid, Valencia e Islas Baleares.

Y desde el punto de vista de la promotora, Som-hi Promo Building, a parte de los cuatro proyectos que tenemos actualmente en marcha, trabajamos para conseguir lanzar cuatro promociones más que se entregarían en el ejercicio 2017.

-Algunos datos publicados en los medios de comunicación a principios de año apuntan a un crecimiento de la vivienda, un incremento de la actividad constructora. ¿Es real este optimismo?

-Yo soy partidario de un optimismo moderado. Como he mencionado anteriormente, considero que este nuevo ciclo alcista desde el punto de vista de la promoción de viviendas va a durar entre cinco y seis años, no más, con lo que hay que ir con cuidado a la hora de seleccionar los proyectos, las ubicaciones, el entorno y capacidad de pago del consumidor final de las viviendas.

Foto de familia. Equipo de profesionales de la firma Som-hi Construcciones y Obras.

LA OPINIÓN

"Apostamos por el ámbito de la rehabilitación y la sostenibilidad energética"

-En este mismo escenario, los expertos aseguran que la rehabilitación sale de la crisis. ¿Apuesta su empresa por la sostenibilidad energética?

-Nosotros desde la constitución de Som-hi Construcciones y Obras hemos apostado fuerte por el sector de la rehabilitación. Aparte de la obra nueva, pensamos que hay que seguir esta línea de negocio que en el futuro nos va a dar una cifra de negocio estable.

Tanto desde el punto de vista del pequeño inversor, que compra una vivienda para volver a venderla o alquilarla, como desde el punto de vista de inversores nacionales o extranjeros que adquieren edificios enteros para su rehabilitación, la sostenibilidad energética es primordial en todos estos proyectos, y siempre aconsejamos a nuestros clientes los mejores materiales y técnicas para que ahorren energía y que también sean más limpios y respetuosos con el medioambiente. Lo que estamos realizando ahora es el futuro de nuestras próximas generaciones.✶

SO
M-HI
CONSTRUCCIONES
Y OBRAS

www.somhiconstruccions.com

93 419 25 54 • Diagonal, 477 12ª Planta, Despacho C – 08036 Barcelona • marketing@somhiconstruccions.com

LA ESTRATEGIA EUROPEA

Rehabilitación y mantenimiento, dos retos clave

El salón inmobiliario celebra una nueva edición de la jornada sobre eficiencia energética

Anna Carrió | MONOGRÁFICOS

En el marco de la 19ª edición del Barcelona Meeting Point se celebra la cuarta Jornada sobre Eficiencia Energética y Soluciones Sostenibles para Viviendas, Retail y Oficinas en el simposio. Esta jornada, coorganizada por el Grupo Habitat Futura y BMP, centra su objetivo en debatir sobre la edificación, un sector de enorme influencia en la evolución del consumo de energía y las emisiones de CO_2.

Los edificios son responsables del 40% del consumo total de energía y del 36% de las emisiones de dióxido de carbono en la Unión Europea. En España, en concreto, las viviendas y los edificios del sector terciario representan el 26% del consumo de energía final, un 17% y un 9%, respectivamente.

En este sentido, la rehabilitación y el mantenimiento de edificios para hacerlos más eficientes energéticamente es una de las grandes bazas en la nueva estrategia europea con el objetivo de recuperar la competitividad del sector de la construcción como para la necesaria adaptación al cambio climático.

REHABILITAR. El sector residencial, *retail* y de oficinas tienen en sus manos mitigar los efectos del cambio climático limitando sus propias huellas residuales y energéticas. Esta jornada sobre eficiencia energética pretende concienciar e influir en la propiedad de los edificios y en la toma de decisiones, sobre los beneficios y sobre las ventajas de la rehabilitación sostenible en sus edificios. Además, también juega un papel de prescripción, arquitectura e ingeniería en la toma de conciencia de las diferentes soluciones de la sostenibilidad.

Como novedad, esta edición cuenta con una jornada abierta al público sobre rehabilitación y eficiencia energética a coste cero, organizada por el Grupo Habitat Futura y Barcelona Meeting Point, y que se celebrará el 24 de octubre a las 11.30 horas de la mañana en el Salón Gran Público de Barcelona Meeting Point. A la cita acudirán profesionales de reconocido prestigio internacional para mostrar el nuevo modelo de rehabilitación, la viabilidad económica mediante nuevos sistemas de financiación para las comunidades de propietarios y los beneficios de la eficiencia energética, entre otros temas.

En esta jornada abierta al público, los visitantes podrán conocer de cerca Illa Sostenible, la primera manzana del Eixample de Barcelona que será uno de los proyectos de rehabilitación sostenible con derrama cero que presentarán las firmas Pich Aguilera Architects y Arriola & Fiol Arquitectes.

Por su parte, La Casa por el Tejado participa con una propuesta de rehabilitación de edificios mediante el aprovechamiento de remontas.✶

Ejemplo. Interior de una vivienda promovida por Som-hi Construcciones y Obras.

EL DATO

Los edificios son responsables del 40% del consumo total de energía

UNA PROMOCIÓN DE:

elCONSORCI barcelona ZONA FRANCA

Residencial Parc de la MARINA VPO
BARCELONA

El compromiso real de los operadores sociales privados

- Nacen nuevas fórmulas para asegurar la vivienda a la población con pocos recursos
- Sogeur se consolida en Catalunya y lidera cinco proyectos de vivienda asequible en Barcelona

Anna Carrió || MONOGRÁFICOS

El sector de la vivienda está viviendo un momento complicado en el que conviven situaciones muy dispares. La capacidad económica de muchos consumidores deja entrever una cierta recuperación de la demanda tras unos años de retención, en los que plantearse la adquisición de una vivienda era algo prohibitivo. En este contexto, los promotores privados vuelven a una actividad más intensa y en ciudades como Barcelona los precios del suelo están aumentando.

En este mismo escenario, también hay un sector de la población sin recursos bastante significativo al que la Administración debe dar una respuesta estable mediante las diferentes fórmulas para poder ampliar la oferta de la vivienda en alquiler de precio muy reducido.

Y por último, una amplia capa de población con recursos estables pero modestos que les permiten asumir el pago de la vivienda siempre que el precio se encuentre dentro de unos límites. Hace unos años, este tipo de vivienda era conocida como vivienda de protección oficial, y actualmente se denomina vivienda accesible, una clara consecuencia de la desaparición de las ayudas que había disponibles para estos compradores y este tipo de promociones.

Obra nueva. Promoción de viviendas de la firma Som-hi Construcciones y Obras.

CARÁCTER SOCIAL. El contexto socioeconómico actual es complicado, y es la razón de ser de los operadores de carácter social, que a lo largo de los últimos 25 años han trabajado con el objetivo de crear oportunidades relacionadas con la vivienda para este segmento de población.

Estos operadores gestionan cooperativas que disponen de 5.000 viviendas protegidas en toda Catalunya. Es el caso de Sogeur, gestores de viviendas que trabajan para aumentar su actividad en la promoción de nuevas fórmulas de promoción y gestión para ampliar el número de viviendas disponibles. **"Esperamos trabajar en sectores de la ciudad de Barcelona que están en desarrollo y también en otras zonas consolidadas como Nou Barris, 22@, Marina del Prat Vermell o Glòries, entre otros",** aseguran los responsables de Sogeur, y añaden que **"somos gestores de viviendas asequibles en todas las modalidades posibles porque nuestro objetivo es poner al alcance de una franja de población, lo más amplia posible, viviendas en condiciones asequibles".**

PRECIO DE COSTE. En los últimos 25 años, estas cooperativas de vivienda social han trabajado para llevar a cabo más de 5.000 viviendas de protección oficial en régimen general y han gestionado viviendas a precio de coste en un sinfín de fórmulas posibles (vivienda en propiedad, combinada con el alquiler en promociones mixtas, hasta el derecho de superficie) capaces de adaptarse a una capa de la población muy amplia que no tiene acceso a la vivienda pública ni los recursos necesarios para entrar en el mercado libre.

> **Los gestores de viviendas sociales tienen como objetivo primordial la rentabilidad social**

"La rentabilidad social forma parte de nuestro ADN", afirman los responsables de la compañía, que se ha consolidado como un referente para todos los actores del mercado de la vivienda, las administraciones, las entidades financieras, los usuarios y los compradores.

Actualmente, este gestor de viviendas tiene cinco promociones de protección oficial en régimen general en funcionamiento en la ciudad de Barcelona: 41 viviendas en los antiguos cuarteles del barrio de Sant Andreu; 40 viviendas en L'Hospitalet, 33 en Can Batlló en el barrio de Sants; 39 viviendas en la plaza de la Gardunya en pleno barrio del Raval, y 100 viviendas en el Turó de la Peira, en Nou Barris. Las tres primeras promociones tienen la entrega de llaves prevista durante el año 2016, y las otras dos iniciarán las obras el año que viene.

Actualmente, también se están estudiando fórmulas que garanticen el acceso a la vivienda a familias y jóvenes con más estabilidad en el alquiler y con menos esfuerzo que la compra.✶

GESTIÓN

Vocación de servicio

Las cooperativas que funcionan como operadores de la vivienda más económica han ido tejiendo una filosofía basada en la rentabilidad social, en hacer posible una vivienda protegida y asequible de calidad. En Sogeur ponen al servicio de estas cooperativas todas las herramientas necesarias para lograr el objetivo: vivienda de mayor calidad al menor coste posible. Y esto se consigue con promociones a un precio muy inferior al mercado libre, trabajando a precios de coste y gestionando las entidades sin ánimo de lucro bajo criterios de flexibilidad y participación en las viviendas. "Esta vocación de operador social desde la vertiente privada nos ha llevado al compromiso con las administraciones en la búsqueda de diferentes formas de acceso a la vivienda", afirman sus responsables.

SOGEUR S.A.
Solucions

Mira nuestra web
Conocerás los pisos más asequibles de Barcelona y sus alrededores
Podrás ver como apuntarte para tener acceso a próximas promociones en Barcelona y sus alrededores
Nou Barris , 22@ , Marina del Prat Vermell, Glòries, etc....

Tel: 93 488 31 13 / C/Almogàvers 201, 08018-Barcelona / www.sogeur.com

aliseda Inmobiliaria | buenos comienzos

1.000€ pel que vulguis[2]

Et regalem la Mudança[1]

Fins a un 10% de descompte

Et facilitem un "Manitas" quan ho necessitis[3]

Tenim milers de cases, una és perfecta per a tu.

Visita'ns en el Barcelona Meeting Point Stand B250 descarregant aquí la teva entrada
www.alisedainmobiliaria.com/bmp o truca al 902 555 082

1: Per valor de 2.000€. Solament aplicable en la promoció de Rabassaires Residencial. 2: Solament és vàlid per a la promoció de Castellarnau Residencial.
3: Per a habitatges de segona mà especial BMP.

Nueva normativa para ascensores

- Los titulares y los propietarios deberán registrar los elevadores en la Administración competente
- El Gremio de Ascensores de Catalunya insiste en la necesidad de legalizar los aparatos no registrados

Anna Carrió || MONOGRÁFICOS

La reciente aprobada reglamentación de ascensores, que entró en vigor en el año 2013, regula la situación de los ascensores no registrados en la Administración y deja a los ascensores instalados antes del 2010 al margen de la legalidad, obligando a adaptarlos y registrarlos y a disponer de contrato de mantenimiento.

Dicha normativa señaló un plazo de adaptación para los ascensores de velocidad inferior a 0,15 m/s, antes denominados plataformas de movilidad vertical, que finaliza el próximo 24 de octubre de 2015.

Este tipo de aparatos están en gran medida instalados en viviendas unifamiliares, no siendo usual su instalación en comunidades de propietarios por su lenta velocidad. El no registro del ascensor conlleva a rescindir los contratos de mantenimiento y relaciones contractuales que puedan relacionar a las empresas mantenedoras con dichas instalaciones, incluyendo las reparaciones, ya que la instalación se considerará ilegal y fuera de normativa.

Se establece, de esta manera, con la adaptación y registro, la obligación de tener suscrito un contrato de mantenimiento con una empresa conservadora, y este mantenimiento se efectuará cada cuatro meses. Esta medida incluye también los ascensores de velocidad superior a 0,15 m/s (ascensores convencionales) que estén instalados en viviendas unifamiliares.

El mantenimiento en ascensores de velocidad superior a 0,15 m/s instalados en comunidades de propietarios o edificios de pública concurrencia, el periodo de mantenimiento es mensual.

En Catalunya el plazo para registrar un ascensor finaliza el 24 de octubre

Durante este tiempo las empresas conservadoras de ascensores han informado a sus clientes de la obligatoriedad de aplicación de esta normativa así como de las consecuencias que pueden derivarse de una negativa a adaptar y registrar el aparato.

SEGURIDAD. Las empresas deben cumplir con las exigencias de un sinfín laberíntico de reglamentos y normativas, no solo autonómicas, sino también estatales y europeas, las cuales establecen prescripciones para la correcta instalación de los ascensores y su posterior mantenimiento. Incluso aquellos aparatos que corresponden a legislaciones anteriores menos exigentes deben hoy en día ofrecer la máxima seguridad en su funcionamiento.

Las inspecciones de revisión periódica deben realizarse en el periodo que le corresponda al aparato, ni antes ni después. Si se desconoce la fecha de la revisión, hay que consultar a la empresa de mantenimiento del ascensor, la cual podrá informar con toda certeza.

Los propietarios tienen la obligación, como titulares, de efectuar las inspecciones de revisión periódica que le corresponda al ascensor, por parte de un Organismo de Control autorizado, y de corregir y subsanar los posibles defectos detectados que se deriven de esa inspección. Con ellos se conseguirá que el ascensor sea seguro y funcione adecuadamente.

Cabe recordar que las administraciones llevan años volcadas en favorecer las ayudas para la instalación de ascensores mejorando con ellos la calidad de vida de los vecinos y usuarios suprimiendo las barreras arquitectónicas que sean posibles en cada rehabilitación. ✶

Ascensores bajo control. Un elevador instalado en una finca.

¿ESTÁ BIEN CONSERVADO SU ASCENSOR?

UN CORRECTO MANTENIMIENTO ES GARANTÍA DE SEGURIDAD

NUESTRAS EMPRESAS SON NUESTRA GARANTÍA

EMPRESAS AGREMIADAS:

ACCESSIBILITAT CATALUNYA
ACRESA CARDELLACH
ACTIVA
AL-GA Ascensores
ASGI Ascensors GIRONA
ASMON Asc. y Montacargas
ASPRAT Ascensors
ASVALL Asc. del Vallès
ASYMOSA Ascensores
ASZENDE
BAMASA Ascensors
BARÓ Ascensors
CAMPRUBÍ Ascensors
CATALANA D' ELEVADORS
Ascensors CATALUNYA
Ascensors CAYMEL-CIMA
Ascensors CRUXENT EDELMA
CITY LIFT
DERMISA Ascensors
DICTATOR ESPAÑOLA
DOMOESPAIS INTEL·LIGENTS
Ascensors EBYP
EGC Servicios
ELEDEVALL Elevadors del Vallès
ELEVACAT Elevació Catalonia
ELEVA · DOR
ELEVAMON Elevadores
Ascensors ENINTER
EPSILON Elevadors
Ascensores ERSCE
EVOM Ascensors
Ascensors GA-LO Grup Orona
GE-COL Ascensores
INAUXA Comercial
INELSA Industrial de Elevación
INGESOR Ingeniería del Ascensor
INTEGRAL DEL ASCENSOR
Ascensores JACA
Ascensores JAELZA
JANSANA Ascensores
Ascensores JORDÀ
KONE Elevadores
Elevadors LAZARO
MAC PUAR Ascensores
MAGG Elevadores
Ascensores MAR
MARVI ASCENSORES
NORTHROP FURET
Ascensores OMEGA TARRACO
ORONA
RAMASE SA Ascensores
Ascensors RAMASE SL
Ascensores RUBORI
Ascensors F. SALES
Ascensores SALOU
SCHINDLER
Ascensors SERRA
SERROT Ascensores
SERVIELEVA
Ascensors SOLER
Ascensores SOLVER
SOREN Elevadors
Ascensores TEAMS
THYSSENKRUPP Elevadores
Ascensores TEAMS
TOT- ELEVACIÓ
TROISI Ascensores
VICO-METALL
Ascensores YELAMOS
ZARDOYA OTIS

Gremi Empresarial d'Ascensors de Catalunya
c/ Viladomat 174, 3a. Planta info@gedac-gremi.org
Tel.93 451 45 11 www.gedac-gremi.org

¿Asentamiento de la Cimentación?

INYECCIONES EN EL TERRENO SEGÚN NORMATIVA:

SOLUCIÓN CALIFICADA
Por un Organismo Técnico de Control Independiente en el sector de la Construcción

REGLA DEL ARTE EN ISO IEC 17020
Clara y Transparente en la Relación:
Cliente, Proyectistas, D.E, Empresa

Solución CERTIFICADA Y CONFORME
a las Normativas Técnicas del Sector
EN 12715 Ejecución de trabajos geotécnicos especiales. Inyección.

GEOSEC

Dé VALOR A Sus SOLUCIONES.

PARA MÁS INFORMACIÓN

sin compromiso
900 800 745

www.geosec.es

¡Hola a mi casa por menos de 300 € al mes!

Adiós a apretarse el cinturón.

Saluda a tu casa.

Aprovecha la oportunidad de tener una casa por menos de 300 €/mes*. No te quedes sin la tuya.

Financiación de hasta el 100% del valor de compra siempre que no supere el 100% del valor de tasación.

bbvavivienda.com - 902 57 57 00

ANIDA
Grupo BBVA

ANIDA OPERACIONES SINGULARES, S.A.U. ofrece la intermediación comercial. Inmuebles propiedad de la sociedad indicada en la ficha de la web bbvavivienda.com en los que Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. interviene exclusivamente como financiador. Financiación sujeta a condiciones habituales de aprobación de BBVA, exclusivas para compradores de viviendas publicadas en la campaña "Saluda a tu casa" (válidas hasta 31/12/15) en bbvavivienda.com. Esta oferta de financiación no supone la única forma de adquisición. Toda la información a la que se refiere el RD 515/1989, de 21 de Abril y demás normativa de aplicación se encuentran a disposición de los consumidores en las oficinas del propietario del inmueble indicado en cada promoción. Los precios no incluyen en ningún caso los impuestos y gastos de formalización. Inmuebles disponibles a 01/10/15.*Ver cálculo de cuotas de financiación en http://bbvavivienda.com/es/ofertas/detalle/387.