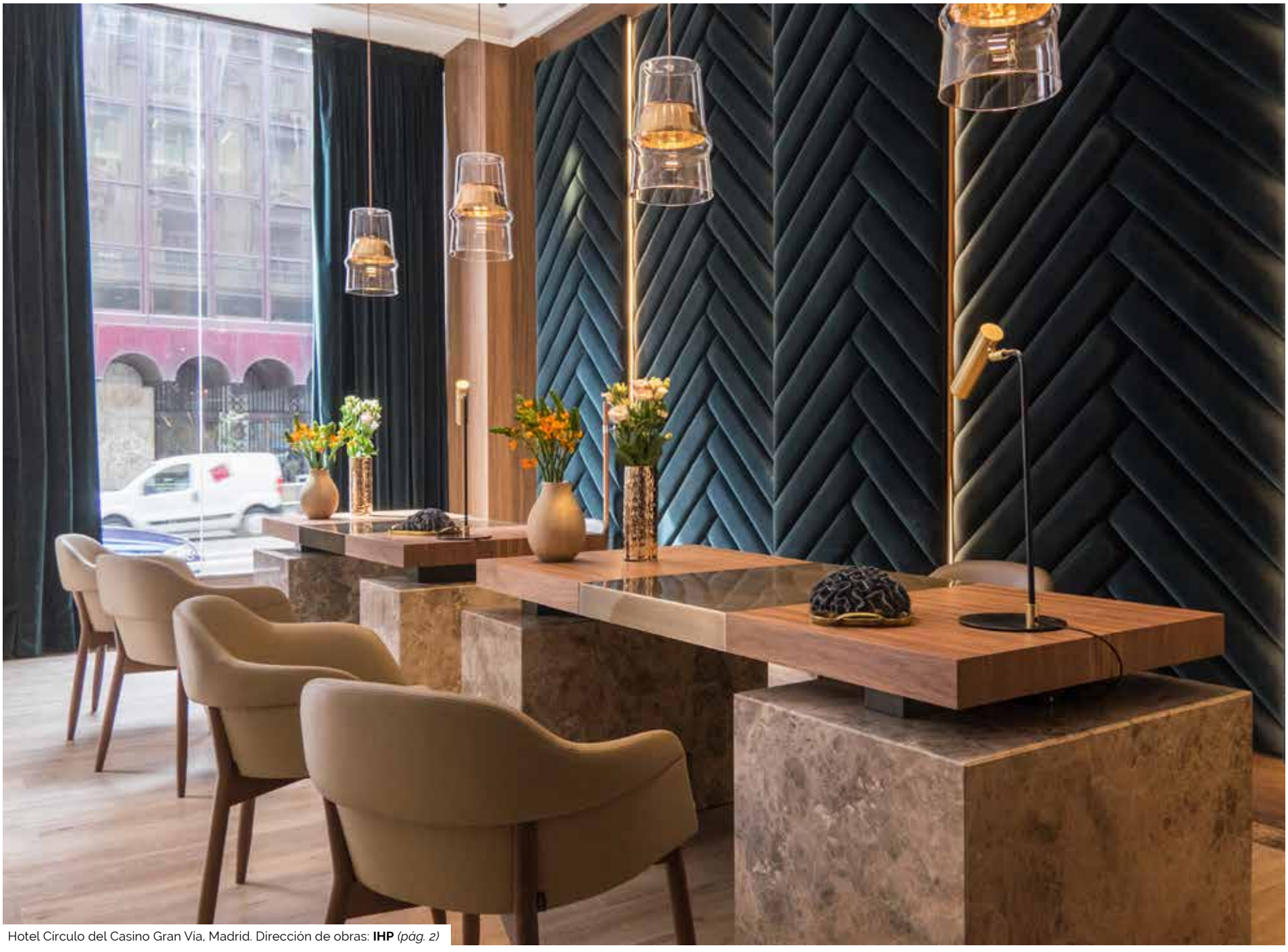
Arquitectura
construcción y diseño

Monográfico especial www.comunicacionempresarial.net Jueves, 25 de mayo de 2017



Hotel Círculo del Casino Gran Vía, Madrid. Dirección de obras: **IHP** *(pág. 2)*

ENTREVISTA A FRANCISCO CABRERO, SOCIO FUNDADOR DE INTERNATIONAL HOSPITALITY PROJECTS

"Cubrimos todos los aspectos técnicos de una operación hotelera"

IHP surge en 2010 con la fusión de tres empresas especializadas en el sector hotelero y es precisamente su gran experiencia lo que hoy le permite cubrir todos los aspectos técnicos de una operación hotelera. Esta especialización es un claro elemento diferenciador y una garantía a la hora de apostar por una empresa que a lo largo de su trayectoria no ha dejado de crecer.

Paco Cabrero, socio fundador de International Hospitality Projects

-¿Qué servicios ofrece IHP?
Nuestra actividad cubre todos los aspectos técnicos de una operación hotelera. Si el cliente tiene una idea le ayudamos a materializarla con un estudio de viabilidad previo, no solo técnico y económico, sino que también le ayudamos a concebir el producto en función del segmento al que va dirigido, la localización o las competencias que haya en la zona. Intervenimos como consultoría en estadios muy iniciales y continuamos desarrollando toda la fase de proyectos y construcción, dando servicios de *project management* y construction management. Incluso a veces continuamos una vez que el hotel se abre a los clientes realizando labores de asesoramiento en cuanto a mejoras operativas, de producto o cambios de estilo periódicos.

-¿Cuáles son sus valores diferenciales?
Principalmente nuestra gran especialización hotelera. Trabajamos con todo tipo de clientes que tienen una operación hotelera, desde el dueño del suelo al banco que financia, pasando por el promotor, el operador hotelero o la franquicia. Para nuestros clientes el hecho de tener un único interlocutor constituye un valor añadido. Con cada proyecto no dejamos de aprender y es precisamente esta gran experiencia la que nos permite estar a la última en todas las tendencias que van surgiendo.

-¿Cómo escoge IHP a sus clientes?
No descartamos a un cliente por reconocimiento de su marca o por el tamaño de una operación. A veces te piden simplemente la reforma de imagen en la recepción de un hotel, pero también contamos con proyectos de gran envergadura, como la renovación del Novotel más grande del mundo, de 800 habitaciones y 4.000 m² de salones en Madrid.

-¿El sector hotelero vive una permanente evolución?
Antiguamente la evolución era ofrecer novedades, y de esa idea nacieron servicios como el WiFi o el fitness en los hoteles urbanos. Ahora la novedad es la gran variedad de tipos de hoteles dirigidos a micro-segmentos de población, y ahí surgen los hoteles para solteros, los vacacionales especializados en salud, los albergues turísticos, los establecimientos urbanos donde solo pagas la cama y el resto de servicios son independientes y a demanda, o los hoteles para el colectivo gay, entre otros.

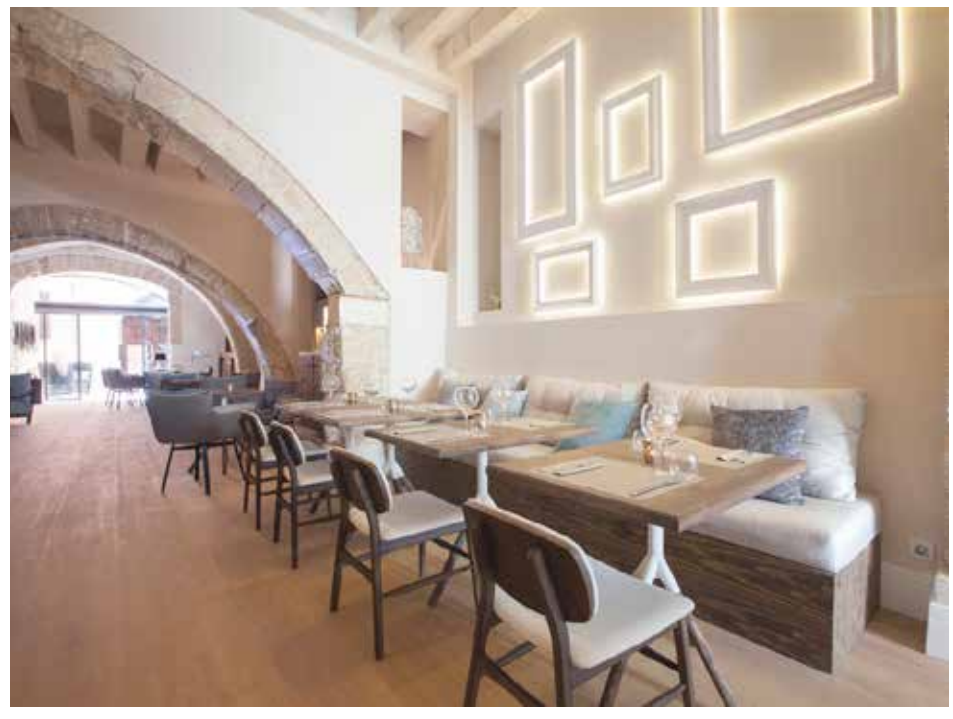
IHP en cifras

- Más de 100 trabajadores.
- Más de 120 proyectos realizados.
- Más de 160 clientes diferentes.
- Más de un millón de m² y más de 20.000 habitaciones trabajadas.
- Ámbito de actuación en más de 12 países diferentes.

International Hospitality Projects
Technical Expert Team

www.ihp-group.com

Hotel Barceló Portinax, Ibiza. Proyecto realizado por IHP



Boutique Hotel Posada Terra Santa, Palma. Proyecto y Dirección de obras: IHP

ENTREVISTA A RUFO PARRA, CO-FUNDADOR DE SUITE PROJECTS & INVESTMENTS

"Solamente a través de la confianza mutua con los clientes se pueden diseñar espacios con alma"

Suite Projects & Investments dedica su actividad a la construcción de espacios singulares. Proyectos llave en mano en los que los clientes entienden el diseño como un valor añadido, ya sea para disfrute personal o como ventaja competitiva para su compañía. Con un modelo de trabajo propio y altamente eficaz, el cliente sabe antes de comenzar la obra cuándo terminará y el dinero que va a invertir en ella.

-¿Cuándo se fundó Suite Projects & Investments?
La empresa nace en 2014, tras unir la experiencia de los dos socios fundadores, Rufo y Pablo Parra, en el mundo de la arquitectura y la gestión empresarial, respectivamente.

-¿Qué líneas de negocio sigue la compañía?
Por un lado, adquirimos inmuebles en ubicaciones *prime*, principalmente en edificios históricos de Madrid -aunque también en otras ciudades, como Sevilla- sobre los que desarrollamos una reforma total de muy alta calidad, para posteriormente ponerlos en el mercado. Por otro, trabajamos para particulares y empresas, generalmente bajo la modalidad *llave en mano*, realizando viviendas, hoteles, restaurantes, tiendas y oficinas.

-¿Qué valor añadido ofrecen sus proyectos llave en mano?
Lo más importante es que el cliente tiene un único interlocutor desde la primera reunión hasta la entrega final, que además responde ante cualquier incidencia, del tipo que sea. Trabajamos con precios y plazos garantizados, por lo que el cliente sabe exactamente lo que se va a gastar y cuánto va a tardar, y que si hay cualquier desviación, la asume la empresa.

-¿Qué modelo de actuación sigue Suite?
Somos muy rigurosos a la hora de definir perfectamente cada detalle del proyecto antes de empezar la obra, para lo que nos gusta conocer muy bien a nuestro cliente. Así se minimizan riesgos y una vez en obra, todo transcurre de una forma más ágil, sin sobresaltos. Es probablemente un enfoque heredado de nuestra experiencia en el mundo anglosajón.

-¿Qué características comunes tienen los inmuebles de Suite?
Cada cliente es distinto, y por tanto, también lo son los inmuebles en los que intervenimos. No obstante, sí existe un *leitmotiv*, ya que tratamos de huir de modas y nos centramos en potenciar lo mejor de cada inmueble y ubicación, armonizando la convivencia entre los elementos originales -que siempre intentamos recuperar- y aplicaciones tecnológicas que nos facilitan la vida, desde sistemas domóticos hasta materiales de última generación. Esta combinación nos permite disfrutar de espacios acogedores a la vez que sofisticados. Nos preocupamos incluso del mobiliario que se va a incorporar, nos encarguemos nosotros o no, para alcanzar el mejor resultado.

-¿Cómo es el equipo humano que conforma la compañía?
Sin duda es lo más importante de la empresa. La clave es que tanto el personal en plantilla como cada uno de nuestros proveedores entiende perfectamente que la dedicación al cliente ha de ser total, como si se tratara de su propio proyecto.

-¿Un proyecto integral tiene que ser necesariamente caro?
En absoluto. Se pueden hacer cosas muy interesantes a costes razonables, y eso a pesar de que no creemos en las llamadas "calidades medias". No queremos una satisfacción media del cliente, sino ganarnos un lugar en su memoria de forma permanente. No hay un buen proyecto sin un buen cliente detrás, y nosotros mantenemos una magnífica relación con todos ellos, que en muchos casos perdura años después de la obra.

Building Information Modeling (BIM) como valor añadido

Suite Projects & Investments aplica la metodología BIM a sus proyectos, lo que garantiza un exhaustivo control del proceso en todas sus fases, a la vez que ofrece al cliente una experiencia mucho más completa que las tradicionales. Rufo Parra, co-fundador de Suite, señala que "un plano no siempre es fácil de entender por alguien que no esté acostumbrado. Por eso nuestra compañía presenta el proyecto construido virtualmente, y el cliente puede comprobar de forma muy realista cómo va a ser antes de empezar, lo que elimina las malas interpretaciones y posibles decepciones posteriores".

Ventajas de la reforma integral frente a la compra de obra nueva

En los últimos años, la reforma de inmuebles de segunda mano parece que se ha impuesto a la compra de vivienda de obra nueva. Rufo Parra, co-fundador de Suite, afirma que hay muchos motivos por los que plantearse una reforma integral. "La vivienda nueva normalmente se sitúa en el extrarradio de las ciudades, su coste por metro cuadrado suele ser mayor que en la usada, y generalmente, los impuestos son también más elevados. Hay además una componente emocional cuando se vive en un espacio hecho a tu gusto y amoldado a tus necesidades, ya que es único".

suite-pro.com

ENTREVISTA CON SILVIA CARRILLO Y ÁLVARO LONGO, ARQUITECTOS Y SOCIOS FUNDADORES DE CARRILLONGO ARQUITECTOS

"Convertimos los sueños en realidad sostenible"

Silvia Carrillo y Álvaro Longo se conocieron en la Escuela Técnica Superior de Arquitectura. En 2011 arrancaron su proyecto profesional y vital, un estudio que se identifica con la filosofía del arquitecto australiano Glenn Murcutt "*Nunca pensé en la arquitectura como un objetivo a perseguir sino como algo a descubrir.*"

-¿Existe un estilo propio Carrillongo Arquitectos?
Nuestro estilo siempre se adapta a cada cliente. Tratamos de crear un estilo en el que dialoguen las necesidades y deseos de los clientes con nuestros conocimientos, ideas y experiencia. Jugamos con líneas sencillas y contemporáneas tratando de aportar siempre un toque de singularidad que destaque, de manera sutil, parte de la personalidad de quien vivirá y disfrutará esos espacios únicos.

-¿Qué servicios de arquitectura ofrecen?
La profesión de un arquitecto es muy amplia en cuanto a sus atribuciones profesionales y por ende, realizamos trabajos de diversa índole. Desde obra nueva y reforma a trabajos diversos tales como informes técnicos, asesoramiento, inspecciones técnicas de edificio o certificaciones energéticas, pasando por lo que nos permite, de manera más directa, desarrollar nuestra forma de entender la arquitectura, que es la Rehabilitación y el Interiorismo.

-Háblenos de la faceta de I+D, arquitectura bioclimática y rehabilitación sostenible.
En Carrillongo Arquitectos respetamos el medio ambiente minimizando el impacto generado por la construcción. Esto lo conseguimos con Arquitectura Bioclimática, que no es más que aquella que combinando tradición y tecnología obtiene, con los mínimos recursos y energía, los máximos beneficios de confort y ahorro. Hacemos tanto proyectos de obra nueva como rehabilitaciones y asesoramiento, todo ello basado en la reducción del consumo energético y las emisiones de CO_2, así como el uso de energías renovables. Concretamente, hemos realizado investigaciones en materia de rehabilitación sostenibles de corralas en Madrid.

-¿Para quién trabajan?
Colaboramos con otros profesionales en proyectos de gran envergadura y también con clientes particulares de todo tipo. Para nosotros, cada cliente es una nueva oportunidad para seguir creciendo. No hay cliente pequeño ni imposible, siempre se puede trabajar para cualquier persona y presupuesto. Defendemos la arquitectura al servicio de las personas, esa arquitectura por y para todos.

carrillongo ARQUITECTOS

Proyectos

Su primer encargo fue la rehabilitación del Palacete de Rúspoli en Villaviciosa de Odón (Madrid). Posteriormente han llevado a cabo la restauración de la fachada de la vivienda del Embajador de Argentina. El proyecto de casa unifamiliar, situada en El Casar (Guadalajara), tiene como protagonista un muro rústico que preside la vivienda y en torno al cual se organiza el espacio y permite con dobles alturas enriquecer las visuales interiores.

Por otra parte, destacar un trabajo de investigación para la recuperación paisajística del complejo minero de Puertollano Apartadero de Calatrava mediante la integración de una serie de espacios a la trama urbano-rural existente, mimetizando arquitectura y paisaje.

Álvaro Longo y Silvia Carrillo
690 371 407 _ 654 181 532
Cipriano Sancho, 40. Madrid
www.carrillongo.es

ENTREVISTA A GERARDO ESTALRICH, DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO BOSCH SECURITY SYSTEMS IBERIA

"Bosch Security Systems no deja de presentar novedades año tras año"

La división Bosch Security Systems es un proveedor global líder de soluciones y productos de seguridad, protección y comunicaciones. Cerca de 9.000 empleados generaron ventas por valor de 1.800 millones de euros en 2016. Su objetivo es la protección de vidas y bienes. Bosch Security Systems desarrolla y fabrica productos en sus propias plantas en Europa, América y Asia.

-¿Qué cartera de productos y servicios ofrecen?
La cartera de productos incluye sistemas de videovigilancia, detección de intrusión, detección de incendios y de evacuación por voz, así como el control de accesos y sistemas de gestión. Los sistemas de conferencia y audio profesionales para la comunicación de voz, sonido y música completan la gama.

-¿Presentan alguna novedad este año?¿Cuál?
Bosch Security Systems no deja de presentar novedades año tras año; en este 2017 reforzaremos la comercialización de la gama de equipos de Control de Accesos y presentamos en nuestro mercado nuevas versiones de la plataforma *software* de gestión integral BIS (Building Integartion System) pensada para integrar mediante el estándar OPC, las soluciones de seguridad, protección y comunicaciones de Bosch además de permitir acceder a sistemas externos de control de edificios a través del estándar OPC.

Otras novedades interesantes son la detección de fuego por vídeo AVIOTEC, formando parte del ya reconocido prestigio que Bosch tiene en el mundo de la Analítica de Vídeo embebida en las cámaras de circuito cerrado de televisión.

Además, Bosch amplia la familia de centrales de detección de intrusión, MAP 5000, para proteger aplicaciones de alto riesgo desde pequeño o mediano tamaño como joyerías, estaciones de servicio o gasolineras hasta de gran tamaño como museos o aeropuertos.

Por último, para reafirmar su posición líder en el mercado de conferencia y para atender a un mercado cada vez más exigente, Bosch expande su cartera de sistemas de conferencias con la nueva familia DICENTIS, cubriendo desde el sistema de debates más sencillo hasta las conferencias multimedia más completas.

-¿Cuáles son sus perspectivas para este 2017?
Nuestro principal objetivo para 2017 se basa en tres aspectos fundamentales: la seguridad de los datos, las soluciones de conectividad y la integración de plataformas en entornos seguros de fácil acceso. Es por ello que términos como Certificación Digital en el entorno CCTV, plataforma *software* de integración global BIS (Building Integration System) o Servicios Remotos de ayuda al usuario pertenecen a nuestro vocabulario del día a día.

El grupo Bosch

Fundado en Stuttgart en 1886 por Robert Bosch (1861–1942) como taller de mecánica de precisión y electrotecnia "Werkstätte für Feinmechanik und Elektrotechnik", es un proveedor líder mundial de tecnología y servicios. Emplea aproximadamente a 390.000 personas en todo el mundo (a 31 de diciembre de 2016). La compañía generó unas ventas de 73.100 millones de euros el año pasado. Sus operaciones se agrupan en cuatro áreas empresariales: Mobility Solutions, Industrial Technology, Consumer Goods, y Energy and Building Technology. Como empresa líder del IoT, Bosch ofrece soluciones innovadoras para *smart homes*, *smart cities*, movilidad conectada y fabricación conectada. Utiliza su experiencia en tecnología de sensores, *software* y servicios, así como su propia nube IoT, para ofrecer a sus clientes soluciones conectadas transversales a través de una sola fuente. En sus 120 emplazamientos de ingeniería repartidos por todo el mundo, el grupo emplea a unas 59.000 personas. Bosch invierte cada año más del 9% en investigación y desarrollo.

es.boschsecurity

ENTREVISTA A EMILIO LEÓN ALONSO GOMEZ Y ESTEBAN MARTÍN TESORERO CANO, SOCIOS FUNDADORES DE AGOIN (ARQUITECTURA Y GESTIÓN DE OPERACIONES INMOBILIARIAS S.L.P.)

"Es fundamental que la arquitectura avance en paralelo con la industria"

Agoin no es un estudio de arquitectura al uso. Su visión global de soluciones integrales con un equipo multidisciplinar le permite ocuparse de la arquitectura y la gestión de obras, además de actuar como departamento técnico de una empresa de cerámica e implicarse en diferentes desarrollos inmobiliarios.

-¿Quién conforma Agoin?
El estudio lo fundamos dos socios con más de 20 años de experiencia y la estructura fija la componen cuatro arquitectos, un arquitecto técnico, un ingeniero industrial, un ingeniero agrónomo y un delineante. Contamos con una amplia red de colaboradores de reconocido prestigio.

-¿Qué servicios ofrece como estudio de arquitectura?
Nuestros servicios incluyen elaboración y estudio de proyectos propios y ajenos, gestión de obras, ingeniería agroindustrial, project management, certificaciones e informes periciales, y consultoría inmobiliaria. Hacemos el estudio del proyecto, las mediciones, la obra y la planificación, y realizamos una asesoría para la contratación óptima de la obra.

-¿Qué otras ramas tocan?
Nuestra visión integral del negocio nos ha permitido establecernos como departamento técnico de Cerámicas Millas, una empresa de fabricación de ladrillos. Hacemos las labores propias del departamento técnico y apoyo a la red comercial. Es fundamental que la arquitectura avance en paralelo con la industria.

-¿Qué objetivo persiguen al respecto?
Nuestro compromiso es tecnificar un material tan arraigado a nuestro entorno como es la cerámica, a través de desarrollos cada vez más eficientes energética y ambientalmente, por ello apostamos por sistemas con las certificaciones energéticas Leed, Bream o Passivhaus. Estamos desarrollando un proyecto de tabiquería mixta con placa de yeso en el que están resueltos de forma integral la colocación de instalaciones sin roza y el armado estructural. Otros proyectos en desarrollo son un sistema cerámico para envolventes con la certificación Passivhauss, un sistema de pantallas acústicas cerámicas para protección de carreteras y vías férreas y, a largo plazo, un sistema de piezas cerámicas para realizar fachadas personalizables. También ofrecemos servicio de consultoría cerámica tanto para constructores como para arquitectos.

Más allá de un simple estudio de arquitectura

Agoin es una compañía que aborda sus servicios desde una visión global. En lo que respecta a la resolución de la problemática de los desarrollos inmobiliarios, Emilio León Alonso y Esteban Martín Tesorero, socios fundadores del estudio, señalan que "no solo realizamos proyectos, sino que colaboramos con todos los agentes implicados en el desarrollo de la obra, desde su concepción a la finalización de la misma, lo que aporta seguridad a nuestros clientes."

-¿Hay otro tipo de servicios anexos a las actividades principales?
Estamos inmersos en diferentes desarrollos inmobiliarios, con colaboraciones en distintos grados. Nuestras funciones se centran en promociones, gestión de cooperativas y valoración de inmuebles pero estamos abiertos a estudiar cualquier participación en distintos tipos de desarrollos.

AGOIN

millas cerámica

Arquitectura y Gestion de Operaciones Inmobiliarias SLP.
Avenida de irlanda 21, 4d.
45005 Toledo
Tel. 925 299 300
www.agoin.es

El ahorro energético empieza por la factura de la luz

El ahorro energético es una prioridad en el hogar ya que supone una partida importante de los gastos familiares. En Audax Energía apostamos por un consumo eficiente y trabajamos diariamente para desarrollar tarifas y productos que se adapten a las necesidades de cada cliente, contribuyendo así a la reducción de sus costes energéticos.

Audax Energía es una comercializadora de energía eléctrica que se ha posicionado como una alternativa real a las grandes compañías ofreciendo un trato cercano, un asesoramiento personalizado y precios muy competitivos. La innovación y desarrollo constantes le han permitido superar los 60.000 clientes y situarse como una empresa de referencia en el sector energético, ocupando la 9ª posición en el mercado eléctrico nacional.

Cada vez más empresas y particulares conocen las ventajas de cambiar de comercializadora eléctrica. Pero aun así existen algunas dudas sobre el sector eléctrico:

¿Qué ahorro pueden conseguir los hogares en su factura de la luz?
Audax Energía dispone de una de las tarifas más competitivas del mercado para los hogares, una tarifa fija con la que el cliente pagará un precio fijo de la energía y la potencia durante el periodo contractual. Esta tarifa se puede contratar directamente en la página web de Audax Energía *www.audaxenergia.com*, e incluso existe la posibilidad de obtener al momento una simulación de su factura de la luz con la que será muy sencillo comparar el importe del suministrador actual y ver el ahorro que se puede obtener en cada factura.

Además de cambiar de comercializadora ¿qué más puedo hacer para ahorrar en mi factura de la luz?
Siguiendo unos sencillos consejos se puede reducir el consumo eléctrico en el hogar: apagar las luces siempre que sea posible, utilizar bombillas de bajo consumo, apagar los ordenadores cuando no se estén haciendo servir, usar ladrones para enchufar varias máquinas y apagarlos cuando no sean necesarios, apagar completamente los aparatos ya que el modo *stand by* también consume energía, utilizar la luz natural siempre que sea posible, desenchufar los cargadores de móviles si no se están utilizando, comprar electrodomésticos con distintivos de ahorro energético y eficiencia alta, programar los termostatos de aire acondicionado entre 24º-26ºC y los de calefacción entre 19º-21ºC, instalar aislantes en puertas y ventanas para conservar la temperatura interior.

Estos pequeños gestos reducen el consumo eléctrico y esto también se traduce en un menor impacto medioambiental.

¿Qué trámites hay que hacer para cambiar el suministro eléctrico a Audax Energía?
Cambiar el suministro eléctrico a Audax Energía es muy fácil. El cliente no tiene que hacer ningún trámite con su actual compañía. Desde Audax Energía se encargan de todo de forma rápida y transparente para que el usuario no tenga que preocuparse de nada. Sin necesidad de hacer ningún cambio en la instalación eléctrica, ni obras, ni molestias. El cliente no sufrirá ningún tipo de corte mientras se gestiona el cambio de compañía, en Audax Energía se ocupan de todo para que sólo se note el ahorro en la factura.

¿Qué ocurre si tengo alguna duda o incidencia?
La atención y proximidad al cliente han sido uno de los pilares básicos de Audax Energía. Por ello, dispone de más de 10 vías de comunicación distintas de contacto: teléfono gratuito durante 15 horas al día sin interrupción (de 7:00h a 22:00h), chat online, email, web y redes sociales. Además, dispone de 11 oficinas de atención al cliente repartidas por el territorio nacional. El objetivo es prestar un servicio de proximidad y asesoramiento personalizado y de calidad.

www.audaxenergia.com
Tel. gratuito: 900 82 80 06
info@audaxenergia.com

ENTREVISTA A PABLO GÓMEZ, ARQUITECTO DIRECTOR DE REZ ESTUDIO

"La mitad de nuestro tiempo es para el cliente"

"La idea de Rez estudio surgió en 2013 como una oportunidad para reinventar el método de trabajo y el formato de estudio de arquitectura que había conocido hasta el momento". Así nos lo explica Pablo Gómez, un arquitecto que vive su profesión con pasión y plena dedicación desde Madrid y, muy pronto, también desde Sevilla.

-¿En qué aspectos has reinventado el método de trabajo?
Tras más de 35 proyectos entregados con éxito, nuestro principal rasgo diferenciador es que empleamos más de la mitad del tiempo de un proyecto a entender la necesidad del cliente. Esto es posible solamente porque hemos desarrollado formas de automatizar tareas operativas, liberando así el tiempo necesario para entender a nuestros clientes individualmente.

-¿Rez es algo más que un estudio de arquitectura?
Así es. Aunque soy consciente de que Rez seguirá transformándose con el tiempo, lo puedo definir hoy como una solución integral de arquitectura y consulting inmobiliario. Porque abarcamos todos los pasos que nuestros clientes necesitan dar: búsqueda de vivienda o local, ya sea para inversión o disfrute, gestión y tramitación de licencias y documentos, diseño espacial y estructural del proyecto, desarrollo de presupuestos y gestión de proveedores, ejecución de la obra y dirección facultativa, interiorismo y amueblamiento final para su entrega llave en mano. Y algo fundamental entre todas esas tareas, ponernos en la piel del cliente y entender perfectamente qué está buscando. Gracias a esto, el 70% de los nuevos clientes vienen por recomendación.

-Así mejoráis el resultado final...
Sin duda, trabajar todos los pasos del proceso nos permite tener una visión global, ayudando a que cada paso mejore la estructura del siguiente, hasta el final. Ofrecemos un producto completamente personalizado sin que nuestros clientes tengan que preocuparse por nada. Mantenemos un contacto continuo con ellos para que tengan, en todo momento, el control del proceso, y garantizamos al 100% el cumplimiento de plazos y las garantías de obra.

-También trabajáis para inversores. ¿Es más complejo?
Es diferente, porque cuando haces un proyecto para un inversor interviene un mayor número de factores. En estos casos, los proyectos se afrontan partiendo de un punto de vista muy concreto: la rentabilidad. El marketing cobra un enorme valor, y el camino al éxito de la propuesta reside en combinar funcionalidad, optimización, diseño y rentabilidad.

En Rez disfrutamos constantemente de obras y proyectos de este tipo, especialmente dentro del sector turístico, del que, como socios de Minty Host, tenemos una visión de 360º gracias a lo que aprendemos de muchos de nuestros clientes, inversores y empresas de este sector. Estos proyectos se caracterizan por la necesidad de ofrecer una alta capacidad de ocupación sin renunciar a la comodidad, y un diseño muy atractivo que garantice el éxito de su publicidad, siempre atendiendo a la inversión más rentable y dentro de la normativa aplicable, que es muy restrictiva.

-¿Qué proyectos de futuro tiene Rez estudio?
Actualmente estamos terminando de pulir nuestro asentamiento en Sevilla, donde empezaremos nuestra actividad como Rez a mediados de junio. Tenemos muchas ganas de entrar en este nuevo mercado y aprovechar y potenciar sus cualidades en cada proyecto. El objetivo ahora, en Madrid, es convertirnos en una empresa de referencia en el asesoramiento y desarrollo global de arquitectura y construcción.

www.rez-estudio.com
rez@rez-estudio.com

ENTREVISTA A ÁLVARO SATRÚSTEGUI, PRESIDENTE Y CONSEJERO DELEGADO DE EXSEL UNDERWRITING AGENCY

"Exsel ofrece toda la gama de seguros para profesionales de la construcción"

Exsel UWA empezó su actividad en 2010 como agencia de suscripción de seguros. Desde su fundación está apoderada para suscribir seguros de Responsabilidad Civil Profesional, Responsabilidad Civil de empresas, seguros de Ciber Riesgos y seguros de drones, así como emitir, gestionar recibos y siniestros por cuenta de Lloyd's of London.

-¿Los seguros son obligatorios para cualquier profesional de la arquitectura?
Un profesional de la arquitectura no podría realizar su trabajo sin tener contratado un seguro de Responsabilidad Profesional en vigor. En Exsel ofrecemos toda la gama de seguros para todas las necesidades de cada arquitecto o ingeniero. Desde el seguro de los jóvenes que comienzan su actividad hasta soluciones para los profesionales que están cesando su actividad, desde empresas con apenas facturación a los grandes despachos de arquitectura donde es habitual tener que cubrir proyectos fuera de España. Al margen de los seguros obligados, recomendamos a las empresas de arquitectura contratar el seguro de Responsabilidad civil de Consejeros y Directivos y, si realizan actividades propias de una constructora, contratar también el seguro de Responsabilidad civil de Empresas Constructoras.

-¿Los profesionales están concienciados de la necesidad de protegerse?
Existe concienciación aunque más por la obligatoriedad que por cubrir el riesgo. En Exsel contamos con una red de más de 120 corredores de seguros que realizan una gran labor de asesoramiento a profesionales y empresas de la arquitectura.

-¿Qué coberturas mínimas debe contratar un arquitecto?
En Exsel recomendamos un mínimo de 300.000 € de cobertura. Tenemos experiencia en algún siniestro que ha superado los 200.000 €.

-Exsel también ofrece seguros para el uso de drones durante la construcción. ¿Qué ofrece su cobertura?
Los drones se han convertido en una herramienta de trabajo indispensable para muchos profesionales de la arquitectura y de la ingeniería. Desde la topografía, el análisis geotécnico, a la revisión de las estructuras, los drones realizan funciones con una eficiencia y productividad hasta ahora impensable. Y además proporcionan datos e imágenes que ayudan a mejorar la calidad y la seguridad.

Los drones tienen su seguro obligatorio de Responsabilidad Civil mínimo de 300.000 € para cubrir los daños a tercero derivados del vuelo. No obstante, la ley establece otras responsabilidades a los operadores de drones: responsabilidad por interferencia en el espectro radioeléctrico, responsabilidad por el uso de datos e imágenes.

> La especialidad de Exsel son los seguros dirigidos a profesionales y empresas relacionadas con la construcción

En respuesta a estas responsabilidades Exsel protege a los operadores de drones con un seguro de Ciber riesgos que incluye las consecuencias de un uso indebido de datos. Y además un seguro de Responsabilidad Civil profesional del operador de drones para las reclamaciones que surjan por las interferencias del espectro radioeléctrico.

www.exseluwa.com

LANITAS, ARQUITECTURA & DISEÑO INFANTIL

Habitaciones infantiles mágicas

Lanitas Arquitectura & Diseño es el estudio de Cristina Lomba, arquitecta que para poder conciliar sus dos pasiones, la arquitectura y sus hijos, creó en 2016 en Madrid. Un espacio desde el que hacen realidad mundos imaginarios, inspirado en los juegos de su hija Belén y su peluche inseparable, Lanitas.

Lanitas es un estudio de Arquitectura & Diseño interior que invita a soñar a niños y mayores, creando a medida y con mucho mimo las habitaciones de los más pequeños de la casa. Un mundo mágico donde los pequeños ríen, descansan, juegan, leen..., rodeados de la calidez de los mejores materiales y los detalles más inesperados.

Se personaliza cada proyecto, cuidando el proceso de ejecución: espacio, colores, luz, y deseos específicos para transformar cada habitación infantil en un rincón encantado. "Mi objetivo es siempre transmitir una atmósfera cálida, un sentimiento de ternura y magia", comenta Cristina. Y lo consigue a través del diseño a medida de muebles de alta calidad, combinados con los clásicos muebles de caña y mimbre artesanal, y acabados en maderas naturales que aportan sencillez, cuidando todos los detalles y creando un estilo diferente.

Mimo en los detalles

Para Cristina, cada uno de los elementos que han de formar parte de una habitación infantil deben elegirse con sutileza: "tejidos naturales, que aporten delicadeza y encanto; así como papeles pintados y decoración mural de acabados dulces y texturas increíbles."

> Cada detalle de las habitaciones de Lanitas trasporta a un mundo del que es difícil querer salir

En Lanitas se juega con los elementos, integrando a la perfección dentro de su espacio piezas como la clásica casita de muñecas soñada, el moisés de mimbre para el peluche nuevo, la cocina de madera donde preparar galletas para esa merienda de conejos o el cochecito *vintage*, la cabaña ideal donde jugar a esconderse, o las siluetas y murales que cuentan historias mágicas en sus paredes... Y la puerta que nos lleva al extraño mundo de los dientes, donde el ratón Pérez juega con el Hada de los dientes. Habitaciones de ensueño en las que se crea una atmósfera romántica que enamora.

www.lanitasestudio.com
info@lanitasestudio.com
Tel. 606 62 01 83

Jòdul, con más de medio siglo de trayectoria en el sector de la construcción, inaugura su showroom en la zona alta de Barcelona

Jòdul, empresa del sector de la construcción y decoración con sede en Taradell (Vic), que cuenta con una trayectoria de más de 50 años de experiencia y una facturación de seis millones de euros en 2016, acaba de inaugurar un nuevo espacio – Jòdul Lab – en la zona alta de Barcelona, donde exhibe gran parte de sus productos, de alta calidad e innovación a lo largo de sus 200 m².

Este nuevo espacio, ubicado en la calle Numància 205 (Barcelona), ha contado con una inversión inicial de 250.000 euros y hoy ha quedado oficialmente inaugurado, después de un evento que ha tenido lugar durante todo el día, y que ha contado con la presencia de profesionales del sector, proveedores, partners y medios de comunicación.

Aman Cabanas, responsable de la expansión comercial de la compañía, del departamento de marketing y de la tienda Jòdul Lab, pertenece a la tercera generación al frente de esta empresa familiar que ha realizado numerosos proyectos de gran importancia para reconocidos hoteles a nivel nacional, obras públicas y residenciales.

A lo largo de la jornada, Cabanas ha explicado las proyecciones de futuro de la empresa afirmando que "de cara a 2017 pretendemos incrementar la facturación en un 10%".

Además, ha expuesto cómo va a repercutir la recuperación del sector de la construcción a partir de este año. "A finales de 2014, el sector experimentó una leve mejora aunque no fue hasta mediados del 2016 cuando se pudo confirmar la recuperación del mismo. Pese a que aún se está produciendo un 50% menos por debajo de la media europea, en lo que a vivienda se refiere, progresivamente vamos saliendo de esta etapa de crisis. Muestra de ello son la creación de nuevos empleos en el ámbito o el aumento de compraventas, entre otros factores".

Medio siglo en la construcción

Jòdul, con más de medio siglo en el sector de la construcción y un equipo formado por 25 profesionales altamente cualificados, se ha consolidado como una empresa especializada en pavimentos y revestimientos cerámicos, parquet, grifería y sanitarios que cuenta con las mejores marcas del mercado.

A lo largo de su trayectoria, se ha convertido en un referente en cuanto a innovación se refiere y ha apostado por las últimas tendencias del sector para poder ofrecerle lo mejor al cliente.

www.jodul.com

ENTREVISTA A ALICIA PELÁEZ, DIRECTORA DEL ESTUDIO DE INTERIORISMO ALICIA PELÁEZ SEVILLA

"Con un buen proyecto de interiorismo se ahorra mucho dinero en ejecución de obra"

Alicia Peláez siempre se sintió atraída por el interiorismo y la decoración. Hoy tiene claro que para dejar completamente satisfecho a un cliente hay que superar sus expectativas, aportándole soluciones. El trato cercano, la profesionalidad y la disponibilidad son algunos de sus valores añadidos.

-¿Qué servicios ofrece su estudio?
Ofrecemos proyectos de interiorismo, con sus planos, vistas 3D, propuestas decorativas, memoria de calidades y mediciones y dirección de obra. También proyectos de decoración y suministro de mobiliario de diferentes firmas, adaptándonos a las preferencias y presupuesto del cliente. Si lo desea, hacemos proyectos llave en mano.

-¿A qué perfil de clientes va dirigido?
Nuestros clientes saben lo que necesitan y son exigentes. Buscan soluciones de espacio y habitabilidad muy pensadas, y una decoración de mucha calidad. Normalmente no disponen de tiempo y necesitan proactividad y soluciones.

-¿Cómo se consigue la completa satisfacción de los clientes?
Nuestra meta es hacer un gran trabajo que cumpla al máximo todas sus expectativas. Hay que escuchar al cliente, ponerse en su lugar y ser siempre franco con él, dándole soluciones y nunca problemas.

-¿Qué aconsejaría a una persona que quisiera reformar?
Les recomendaría contar con un proyecto de interiorismo. Con el proyecto diseñará cómo quiere su vivienda, la verá en plano y en vistas 3D totalmente acabada y tendrá una memoria y mediciones para poder pedir varios presupuestos de obra. Con un buen proyecto de interiorismo se ahorra mucho dinero en ejecución de obra.

Siempre al gusto del cliente

Para que un proyecto quede al gusto del cliente hay que escucharle y responder a sus necesidades. Para Alicia, "una reforma es un largo proceso desde el proyecto hasta su finalización. Siempre hay que estar abierta a cualquier cambio, modificación o solución para que el cliente quede satisfecho. El seguimiento constante y el diálogo son fundamentales".

-¿Qué aspecto es el que le parece más satisfactorio de su trabajo?
El trato con el cliente y su satisfacción. Cuando un cliente encarga una reforma o decoración suele tener toda la ilusión del mundo en ello, y esa ilusión se transmite y es muy agradable. Se llega a tener una relación muy amistosa con los clientes y aún años después de terminar un trabajo todavía se tiene contacto con ellos. No hay nada más satisfactorio que un cliente vuelva a contar contigo o que te recomiende a alguien. Es la respuesta a si lo has hecho bien.

> "No hay nada más satisfactorio que un cliente vuelva a contar contigo o que te recomiende a alguien"

www.aliciapelaez.com
aps@aliciaestudio.es
Telf: 629 22 77 32

SEE YOU IN MAY 2017

FROM 23RD TO 26TH

Barcelona Building Construmat

Fira Barcelona

SPANISH PASSIVHAUS CONSORTIUM, YOUR GATEWAY TO PASSIVHAUS IN SPAIN

CONSORCIO PASSIVHAUS

MORE INFO: **info@consorciopassivhaus.com / www.consorciopassivhaus.com**

WHO ARE WE:

ABS · buo Smart Home FIBARO Home Intelligence · COBERT · deceuninck · emmegi · EVOWALL TECHNOLOGY · GEBHARDT STAHL · GESFÁCIL · GRIESSER · inn. SOLUTIONS · Interempresas · novoperfil · ISO CHEMIE · enhaus · PASSIVHAUS Consultores · Passivhaus FORMACIÓN & DEMOSTRACIÓN · PERSYCOM · Replus · Roto Crea valor · SAINT-GOBAIN · somfy · SUMUM · VAND arquitectura · always the best climate zehnder

ENTREVISTA A DAVID RUIZ JIMÉNEZ, PROPIETARIO Y DIRECTOR DE ARS, S.L.

"Mi mejor comercial es un cliente satisfecho"

ARS lleva funcionando desde 2011, aunque sus profesionales cuentan con una gran experiencia en construcción y reformas. La empresa ofrece ante todo un servicio profesional, personalizado y detallista. Una búsqueda de la excelencia que contribuye a la fidelización de los clientes y rompe la desconfianza cimentada en tópicos que todavía existen hacia los profesionales del sector.

-¿Qué servicios presta ARS?
La experiencia de ARS hace que el abanico de servicios sea muy amplio, desde una simple atención de mantenimiento hasta la construcción de obra nueva de viviendas unifamiliares o pequeños edificios, pasando por reformas parciales o integrales, mantenimiento de edificios, rehabilitación de cubiertas, fachadas, jardinería y obras para oficinas y colegios. Los servicios más demandados actualmente son reformas integrales o semi-integrales, para los que nos adaptamos a las necesidades particulares de cada cliente.

-¿Cuál es el principal compromiso que adquiere ARS?
Los reformistas y constructores, por lo general, arrastramos una mala reputación, ganada a pulso en muchas ocasiones. Nos achacan, entre otras cuestiones, impuntualidad en el cumplimiento de los plazos acordados, poco respeto al presupuesto inicial, acabados deficientes y un trato poco personalizado con el cliente . En ARS queremos transformar esa imagen negativa en algo positivo, haciendo que los clientes se sientan confiados desde el primer día, seguros, arropados y bien tratados, al igual que ocurre en otros sectores, donde el trato al cliente es algo primordial.

-¿Qué otros valores añadidos ofrece la compañía frente a la competencia?
Aparte de mi experiencia de más de 20 años en construcción, decoración e interiorismo, mi formación como técnico facilita la solución efectiva a cualquier inconveniente que pueda surgir en el transcurso de una obra, como problemas estructurales, humedades, conflictos entre instalaciones, etc. Por otra parte, somos una empresa comprometida con la sociedad, que apuesta por las nuevas tecnologías, la sostenibilidad y el ahorro energético. Aprovechamos elementos y materiales procedentes de demoliciones, donamos enseres y materiales a familias desfavorecidas, generamos el mínimo residuo y facilitamos el reciclaje.

-Su empresa se caracteriza por la búsqueda de la excelencia en todos sus acometidos.
Mi mejor comercial es un cliente satisfecho. Para nuestra empresa no existen clientes más o menos importantes, TODOS son importantes y con todos ellos queremos que todo salga bien, hasta el más mínimo detalle. De esta manera ese cliente nos traerá a otro, y ése a otro más, lo que conformará un entramado de clientes basado en la confianza.

-¿Qué proyectos más destacados ha llevado a cabo ARS?
Algunos proyectos son de una mayor envergadura que otros, pero todos los que acometemos son importantes, como decía antes. Ahora estamos en una etapa en la que se construyen ilusiones pequeñas para gente corriente. Nuestros clientes son personas de carne y hueso, que te cuentan su historia y el porqué de su obra o reforma, y haces proyectos a medida basándote en sus gustos e inquietudes.

-¿Qué es lo que más valoran sus clientes?
Lo que más impresiona a nuestros clientes es la profesionalidad, puntualidad y trato humano que nuestros equipos de obra imprimen en cada trabajo. Sin este equipo de personas ARS no sería nadie. Además, nuestros trabajos cumplen estrictamente los plazos de entrega y el presupuesto acordado. El mismo profesional que comienza la obra es el que la termina. No creemos en las sorpresas de última hora, por eso contamos con una relación personalizada, directa y diaria con el cliente haciendo un seguimiento continuo de los trabajos junto a él. Esto hace que los problemas que puedan surgir se minimicen y puedan solucionarse antes.

> ARS tiene entre sus objetivos acabar con los estereotipos, no siempre positivos, que rodean al sector

-¿Qué consejo daría a una persona que esté pensando en acometer una reforma?
Profesionales que hacen un buen trabajo hay muchos, pero no todos ellos cumplen la legislación. Por eso mi consejo sería que pidan presupuestos a empresas que cumplan todos los requisitos legales. En nuestro caso los cumplimos, tanto a nivel de Prevención de Riesgos como en Recursos Humanos. Además poseemos el correspondiente Seguro de Responsabilidad Civil y pagamos nuestros Impuestos rigurosamente, lo que contribuye a proporcionar tranquilidad y confianza a nuestros clientes. Si diariamente criticamos a políticos, deportistas o famosos por casos de corrupción o por llevarse su dinero fuera de España para evadir sus impuestos, debemos ser coherentes con nuestras críticas y no repetir sus errores a nuestro nivel.

-¿Puede contarnos alguna curiosidad que le haya ocurrido a lo largo de su trayectoria profesional?
Entre nuestros clientes tenemos personas que nos dejan las llaves de su casa para que acometamos obras durante sus vacaciones. Una misma familia ha utilizado esta fórmula en tres ocasiones. La primera vez que volvieron de vacaciones esperaban encontrar una casa sucia e inhabitable tras la obra, y se llevaron la sorpresa de que no solo estaba perfectamente limpia, sino que había un ramo de flores esperándoles en el salón y una cesta de frutas en la cocina a modo de bienvenida, algo que comenta la clienta cada vez que habla de nosotros. Son estos pequeños detalles los que, unidos a una impecable realización del trabajo, nos permite fidelizar a los clientes y conseguir otros nuevos.

Redes sociales como marketing de las empresas del sector de la construcción

ARS Construcción cuenta con un canal de YouTube y presencia en las más importantes redes sociales, lo que contribuye a dar visibilidad a sus trabajos. Para David Ruiz, propietario y director de la compañía, "las redes sociales están en pleno auge y hay que aprovecharlas".

Es cierto que sus principales usuarios son los más jóvenes, pero a gran velocidad se van incorporando cada vez más usuarios de otras edades y, con el tiempo, toda la sociedad lo hará y así seremos visibles para todos. De momento nos damos a conocer y nos distinguimos de los que no lo hacen.

www.arsconstruccion.es
Facebook.com/arsconstruccion
YouTube: ars construccion
www.houzz.es/ars-construccion

ENTREVISTA AL DIRECTOR GENERAL DE GRUPO HNA, JOSÉ LUIS GÓMEZ AGUIRRE

"hna es una mutualidad comprometida con la arquitectura y sus profesionales"

hna es una mutualidad con más de 70 años de historia. Su misión es cubrir las necesidades de previsión, ahorro y protección de los arquitectos y de las personas de su entorno. Aproximadamente, 400 empleados trabajan a diario en toda España para ofrecer las mejores coberturas y dar servicio a más de 60.000 mutualistas.

-hna tiene una larga trayectoria. ¿Cuál ha sido la evolución de la entidad en todo este tiempo?
hna cuenta con más de 70 años de historia con lo que necesariamente ha tenido que ser capaz de adaptarse tanto a los cambios normativos, regulatorios y socioeconómicos como a las necesidades de sus mutualistas. La Mutualidad se creó en 1944 por iniciativa de un grupo de arquitectos que trabajaron para desarrollar un sistema de ayuda mutua entre los compañeros y familiares. Hoy la Mutualidad no solo no ha abandonado ese principio, sino que está integrado dentro del sistema asegurador y se ha constituido en un grupo de sociedades, a través del cual presta servicios aseguradores tanto al público general como a otras compañías de seguros.

-A día de hoy, ¿cuáles son los servicios más destacables de la Mutualidad?
hna cuenta con una oferta aseguradora completa para sus mutualistas, aunque su especial vinculación con la profesión de la arquitectura hace que esté especialmente orientada a las prestaciones de jubilación para los arquitectos que ejercen la profesión por cuenta propia. A través de un producto exclusivo denominado Sistema de Previsión Personalizado (SPP), cada mutualista diseña su modelo de jubilación personal con la constitución de un fondo de capitalización en el que participa de la rentabilidad de las inversiones de la Mutualidad con resultados muy superiores a la media del mercado.

-¿Por qué recomendaría usted un sistema de previsión privado para la jubilación?
Los sistemas de previsión privados están basados en técnicas capitalización, lo que les protege, a diferencia de los sistemas de reparto, de los efectos de la longevidad y la reducción de las cotizaciones de los trabajadores activos. Lo relevante es contar con una buena rentabilidad de las inversiones que en el caso de la mutualidad en los últimos años ha sido siempre superior al 4%, a pesar de la crisis de los mercados financieros y la caída de los tipos de interés actual.

-¿Qué ventajas tiene pertenecer a hna?
hna es una entidad especializada en entender y aportar soluciones a su colectivo profesional concreto. Esto le permite tener una gama de producto muy ajustada a las necesidades de sus mutualistas, lo que nos aporta un claro valor diferencial.

Por otro lado, el hecho de ser una mutualidad le permite distribuir los resultados entre sus mutualistas, que participan de los excedentes que generan las inversiones de sus activos.

Cifras

En 2016 hna cerró con un volumen de activos de prácticamente 2.700 millones de euros, un 9,3% más que el año anterior. La cifra de recursos propios ascendió a 130 millones de euros, un 4% más que en 2015, y la cifra de negocio creció más de un 13% y superó los 286 millones de euros, lo que la sitúa como la segunda mutualidad profesional y da muestra de su solidez patrimonial y solvencia.

-También están presentes en la vida de los jóvenes arquitectos. ¿De qué forma?
La Mutualidad mantiene una apuesta clara por la defensa de la profesión y colabora activamente con todas las Escuelas de Arquitectura y el resto de entidades de la profesión para facilitar el inicio de la actividad profesional a todos los jóvenes arquitectos. Contamos con un amplio equipo de asesores personales especializados y un soporte web, dentro de nuestro plan de digitalización de la mutualidad, que cubre todas las necesidades de las nuevas generaciones.

-Aparte de los productos ligados a la previsión social, ¿qué otros productos ofrecen?
Tenemos una completa gama de productos tanto en el ramo de salud como de incapacidad laboral o accidentes. Todos están concebidos para adaptarse a las necesidades personales de nuestros asegurados, y con la garantía de mantener unas primas muy ajustadas.

Además, a través de las sociedades de nuestro grupo, estamos presentes en Internet con Néctar seguros de salud y Avantsalud.

-¿Cuáles son las perspectivas para este 2017?
Queremos seguir potenciando los valores de la mutualidad como entidad vinculada a la arquitectura y a sus profesionales. Esto nos mueve cada día y nos hace seguir avanzando para reforzar ese compromiso. Desde el punto de vista económico esperamos mantener nuestro ritmo de crecimiento y resultados.

www.hna.es