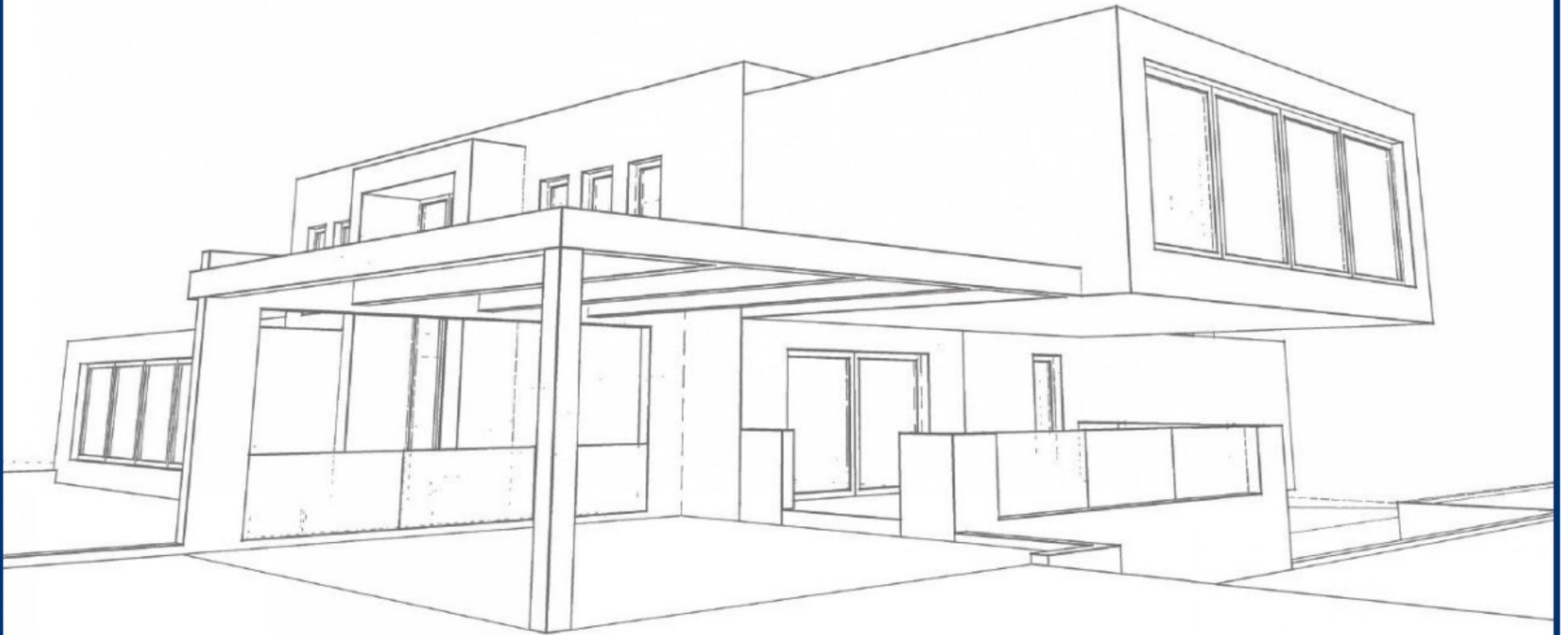


Nº 8.137 • MIÉRCOLES 21 DE ABRIL DE 2021

# LA RAZÓN



2021  
Premios  
Vivienda  
**LA RAZÓN**



LA GALA

# LA VIVIENDA, MOTOR DE LA NUEVA RECUPERACIÓN

David Pérez, consejero de Vivienda y Administración Local de la Comunidad de Madrid, presidió una nueva edición de los Premios Vivienda de LA RAZÓN, en la que fueron galardonadas 18 empresas por su capacidad de innovación y emprendimiento en todas las facetas del sector

R.C.

En el hotel Westin Palace de Madrid se celebró el pasado día 14 una nueva edición de los Premios Vivienda de LA RAZÓN, unos galardones presididos por el consejero de Vivienda y Administración Local de la Comunidad de Madrid, David Pérez. En representación de LA RAZÓN estuvieron presentes su director, Francisco Marhuenda; el consejero delegado, Andrés Navarro; y el presidente del Consejo de Administración, Francisco Hiraldo.

En su discurso de clausura, David Pérez quiso dirigir unas palabras de aliento al sector contestando a algunas de las peticiones que habían formulado los premiados: «Desde la Comunidad de Madrid creemos en una política que impulse la vivienda, bajando impuestos y eliminando trabas. Por ello, promovimos un pacto por la vivienda, intentando dar estabilidad a sus condiciones y fijar unos principios. Confiamos mucho en este sector por haber estado caracterizado por ser un generador de ilusión y prosperidad, además de una fuente de empleo».

En la misma fecha que se celebraba esta gala, la Comunidad de Madrid cerraba el plazo para que las empresas presentasen sus propuestas para el Plan Vive, que facilitará el alquiler de 25.000 vivienda a los jóvenes que residan en Madrid. El consejero, que transmitió a todos los premiados la felicitación de la presidenta Isabel Díaz Ayuso, mencionó uno de los conceptos de moda en toda empresa, la responsabilidad social corporativa. Pero éste optó por redefinir el concepto como creación de empleo y acceso a la vivienda, que, como recordó, es

un derecho protegido por nuestra Constitución. «El verdadero compromiso de la construcción debe ser con la sostenibilidad, la flexibilidad, la seguridad y sobre todo la posibilidad de que aquellos que cuentan con menos recursos puedan acceder a una vivienda», apuntó David Pérez.

El consejero de Vivienda también recordó que el sector, en toda su amplitud, representa el 15% del PIB. También se mostró orgulloso de que Madrid sea líder en viviendas de protección pública, con un parque de vivienda social de 24.000. «Y ahora, en los momentos más duros, hemos introducido las máximas bonificaciones a quienes no podían hacer frente a sus rentas», añadió. También se preocupó por aclarar el eterno debate que suele surgir entre la política liberal y la intervención en el sector: «Es compatible fomentar la vivienda con una política liberal. Somos conscientes de que puede parecer que estás interviniendo en el mercado, ésa es una contradicción a la que nos enfrentamos los liberales, pero la solución se encuentra en la Constitución, que recoge el acceso a la vivienda como un derecho que las instituciones deben garantizar». Además, recalcó que la Administración debe jugar un papel crucial en la emancipación de los jóvenes, reduciendo impuestos y trámites como el 20% que se suele exigir de entrada para cualquier piso.

Para concluir se refirió al sector como «uno de los más innovadores, en los modelos de producción y comercialización, la sostenibilidad, las tipologías de vivienda y con gran capacidad de adaptación, como ahora está demostrando». Para él las viviendas son más que una propiedad, ya que, por ejemplo, han sido el lu-

**David Pérez: «Queremos facilitar el acceso a aquellos grupos de población, como los jóvenes, que tienen más dificultades para alquilar un piso o pagar una entrada»**

**«Una economía dinámica, abierta y con visión de futuro favorece un escenario de oportunidades y la reducción de la deuda pública», aseguró Marhuenda**

gar donde las familias se han podido sentir seguras durante la pandemia. También mencionó algunos de los proyectos que están en desarrollo en la capital, como Madrid Castellana Norte, una nueva línea de Metro, el desarrollo del sureste o las 100.000 viviendas que se proyectarán con alguna protección pública a lo largo de esta década. Todo ello, para que «la vivienda siga siendo el sector del empleo, las oportunidades y los derechos».

Por su parte, en el discurso de apertura, Francisco Marhuenda, consciente de los problemas económicos que se avecinan en nuestro país, destacó el papel del sector de la vivienda como pilar financiero. Recordó que incluso en épocas de inestabilidad el sector siempre está ahí, esforzándose por construir un futuro más próspero y superar hasta las crisis más profundas que ha atravesado España. Como también harían el resto de invitados, el director de LA RAZÓN pidió que desde las instituciones se incentive la construcción y la creación de empresas y empleo y que se siga el ejemplo de Madrid, como una economía dinámica, abierta y con visión de futuro para favorecer un escenario de oportunidades. «Que los políticos digan todo lo que debemos hacer nunca ha funcionado», recalcó. «La única forma de hacer frente a toda nuestra deuda pública es con gente como ustedes y con el apoyo de las instituciones», dijo dirigiéndose a los invitados.

Roberto Brasero, el presentador de El Tiempo en Antena 3, fue el encargado de conducir la gala que rendía homenaje a uno de los motores de la economía de nuestro país. Porque la vivienda es el sector que se preocupa por construir un futuro más próspero y «aportar seguridad en una actualidad plagada de incertidumbres», dijo. Y es que la construcción es uno de los protagonistas de la recuperación económica. «Ojalá el pasado confinamiento nos ayude a valorar lo que tenemos en casa, nuestro hogar, nuestro espacio. Cuando salgamos de ésta será gracias a vosotros», comentó Brasero.

El conductor del acto también mencionó algunos datos que animan al optimismo, los famosos brotes verdes de la recuperación: La concesión de hipotecas supera ya los niveles previos a la pandemia. La banca prestó en febrero, según el Banco de España, 4.463 millones de euros para la compra de viviendas, marcando el mejor febrero en 11 años. Las entidades concedieron un 25% más de crédito para la adquisición de un in-



David Pérez durante su discurso de clausura



Aspecto de la sala desde una de las mesas



Roberto Brasero con smoking de Félix Ramiro



Francisco Marhuenda durante la intervención que sirvió de apertura al acto

REPORTAJE GRÁFICO: LUIS DÍAZ/ALBERTO R. ROLDÁN

mueble que en febrero de 2020, cuando la pandemia aún no había aparecido en nuestro país, y hasta un 32% más que en este enero, mes marcado por la tercera ola de contagios y la borrasca "Filomena". Además, según datos del Colegio de Registradores de España, las compraventas de vivienda pasaron de las 42.028 operaciones de febrero del año pasado a las 40.482 registradas el mismo mes de este año, que aunque supone un descenso del 3,7%, es significativamente menor al del mes anterior (-15,4%). Por si esto fuera poco, a pesar del coronavirus, el precio de la vivienda ha subido un 1,5% durante la crisis.

**Todas las facetas**

Los 18 premiados en distintas categorías fueron Asturiana de Laminados, Engel&Volkers, Asociación de Gestoras de Viviendas, Gresmanc S.L, Modular Home, Asenjo Arquitectos Asociados, Adnaya Green Solutions, Murelli Cucine, Walter Haus Real Estate, Thermochip-Cupa Group, Mediterranea Broker, Asko, Murprotec, Arrenda Business Group, Comamsa, MIW Energía-My Energía Oner, Inmho y Best House.

De esta forma los galardones reconocían al sector vivienda en toda su gama de departamentos y facetas, desde el revestimiento de edificios al desarrollo tecnológico o la promoción de inmuebles. Así, constructoras, inmobiliarias, gestoras y tecnológicas agradecieron esta visibilidad. Entre estos premiados, por ejemplo, se encuentra el responsable de la exclusiva fachada que luce el restaurante Arzac, diseñada por la compañía ElZinc, que aplica este material de formas totalmente innovadoras. En el caso de este famosísimo restaurante atendieron la petición de construir una fachada reproduciendo escamas de pescado, adaptándose así a la temática gastronómica.

Desde el punto de vista tecnológico España también puede presumir de tener pioneros en este campo. Muestra de ello son los casos de Gresmanc, fabricante de la primera cerámica con propiedades antivirales, o Thermochip, primera empresa española en conseguir algunos de los certificados tecnológicos más prestigiosos a nivel mundial. Además, se reconoció el trabajo del sector servicios, como el caso de Inmho. Esta empresa se preocupa por que los vecinos de las miles de comunidades que gestiona no tengan que sufrir tediosas juntas vecinales y solventa cualquier problema que surja en la comunidad.

LA GALA



De izquierda a derecha José María García Gómez, Francisco Marhuenda, David Pérez García, Andrés Navarro y Francisco Hiraldo



Adolfo Carvajal, Yuribdia Montoya y Mariano Higuera, de Adnaya Green Solutions



Iñaki Eizaga, Jorge García Alía y Luis Fernández



Miguel Ángel Fernández, Elena Sánchez y Ángel Asenjo



Guillermo Menéndez, Miguel Ángel Menéndez y Miguel Ángel Menéndez Pascual, de Comamsa



Bruno Cotta, Juan-Galo Macià y Sonia Catalán, de Engel&Völkers



Javier Sandes, Paloma Migueláñez y Ainhoa López, de Arrenda Business Group



Alicia Zarzuela, Felipe Lantero y Javier Lantero, de Murelli Cucine



Diego Rodríguez, Joaquín Vázquez y Diego Freire, de Thermochip



Carlos Maldonado y Rafael Vargas, de Mediterránea Broker



Damian Hecht, Federico Sotelo y Esteban García, de Walter Haus



Yannella Amendola y José Guillén, de ASKO



Todos los invitados se registraron a la entrada de la sala

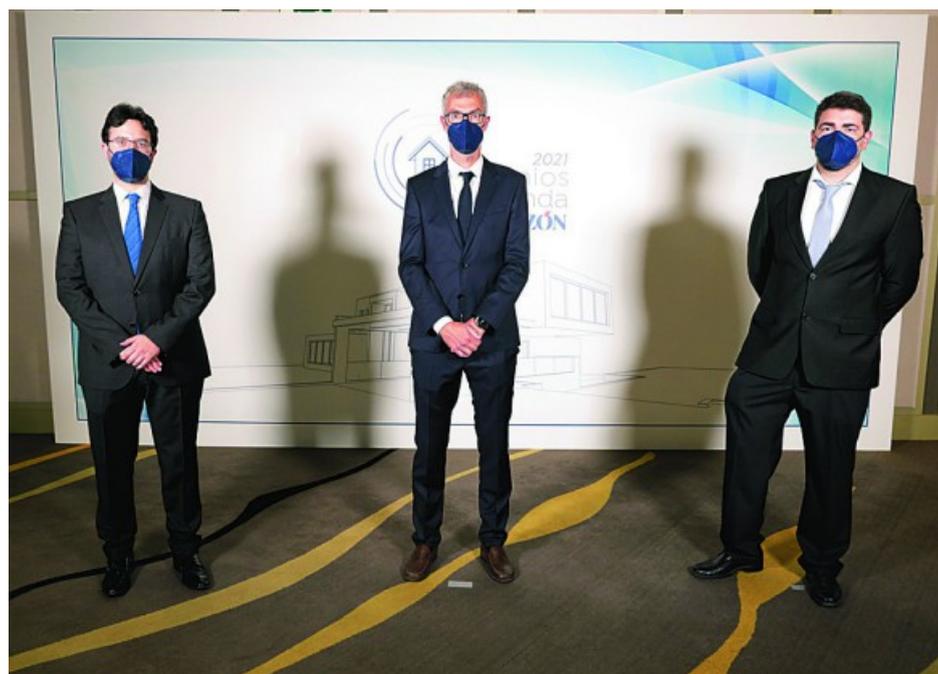


Julio Miguel Gómez y Rafael Fernández, de Best House

LA GALA



Yago Esteban, Ángel Pastrana, Pilar Pastrana y José Luis Jiménez, de Gresmanc Groups



Pablo Barrachina, Ricardo Pérez de Zabalza y Javier Plumed, de MIW Energía



Juan José Perucho y Miguel Ángel Ramos, de AGV



El micrófono se limpió antes y después de cada intervención



Alberto Bermejo, Elena Pereira y Ángel Cava, de Modular Home



Katia Robe, Macario Fernández y Mariel Fernández, de Asturiana de Laminados



Sebastián Torres y Miguel Ángel Arana, de Murprotec

PREMIO EMPRESA LÍDER EN FABRICACIÓN DE ZINC LAMINADO PARA LA CONSTRUCCIÓN

## ASTURIANA DE LAMINADOS Y CÓMO CONVERTIR UN MATERIAL EN TU MARCA

Bajo su línea elZinc, la empresa ha sabido adaptar este producto a la construcción

R. C.

**E**n cuanto a su oferta de zinc-titanio son actualmente el tercer productor mundial por volumen de toneladas y el primero por calidad y gama de acabados. Significa que son capaces de poner la piel a un edificio en el color, textura y acabado que el arquitecto o el profesional de la construcción tenga en mente. Como ejemplo, actualmente están trabajando en un proyecto de economía circular –Latem Aluminium– basado en el reciclaje del aluminio (láminas, bobinas o envases) que prevé una inversión de 238 millones de euros y la creación de cerca de 2.000 puestos de trabajo. Así, producen lingotes de aluminio de segunda fusión a partir de chatarra y construyen una nave de laminación en Villabrazaro (Zamora), donde producirán Aluminio Verde para sectores como la construcción, la automoción y la alimentación. La planta utilizará el hidrógeno como combustible para todos sus procesos de producción.

Durante la pandemia han sido tratados como productores esenciales, no han tenido apenas incidencias en la producción. Además, han establecido unas normas de protección anticovid que han resultado muy satisfactorias. Por este motivo se muestran muy orgullosos de haber recibido un reconocimiento tan prestigioso como el de LA RAZÓN.

Todo comenzó con una apuesta arriesgada, pues cuando comenzaron con las obras de construcción de la nave de laminación, estaba empezando una gran recesión en España. Pero echándole valor, trabajando duro, y gra-

El presidente de la firma, Macario Fernández, en su discurso



LA CLAVE

### Las crisis como momentos de oportunidad

Constituida en 2006, Asturiana de Laminados, SA – bajo la marca elZinc – se ha convertido en uno de los tres mayores productores de zinc laminado (bobinas y chapas) a nivel mundial. En 2007, el año en que se perfilaba la gran crisis de la construcción en España, empiezan las obras de edificación de la primera fase de la planta de laminación. Y a finales del 2009, empiezan a comercializar y exportar sus productos. elZinc surge con otra empresa también relacionada con la construcción de fachadas y cubiertas de zinc y cobre, convirtiéndose en el mayor consumidor de zinc en España. Sus proveedores de la época (hoy, sus competidores) prefirieron dejar de servirles para acceder directamente al mercado. En ese momento, deciden tomar las riendas y poner en marcha su propio proyecto elZinc. Con tal acierto que se convirtió en la empresa número 1 en el desarrollo de este material en el sector.

cias a su apuesta por la calidad y la innovación y el compromiso de todos los grandes profesionales que conforman la empresa, en pocos años se han convertido en el tercer productor de zinc laminado a nivel mundial en un mercado realmente conservador.

Utilizado como material de construcción desde el siglo XIX, el zinc presenta numerosas ventajas estéticas y funcionales que lo convierten en un material muy apreciado aún hoy en día en este mercado. Si se combinan las cualidades intrínsecas del zinc con las tecnologías de última generación de elZinc®, y con su riguroso protocolo de calidad, se obtendrá un zinc de una calidad excepcional.

Desde el primer día, han apostado por la innovación y la excelencia de sus productos y servicios. Gracias a esta filosofía y a la absoluta confianza que tienen en este material, pueden ofrecer a sus clientes una garantía que cubre sus proyectos de por vida. En muy poco tiempo, también han sido capaces de desarrollar una de las gamas de acabados más amplias del mercado, disponibles hoy

en día en más de 50 países. Por si esto fuera poco, el zinc es un material de construcción sostenible, permitiendo la construcción de edificios respetuosos con el medio ambiente, una prioridad en nuestros días. Es uno de los pocos materiales que puede ser reciclado indefinidamente y al 100% sin perder sus propiedades químicas y mecánicas.

Asturiana de Laminados SA ha implementado un completo programa de actuación para la optimización de consumos y la disminución de residuos. Además de usar una tecnología de producción de última generación que por sí sola permite un mejor aprovechamiento de los materiales y reduce al mismo tiempo el consumo energético necesario para el proceso industrial, han decidido dar un paso más en sus políticas de mejora de la eficiencia energética dentro de sus instalaciones y hacer más sostenible su actividad. Pero su reconocimiento no solo se extiende a su sector, sino que también cuenta con la obtención de la certificación ISO 50001 de Eficiencia Energética.

## LOS PREMIADOS

R. C.

Su ventaja competitiva está en la fortaleza de su marca en combinación con la amplia red internacional de Engel & Völkers. Esto les permite aprovechar las sinergias dentro de la empresa para poder dar el mejor servicio a sus clientes más exigentes y mantener elevados estándares de calidad que les posicionan como una marca de reconocido prestigio. Competencia, exclusividad y pasión. Estos son los valores fundamentales de esta empresa desde hace más de 40 años. En Engel & Völkers apuestan por la tecnología y la innovación para ofrecer una intermediación inmobiliaria realmente eficaz.

De esta forma, Engel & Völkers es una de las compañías líderes en el mundo en la intermediación de inmuebles de alto standing, especializada también en la gestión de activos comerciales, yates y aviones. Desde hace más de 40 años, los deseos y necesidades de clientes privados e institucionales han sido la máxima prioridad, lo que ha llevado al desarrollo de una amplia gama de servicios relacionados con el sector inmobiliario. La compraventa, el alquiler, la consultoría e inversión inmobiliaria son las competencias principales de las más de 13.500 personas que operan bajo el paraguas de la marca a nivel mundial. Engel & Völkers mantendrá su crecimiento en el futuro ampliando aún más sus operaciones, especialmente en sus principales mercados, al tiempo que concentrará buena parte de sus recursos en la digitalización de los servicios inmobiliarios.

La aparición de la COVID-19 sin duda ha creado un entorno complejo y desafiante para las empresas, pero el uso de la tecnología, la experiencia y el trabajo en equipo han sido clave para solventar las dificultades durante el confinamiento. Desde antes de la pandemia, Engel & Völkers ha estado desarrollando soluciones digitales diseñadas para simplificar los procesos de venta de propiedades. Pero, a pesar de todo el avance tecnológico, la consulta personal con expertos experimentados siempre centrará su actividad de intermediación, sea presencial o virtual. Cada vez cierran más operaciones online, no obstante, las visitas presenciales a los inmuebles y el valor humano siguen siendo esenciales, ya que la decisión final normalmente es presencial. En el confinamiento facilitaron la máxima información posible telemáticamente para agilizar el proceso.



Juan-Galo Macià posa con el premio junto a David Pérez García y Francisco Marhuenda

## PREMIO MEJOR INMOBILIARIA DE LUJO

## ENGEL & VÖLKERS, LA EXCLUSIVIDAD COMO SIGNO DE IDENTIDAD

Es, desde hace más de 40 años, una de las compañías líderes mundiales en intermediación de inmuebles de alto standing

«Ahora somos más precisos en la selección de inmuebles para evitar hacer más visitas de las realmente necesarias», aseguran desde la compañía.

Este premio ilustra el enorme éxito de Engel & Völkers España. Todos sus productos innovadores y el servicio premium les han permitido crecer constantemente y no perder la identidad. El mérito de todo esto se debe especialmente al equipo y a los consultores inmobiliarios. Su com-

promiso con la calidad y el profesionalismo es la clave del éxito». Engel & Völkers se enorgullece del Premio Mejor inmobiliaria de lujo, que demuestra su compromiso por satisfacer las altas exigencias de sus clientes.

Solo una sombra sobre el sector en Madrid. En el caso de las elecciones autonómicas, la posibilidad de un cambio de Gobierno con políticas diferentes en lo que respecta a la vivienda y los alquileres, o la entrada en vigor de determi-

### Una amplia oferta de inmuebles en Madrid

Ofrece a sus clientes una amplia cartera de inmuebles de lujo (casas, pisos, apartamentos, áticos, dúplex, lofts, villas...) situados en las zona más exclusivas de Madrid: Barrio de Salamanca, Chamartín, Chamberí, Moncloa, Retiro, Tetuán, Centro, Boadilla del Monte, Conde de Orgaz, Zona Norte, Pozuelo de Alarcón, Las Rozas, Aravaca, Villaviciosa de Odón, Alameda de Osuna y Majadahonda. Engel & Völkers es una inmobiliaria, líder mundial en servicios de intermediación inmobiliaria de alta calidad, especializada en la venta y alquiler de residencias.

nados impuestos o normativas si gana uno u otro candidato, «genera incertidumbre e inseguridad jurídica», aseguraba recientemente en una entrevista Nicolás López, «team leader» de Chamartín en Engel & Völkers Madrid.

Respecto a Barcelona, en 2020 y hablando de zonas exclusivas, el precio medio de los inmuebles gestionados por Engel & Völkers en la ciudad se situó en 4.478 euros/m<sup>2</sup> con tres distritos por encima de ese nivel: Les Corts, Sarriá-Sant Gervasi y Eixample. Les Corts lidera el ranking no sólo por el exclusivo Pedralbes, donde se ha mantenido el interés a pesar de la pandemia, sino también por las zonas de la Diagonal cercanas a L'Illa y El Corte Inglés, donde ha destacado la rapidez a la que se han cerrado las ventas de viviendas a precio de mercado. La cercanía a la zona alta y sus zonas verdes siguen configurándola como una de las áreas residenciales mejor valoradas por las familias. Las propiedades en la zona alta de Barcelona continúan siendo un refugio seguro para el inversor y para el cliente que ahora busca una residencia con zonas comunitarias y jardines.

D. N.

La Asociación de Gestoras de Viviendas (AGV) nació en 2015 con la vocación de agrupar a las principales gestoras de viviendas del territorio nacional. Con un número de nueve gestoras fundadoras –hoy son trece–, su pretensión era la de cubrir el vacío patronal de las extintas asociaciones sectoriales con una serie de objetivos. Entre ellos: la necesidad de crear un órgano representativo del sector de las empresas gestoras, fundamentalmente, de cooperativas con carácter nacional, o la prestación de servicios a sus asociados.

La asociación ofrece un abanico de servicios profesionales a las gestoras de cooperativas asociadas o de comunidades de propietarios que van desde servicios de comunicación, organización de eventos sectoriales y punto de encuentro del resto de «players» (financiadores, constructoras, consultoras, comercializadoras, administraciones públicas, juntas de compensación de nuevos desarrollos, etc.) del mercado de cooperativas.

«Son fundamentales las diversas líneas de asesoramiento a nuestros asociados basadas en la propia experiencia del colectivo de las gestoras que componen AGV, así como dar a conocer al mercado la excelencia de las promociones inmobiliarias que gestionan éstas, obteniendo unos resultados sorprendentes sin competencia para sus cooperativistas. Asimismo, nuestro ADN nos obliga a defender los valores del cooperativismo con un elevado código deontológico en el desarrollo de la gestión profesional de promociones inmobiliarias. Por ello, mantenemos un flujo de comunicación y colaboración constante con las diversas administraciones públicas, organismos e instituciones, con el ánimo de mejorar la calidad de la gestión y el bienestar de los ciudadanos que confían en las diversas gestoras», explica la asociación.

La Asociación de Gestoras de Viviendas vela por las actuaciones leales y responsables en el sector para con las sociedades cooperativas y sus socios. «El hecho diferencial con el resto de colectivos del sector es la dilatada experiencia e impecable trayectoria de sus miembros, ininterrumpida a pesar de los avatares, concentrando actualmente más del 60% del negocio de gestión de cooperativas de viviendas en España, y habiendo gestionado el 80% de las viviendas que se promovieron en la Comunidad de Madrid tras el estallido de la crisis inmobiliaria desde 2008 hasta 2017 ante la ausencia de fi-

PREMIO POR LA DEFENSA DE DERECHOS E INTERESES DE LAS ENTIDADES Y CIUDADANOS EN RELACIÓN A LA GESTIÓN DE COOPERATIVAS Y COMUNIDADES

## AGV: VELAR POR LA ÉTICA Y LA DIGNIDAD DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDA

La Asociación de Gestoras de Viviendas acumula más de 30 años de trayectoria. En este periodo la cifra de casas construidas en régimen de cooperativa alcanza las 120.000

nanciación para los promotores privados», continúan.

Con este premio, dicen, se reconoce «la abnegada labor de las gestoras de vivienda de AGV en estos años, preocupadas por ofrecer servicios de alto valor añadido a las cooperativas que gestionan, así como la especial vigilancia por la ética, por la dignidad profesional y por el respeto a los derechos e intereses de las entidades y ciudadanos destinatarios de su actuación», insisten. Y es que el éxito de la asociación, aseguran, se fundamenta en un elevado compromiso de sus miembros con una serie de valores colectivos irrenunciables.

Están interesados también en

Preocupados por las viviendas responsables con el cambio climático y por el parque ya obsoleto, apuestan por la regeneración, rehabilitación y renovación urbanas

ofrecer viviendas responsables con el cambio climático, por eso procuran a sus cooperativas los más destacados despachos de arquitectura, para realizar proyectos sostenibles y eficientes. Eso sí, siempre a precio de coste. Algunos de esos proyectos en cooperativa, gestionados por miembros de la asociación, ya forman parte del skyline de Madrid. «Como asociación, nos preocupa el deterioro del parque de viviendas de algunos barrios. Nos hemos postulado ante las diversas administraciones para contribuir en la mejora de vida de los ciudadanos, a través de la regeneración, rehabilitación y renovación urbanas», concluyen.

### Nuevos proyectos

Estamos en un momento dulce en el sector de cooperativas de viviendas, a pesar de la crisis sanitaria o de la competencia creciente de promotoras inmobiliarias y la escasez de suelo. Los ritmos de ventas de viviendas de obra nueva en los últimos meses están rompiendo récords, y las cooperativas no son ajenas a esta buena salud del sector. En los últimos años las gestoras de AGV han crecido con proyectos cooperativos y contribuido al 60,57% de las viviendas en cooperativa de España. «Tenemos un montón de proyectos por desarrollar y la máxima ilusión por gestionar proyectos de vida de miles de familias que confían en nosotros para hacerse con su vivienda a un precio justo, exento de especulaciones. Cada día hay más gente que apuesta por este modelo», confirman.



Juan José Perucho durante su intervención tras recoger el premio

## LOS PREMIADOS

L. R.

**G**resmanc Group comenzó a crear cerámica extrusionada hace más de 30 años. En este tiempo ha llegado a ser una de las empresas más importantes del cluster cerámico en España. Esto se refleja en su amplia gama de soluciones para diferentes sectores, donde aplican la experiencia adquirida en todos sus productos y proyectos. La suma de todos estos elementos da como resultado un abanico de soluciones excepcionales tanto de pavimento residencial como técnico, piscinas privadas, públicas y técnicas, sistemas de fachada ventilada cerámica. Todo ello llevado a cabo por profesionales, especialistas e ingenieros orientados a construir calidad de vida.

La firma cuenta con tres líneas de gres extrusionado para diferentes soluciones constructivas: pavimentos, piscinas y fachada ventilada. Cada línea de producto tiene su propia marca registrada y son referentes a nivel internacional en sus diferentes mercados. «La diferencia fundamental de estas tres líneas de producto es el I+D+I que se ha invertido. Eso convierte a estos materiales en eternos, en cuanto a durabilidad. Además, nos hemos unido a una nueva generación de productos cerámicos que ayudan a crear ciudades más limpias con efectos descontaminantes. Los tratamientos hacen que nuestros pavimentos y fachadas ventiladas trabajen para nosotros. En el caso de los pavimentos, el tratamiento Active Plus Natural elimina los virus, incluyendo el covid 19, y las bacterias haciendo que en menos de una hora la superficie quede inocua. En el caso de la fachada ventilada esta es fotocatalítica (Active Plus Sun). El tratamiento que hemos desarrollado también le confiere otras propiedades tales como la capacidad de autolimpieza y antibacteriana», dicen desde la firma.

**Construyendo calidad de vida**

Gresmanc combina la sabiduría de su origen tradicional y la destreza de la experiencia de tres generaciones previas, con la precisión que imprime la tecnología punta de sus procesos productivos y la permanente innovación de su departamento de I+D+I que investiga y desarrolla nuevos materiales y productos hasta alcanzar la alta calidad de su producto final. «Creo que estamos en un momento en el que la diferenciación es clave. Los fabricantes, y no solo en el sector pavimentos y revestimientos sino en cualquier

PREMIO INNOVACIÓN EN FABRICACIÓN DE CERÁMICA  
CON PROPIEDADES ANTIVIRALES

## GRESMANC, EL PAVIMENTO CERÁMICO LIBRE DE COVID-19

Con más de 30 años en el sector, la firma está especializada en crear soluciones innovadoras en pavimentos y fachadas

otro, estamos obligados a poner en el mercado productos que aporten un valor añadido al producto tradicional. El cliente final cada vez está más informado y solicita productos en los que la calidad y el diseño sean puntos de referencia. Es misión de los fabricantes y, por supuesto, del vendedor de materiales de construcción, comunicar cuáles son las características diferenciales del producto y poner en valor las posibles innovaciones que estos

puedan llevar», detalla José Luis Jiménez, director comercial de Gresmanc.

Además de seguir evolucionando en los grandes formatos, la firma está volcada en el desarrollo de nuevas formas y volúmenes, en apostar por los materiales fotocatalíticos que favorezcan la descontaminación y la limpieza de las superficies, y en procesos de producción y materiales sostenibles, eficientes y respetuosos con el medioambiente, que cumplan con

### Un cambio de tendencia

La tendencia en construcción se basa en conseguir materiales de fácil limpieza y sanitariamente seguros. La pandemia ha hecho que otras empresas que quizá tuvieron el foco en otro lado se hayan centrado en conseguir pavimentos y fachadas con características antibacterianas y antivirales. «Hoy tenemos una pandemia, pero cuando la hayamos superado, el cliente final, el usuario de nuestros pavimentos, continuará sensibilizado con las posibles enfermedades derivadas de contaminación de virus y bacterias en las superficies con las que tiene contacto, especialmente en piscinas. Gresmanc ya está preparado para ello», asegura la firma.

los BREEAM, LEED y VERDE. Ya son muchos los clientes finales que tienen inquietud con estos puntos y buscan materiales que se adapten a los requerimientos que exijan el cumplimiento de sus normativas. «Por otro lado también hemos desarrollado un tratamiento que hace que las baldosas cojan menor temperatura con el sol haciendo más confortable la pisada en piscinas y en general todas las superficies donde se camina con el pie descalzo», dice su director comercial.

Todos estos proyectos les han valido el Premio Innovación en fabricación cerámica con propiedades antivirales: «Ha sido un reconocimiento a nuestra innovación. LA RAZÓN ha puesto en valor nuestro esfuerzo en investigación, gracias a la cual hemos desarrollado la primera cerámica con efectos antivirales del mundo. Esto es el último paso que hemos dado, pero siempre hemos estado a la vanguardia en crear propiedades innovadoras dentro del mercado de pavimentos y fachadas. Basta recordar que también fuimos pioneros en las fachadas ventiladas cerámicas fotocatalíticas», comenta José Luis Jiménez.



Ángel Pastrana, socio director, durante su intervención, y Pilar Pastrana con el galardón

PREMIO A LA CALIDAD EN CREACIÓN DE CASAS PREFABRICADAS

# CASAS PREFABRICADAS Y PERSONALIZADAS PARA REDUCIR UN 50% LA HUELLA DE CARBONO

Modular Home cuenta con su propio sistema de construcción basado en procesos industrializados homologados que reducen hasta un 40% el tiempo de obra



Ángel Cava, presidente de la firma, posa con su premio

D. N.

**E**l premio a la calidad en creación de casas prefabricadas correspondió a Modular Home, una de las empresas más importantes del panorama del prefabricado de nuestro país, especialista en las de hormigón. Diseñan, fabrican e instalan casas modulares e industrializadas mediante un sistema constructivo propio, el MH System, homologado para Europa y ahora en proceso de comercializarse en Estados Unidos.

Esta empresa española surgió en plena crisis inmobiliaria, y desde 2007 ha ido ganando posiciones en el panorama del prefabricado español, investigando y mejorando su sistema constructivo, que ya fue reconocido por el CDTI, por la aportación de un sistema constructivo innovador. Desde entonces este avance tecnológico ha ido

creciendo y se han realizado continuas optimizaciones en el sistema constructivo. «Se trata de innovar entendiendo la instalación como un programa y una planificación», dicen desde la firma.

Las viviendas prefabricadas de hormigón Modular Home se basan en un sistema constructivo que ofrece un equilibrio justo entre calidad y economía. En el proceso productivo de las viviendas se eliminan las costosas e imprecisas obras tradicionales y se sustituyen por procesos industriales de fabricación e instalación bajo un control de calidad, un programa de costes conocido, una planificación de obra aprobada y un tiempo de entrega fijado en contrato. «Modular Home ofrece un servicio 360° que empieza desde el control de los números, la búsqueda de la parcela, el estudio de la normativa urbanística, la elección del estilo de arquitectura, incluyendo la búsqueda

de financiación y una multitud de servicios que ayudan al comprador a tomar la decisión de ser autopromotor, algo que a priori puede parecer complejo, pero que, rodeado de expertos, ayudan al cliente a tomar la decisión de compra», detallan.

Las casas prefabricadas o modulares tienen muchas ventajas competitivas: las de Modular Home reducen el 40% de tiempo comparadas con la construcción tradicional. Además, tienen un importante ahorro en lo que ellos llaman «la hipoteca energética de una vivienda», ya que las suyas tienen clasificación energética A y son de bajo consumo. Asimismo apuestan por el respeto al medioambiente reduciendo al 50% la huella de carbono y el 60% de los residuos, sin descuidar la estética y la calidad.

## Energía casi nula

Son capaces de adaptarse a cualquier cliente ofreciendo distintas memorias de calidades y opciones que hacen que una vivienda modular sea realmente una casa a medida, eligiendo distintos paquetes, similares a cuando eliges com-

**Debido a la pandemia, la firma ha apostado aún más por la construcción saludable y sostenible, incorporando sistemas de filtración de aire, purificación de agua y huertos**

LA CLAVE

## Amplio abanico de posibilidades

Modular Home ha sido premiado en esta edición de los Premios Vivienda de LA RAZÓN por la calidad de sus viviendas prefabricadas, su dinámica atención al cliente y el alto nivel de respuesta en el servicio postventa. Ofrecen a sus clientes un amplio abanico de posibilidades, con un sistema de casas prediseñadas y, a medida que ha revolucionado el mercado de la construcción española, con el concepto de personalización estandarizada, ofrecen casas prefabricadas de cualquier tamaño apostando por un sistema de construcción fuera de lo convencional.

prar un coche: Essential, Organic y Smart.

Actualmente, con más de 500 viviendas entregadas, siguen apostando por el I+D+i, y con motivo de la COVID, empezaron a interesarse por las casas saludables y sostenibles, incorporando sistemas de filtración de aire y purificación de agua, además de promover los huertos para el cultivo de aromáticas y hortalizas.

Tanto es así, que actualmente se encuentran inmersos en una nueva línea de investigación y desarrollo relacionada con un mayor grado de prefabricación, enmarcado dentro de la Bioconstrucción, ofreciendo consumos energéticos casi nulos similares a Passive House por su alto nivel en aislamiento y estanqueidad, con materiales sostenibles. Así ponen también en valor los entornos rurales y apuestan por la agroindustria, la economía circular y la tecnología.

## LOS PREMIADOS



El arquitecto, urbanista y director general del estudio, Ángel Asenjo Díaz, recoge el premio de manos de Francisco Marhuenda

### La experiencia les avala

En su larga trayectoria profesional, durante la que han abordado proyectos muy diversos en cuanto a su desarrollo y características tipológicas y de calidad, principalmente se han dedicado a las áreas residenciales en Málaga y en toda la Costa del Sol. Allí han desarrollado proyectos con los que calculan una cuantía de viviendas del orden de 15-16.000 unidades, todo ello con independencia de otros muchos proyectos edificatorios de carácter terciario —como el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga— y de planeamiento urbanístico, entre los que destaca el Sector de Teatinos.

R.C.

Este estudio de Arquitectura, Ingeniería y Urbanismo tiene su origen a finales de 1974. Fue entonces cuando el arquitecto malagueño Ángel Asenjo Díaz tomó la decisión de fundar un estudio en su ciudad natal, con la intención de crear una estructura profesional diversa y flexible capaz de prestar servicios profesionales de alta calidad a sus clientes, principalmente en esta provincia. Los numerosos trabajos realizados, tanto en Málaga ciudad como en la Costa del Sol convirtieron a este estudio en uno de los líderes en esta zona de España, pero sin renunciar a desarrollar trabajos en otras provincias españolas. A principios de la segunda década del siglo XXI, se realizó una verdadera internalización de Asenjo y Asociados hacia África, especialmente en Nigeria.

Sus trabajos siempre se han caracterizado por haber dado respuesta a los clientes de forma continuada, tanto en proyectos de planeamiento urbanístico como en proyectos edificatorios, formando los equipos profesionales adecuados para ello. Durante su larga trayectoria profesional, le han dado respuesta a todos sus

### PREMIO MEJOR MEJOR ESTUDIO DE ARQUITECTURA DE LA CIUDAD DE MÁLAGA

## ASENJO ASOCIADOS, LAS MANOS QUE HAN DADO FORMA A MÁLAGA

El estudio lleva casi medio siglo de continua evolución, recreando en planos el futuro y expectativas de su ciudad sin renunciar a proyectos en otras provincias

clientes de forma sostenida, resolviendo no solo los problemas de diseño planteados, sino también realizando los trabajos de gestión complementarios necesarios para que sus proyectos sean útiles y eficaces. En todos los trabajos han intentado que sea la calidad conceptual y formal el elemento que caracterice su trabajo, que se han planteado siempre con realismo para viabilizar

el desarrollo de cualquier clase de proyecto.

Su filosofía empresarial siempre se ha centrado en el cliente, tanto en el directo como en el indirecto. En su profesión, no solo tienen que satisfacer las necesidades de quien ha contratado sus servicios, sino las del usuario final. Esta ha sido su manera de actuar para crear una marca de referencia. Y alcanzar este obje-

tivo ha sido a costa de apostar de forma continuada por el desarrollo tecnológico de sus sistemas, por la implantación de procesos de verificación y calidad, y por la incorporación de nuevos y optimizados servicios para dar mayor satisfacción a las necesidades de los clientes. Asimismo ha tenido como objetivo estratégico la mejora de la calidad y la búsqueda de la excelencia, todo ello dentro de un marco respetuoso con el medio ambiente.

La construcción es un sector que nunca para. Por ello en los últimos meses sus arquitectos y urbanistas se han dedicado a analizar los comportamientos individuales y sociales derivados de la pandemia, tanto en las viviendas como en el espacio público, en el orden funcional y en el espacial. «Es obvio que están obligados a dar respuesta a estas nuevas exigencias que nos plantea la sociedad en este momento, para lo que deben ser objetivos y realistas. El confinamiento ha obligado a mu-

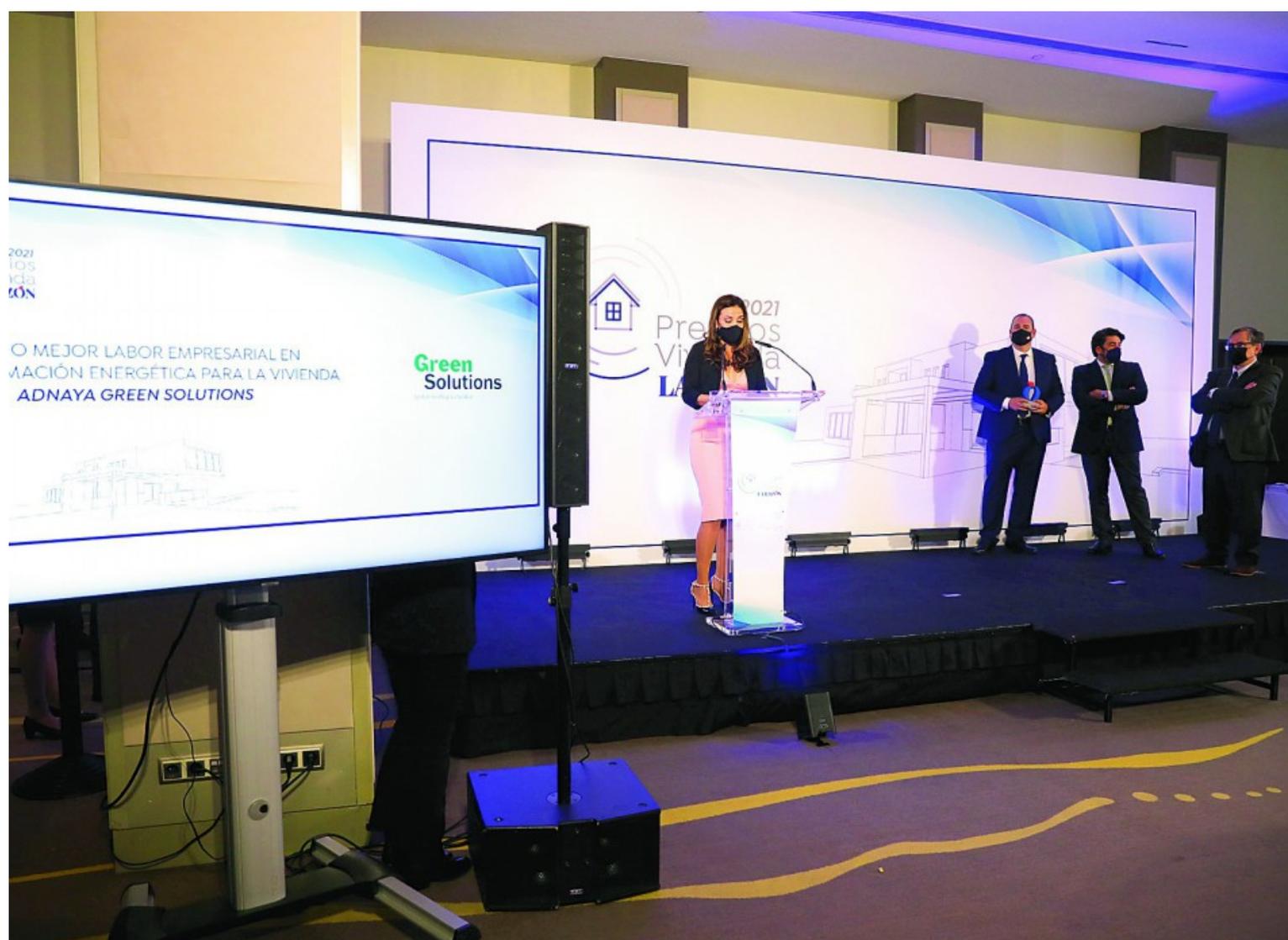
chos ciudadanos a vivir con mayor intensidad sus propias viviendas, que en general, no están pensadas para este uso tan intensivo, pero la solución no es proyectar viviendas de superficies muy superiores, pues sus costes las harían inaccesibles para la mayor

parte de la sociedad», dicen. En Asenjo Asociados creen firmemente en que la solución al problema debe resolverse desde la perspectiva de desarrollar ideas de creación de mayores espacios comunes de ocio y estancia, así como de trabajo. Lugares, en

definitiva, en los que puedan convivir el conjunto de los vecinos que conforman una comunidad y así repartir los gastos entre todos los pisos del edificio.

Actualmente en Málaga están concluyendo el conjunto Sky Garden, de 320 viviendas, para MOMENTUM REIM, en la zona de Teatinos de Málaga, y el conjunto Hacienda Homes, de 341 viviendas, para NEINOR, en la misma zona.

**A principios de la segunda década de este siglo, Asenjo y Asociados apostó por internacionalizarse hacia África, especialmente en Nigeria**



### Dedicación, adaptación y transparencia

La empresa se constituye en el año 2014 y se crea como ingeniería, con objetivo de realizar estudios de eficiencia energética. En el 2018, vieron la necesidad de que para terminar de dar servicio completo a sus clientes, tendrían que ampliar el objeto social, por lo que se convirtieron desde ese momento en una instaladora. Entre sus objetivos, quieren acercar a la sociedad la energía limpia y distribuida para alcanzar la forma más eficiente de generación y el más eficiente consumo, sin generar desequilibrios sociales ni con el entorno. «Nuestro objetivo es consolidarnos en el mercado y garantizar a nuestros clientes resultados y excelencia», aseguran sus responsables.

### PREMIO MEJOR LABOR EMPRESARIAL EN TRANSFORMACIÓN ENERGÉTICA PARA LA VIVIENDA

## ADNAYA GREEN SOLUTIONS, FILOSOFÍA DEL SIGLO XXI PARA ENCHUFARSE AL CAMBIO

La empresa responde a la transformación de las ciudades y medios de transporte, con un crecimiento exponencial en la instalación de puntos de carga y autoconsumo

#### R.C.

**E**sta compañía se caracteriza por la amplitud de su oferta de servicios y la diversidad de soluciones que da en el sector de la energía eléctrica. Ingeniería, Instalaciones eléctricas, Diseño, ejecución de Puntos de recarga para coche eléctrico o instalación de sistemas de autoconsumo fotovoltaico son algunos de los departamentos que ofrece tanto para viviendas como para industria. «Nos diferenciamos de la competencia, entre otros puntos, en que no subcontratamos ningún servi-

cio, todas las facetas, estudio o medición, proyecto técnico, ejecución y legalización de las instalaciones, se realizan con personal altamente cualificado y que forman parte, como empleados de la empresa, de esta forma no perdemos en ningún momento el control sobre los proyectos», cuentan desde Green Solutions.

Y es que diferenciarse resulta clave en un sector que está en expansión. La instalación de puntos de carga, por ejemplo, está en pleno auge desde que las marcas automovilísticas hayan iniciado la era de los coches híbridos e in-

chables, algo que va a ir en crecimiento, dada la transformación de la movilidad que se está produciendo en las grandes ciudades, con el fin de reducir las emisiones. Por su parte, otras empresas buscan modelos muy escalables, en cambio, Green Solutions busca la excelencia en el servicio.

Su filosofía se resume en el eslogan «servicio, servicio y calidad de servicio». Toda la organización está basada y dirigida hacia ese concepto. «Creemos que cada cliente es único y la experiencia con nosotros, en cada paso, debe ser especial. Constantemente realizamos pruebas de comportamiento de diferentes productos

que van conjuntos en una instalación, como por ejemplo el autoconsumo. Así podemos estar al día y conocer los rendimientos reales, que van a tener las instalaciones, antes de venderlas», aseguran desde Green Solutions.

Las dos divisiones más importantes de esta empresa son la instalación de puntos de carga para vehículo eléctrico y el autoconsumo, por tanto, se puede afirmar que la compañía, en cada instalación, favorece el cuidado y la protección del medioambiente. Una de sus facetas más importantes es la

**Yuribdia Montoya Hernández, directora de RRHH de Green Solutions, en el atril**

instalación de puntos de recarga en garaje y viviendas, para uso doméstico. Aquí concentran muchas de sus operaciones en diseño y otras tantas ya en ejecución o finalizadas. Es fundamental que para el desarrollo del vehículo eléctrico, para que España tenga una red de carga pública muy por encima de los 7.000 puntos públicos actuales, por tanto es una división en continuo auge.

Autoconsumo también es otra de sus áreas cruciales. Una división que se ha disparado. Si sumamos las continuas subidas de la luz, el teletrabajo, y que no hace todavía un año que se definieron las bases para la compensación de excedentes, el resultado es que es el momento de que los clientes afronten esta inversión. «Llevamos más de 250 instalaciones realizadas en los últimos ocho meses. Hemos concluido varias instalaciones de este tipo, aunque debido a la pandemia, esta división no ha crecido como esperábamos. Cuando comenzó la pandemia, teníamos 25 empleados y como es lógico, nos acogimos a un ERTE parcial, dejando cuatro personas para servicios de urgencia, pero poco a poco fuimos teniendo obras y paulatinamente levantamos el ERTE. A finales de abril ya teníamos muy pocas personas en él y el día 1 de septiembre lo levantamos totalmente, ahora somos 40 empleados», explican desde Green Solutions.

Y es que estos premiados no solo son ejemplo de éxito sino también de superación, ya que obviamente han sufrido las consecuencias de la pandemia en sus plantillas y han tenido etapas de escaso rendimiento productivo. Sin embargo, el sector no se ha parado: «De hecho, fue durante la pandemia cuando decidimos realmente abrir las líneas de negocio de residencial, y el resultado es de lo más ilusionante, por lo que se puede decir que hemos ido bordeando un poco esta crisis», añaden.

## LOS PREMIADOS

PREMIO A LA INNOVACIÓN Y EL DISEÑO VANGUARDISTA EN EQUIPAMIENTO PARA LA COCINA

# LOS MEJORES MATERIALES Y ACCESORIOS PARA DISEÑAR CUALQUIER ESTILO DE COCINA

Murelli Cucine ofrece una atención integral en sus servicios gracias a la experiencia profesional de su equipo técnico y la fábrica propia en la que crean un sinfín de propuestas para cada hogar



El gerente de Murelli Cucine, Felipe Lantero, posa con el galardón

L. R.

La vocación de Murelli Cucine, desde que nacieron como empresa en 2015, es la decoración ofreciendo el mejor producto. Proyectan todo tipo de cocinas, desde clásicas a vanguardistas, combinando siempre los mejores materiales, accesorios y complementos con la tecnología más innovadora. Siempre en busca de la excelencia en cualquiera de sus proyectos. Es su filosofía. «No puede ser diferente cuando uno tiene una cartera de clientes como la nuestra. Se trata de un reto en el que trabajamos cada día y que supone una gran responsabilidad, que afrontamos siempre con ambición y seguridad de que somos capaces de alcanzarlo», dicen.

«La mejor carta de presentación con la que contamos es la confianza que depositan en nosotros los principales actores del sector de

la promoción y construcción. Puede sonar repetitivo, pero para nosotros es el mantra sobre el que se sustenta nuestro trabajo día a día. Un nivel de exigencia que siempre nos empuja a innovar y mejorar proyecto tras proyecto para no quedarnos atrás y continuar a la vanguardia del sector», explica Felipe Lantero, gerente.

Este premio reconoce la labor de Murelli Cucine en «Innovación y diseño vanguardista en equipamiento de cocina». «Nuestro trabajo nos ha permitido mantener nuestra posición de privilegio a la vanguardia del sector. Hace dos años ya conseguimos este galardón y hemos sido capaces de mantener nuestro buen hacer, superándonos. Tratamos a la cocina como se merece y así hemos logrado mantener la confianza de las mejores compañías del sector inmobiliario en España», añade Lantero.

LA CLAVE

## Un equipo con una dilatada experiencia

Murelli Cucine nace como proyecto hace seis años, en 2015, aunque ese no es ni mucho menos el punto de partida en el que comienza todo. El núcleo principal de personal de la empresa ya tenía una dilatada carrera y experiencia en una sociedad anterior, por lo que Murelli nació con unos cimientos fuertes. Desde el inicio, «creímos que desde Murelli Cucine podíamos aportar ese valor diferencial que necesitaba el mercado. La fórmula que nos ha permitido año tras año afianzarnos como una compañía de referencia que trabaja en cientos de proyectos como proveedores de las principales promotoras y constructoras de España», explica su gerente.

El sector está viviendo una regeneración tras este año en el que durante muchas fases la industria se paralizó. Poco a poco la actividad ha ido volviendo a niveles anteriores y, si bien aún queda trabajo por delante, en Murelli Cucine se sienten muy satisfechos con el rumbo que ha tomado la empresa. «Hemos sido un ejemplo de cómo gestionar esta situación. Ser flexibles y abiertos a los cambios ha sido fundamental, pero no nos podemos limitar al día a día. A nivel empresarial, la situación anterior a la pandemia ha marcado mucho las posibilidades a lo largo de estos últimos meses. Nuestro duro trabajo nos permitió partir de una situación privilegiada. Algo que, acompañado de nuestra filosofía de trabajo, ayudó a continuar en una gran posición en el mercado tras el confinamiento. Ha cambiado el contexto socio-cultural, pero el mercado siempre busca nuevas fórmulas y una continua reconversión para seguir satisfaciendo las necesidades de la población, por lo que ese es el mayor reto al que nos enfrentamos. Como líderes, siempre hemos sentido ese grado de responsabilidad en todo lo que hacemos, pero es precisamente esto lo que nos permite continuar hacia adelante», continúa Lantero.

Elemento imprescindible a lo largo de su trayectoria es, sin duda alguna, la atención integral que presta y por la que confían empresas de impacto nacional e internacional en el ámbito de la construcción y la promoción. Algo que consiguen gracias a uno de los principales activos de la compañía: la fábrica que tienen en propiedad. Este hecho permite una independencia total con la que ofrecer soluciones a todos los niveles. Pero Murelli es mucho más; es una empresa que presume de la calidad profesional de su plantilla, desde interioristas, técnicos, dirección, comerciales, etc. Circunstancia que les permite ofrecer un servicio 360° con el que consiguen superar sus perspectivas de negocio año tras año.

«Tras la apertura de la delegación en Andalucía, con un showroom en Málaga, estamos inmersos en la creación de proyectos a lo largo de toda la península. Tras el confinamiento, promotoras y constructoras volvieron a poner sus engranajes a funcionar y nosotros fuimos de la mano. Además, el mercado inmobiliario está muy centrado en la fórmula “built to rent” destinada a la construcción de viviendas destinadas al alquiler de terceros. Murelli Cucine está adaptando sus soluciones y diseños a un nuevo estilo de vivienda y de manera de vida», aseguran.

PREMIO MEJOR AGENCIA INMOBILIARIA DE MADRID

## TECNOLOGÍA Y TRATO PERSONAL, LA COMBINACIÓN PERFECTA PARA VENDER CASAS

Walter Haus Real State es especialista en el barrio de Salamanca y Chamberí de Madrid

L. R.

**W**alter Haus Real State comenzó en Barcelona en el 2013 como una empresa dedicada inicialmente al alquiler, aunque pronto crecieron hacia la venta. «Entendimos que había un gran vacío a cubrir en el mercado residencial que se podía satisfacer con tecnología aplicada combinada con un servicio personalizado en cada operación», explicaron al recoger el premio que les reconoce como Mejor agencia inmobiliaria de Madrid. Fue en febrero de 2019 cuando desembarcaron en la capital, primero en el barrio de Salamanca, y luego en Chamberí. A los tres socios, Esteban García, Damian Hecht y Federico Sotelo, los une una amistad de años y un conocimiento profundo del mercado inmobiliario, fruto de más de 20 años de experiencia cada uno en distintas empresas del sector.

La firma ofrece tres tipos de servicios: residencial, donde asesoran en la compra, venta y alquiler de viviendas a usuario finalista; Inversión, desde donde brindan consultoría para la inversión y desinversión de activos singulares, tanto para su desarrollo como para su transformación y patrimonialización; y, por último, Desarrollo, que es el área de la empresa donde invierte directamente en operaciones inmobiliarias donde podamos dar algún tipo de valor agregado.

El año pasado, incluso con la pandemia, duplicaron la facturación del primer año. Y eso se debe a una fuerte inversión en staff y en marketing para posicionarse como referencia en el barrio de Salamanca. «La decisión de expandirnos en Chamberí fue natural, debido al

Esteban García,  
CEO de la  
empresa, durante  
su discurso de  
agradecimiento



LA CLAVE

### Servicio integral y transparencia

La filosofía de trabajo de Walter Haus Real State se basa en varios pilares. Por un lado, el servicio, que abarca un espectro tan amplio que consume prácticamente todo su día a día. También están la formación constante de sus empleados, una fuerte inversión en marketing digital, asesoramiento y acompañamiento a sus clientes desde el principio hasta el fin de la operación, presentación del producto, publicación desde un departamento exclusivo de la empresa, respaldo legal, obtención de financiación... «El servicio significa que el cliente se sienta cómodo desde el momento en que pisa nuestra oficina hasta que salga de la notaría. La transparencia es la clave para llegar hasta aquí. Lo que se ve es lo que hay. No ocultamos. No hacemos firmar documentos capciosos ni conseguimos negocios con medias verdades. Hacemos lo que dijimos que íbamos a hacer», afirman convencidos los socios de la firma.

tipo de inmuebles que comercializamos. La ubicación de la nueva oficina es estratégica. Así como la primera es céntrica en el distrito de Salamanca, en el límite entre Goya, Lista, Castellana y Recoletos, la nueva oficina, si bien se encuentra en Almagro, su ubicación es limítrofe con Trafalgar y Ríos Rosas», detallan los socios.

Walter Haus Real State se caracteriza sobre todo por dos cosas: por la formación constante del staff y el incentivo del trabajo en equipo para sumar sinergias. «Walter Haus es, sin lugar a dudas, una excelente oportunidad de trabajo para cualquier profesional del sector», dicen los socios. En segundo lugar sobresale su fuerte apuesta por la tecnología. Cuenta con un CRM propio, uno de los más potentes y adaptados a la actividad que hay en el mercado, el cual está en constante desarrollo. A estos dos factores les deben ese crecimiento exponencial en tanto en Madrid como en Barcelona.

El mercado actual exige una profesionalización extraordinaria, porque se trata de ser capaz no solo de captar, sino de retener los recur-

sos humanos. Y eso solo se consigue con seriedad, formación y resultados. «A nivel desafíos, dejando de lado el principal actualmente, que es el de la pandemia, en el corto plazo nos preocupa la implementación por parte de gobiernos locales y central de determinadas políticas proteccionistas, como la intervención en el mercado del alquiler, que solo aportan inseguridad jurídica y nunca consiguen resultados beneficiosos para la sociedad». A mediano plazo, prosiguen, «el gran desafío será la combinación de implementar nuevas herramientas tecnológicas con mantener un nivel alto de especialización y profesionalidad a la hora de asesorar. Nadie va a adentrarse en la compra de su casa, que es una de las decisiones más importantes de la vida de una persona, sin estar correctamente asesorado. Pero por otro lado, las nuevas tecnologías ya están cambiando, y cada vez de forma más pronunciada, nuestra relación con los clientes. Hay que trabajar en combinar ambos aspectos. Quien no lo entienda, simplemente no competirá», explican desde la firma.

## LOS PREMIADOS

A. M.

**E**l 40% del consumo energético final en la Unión Europea corresponde a los edificios. Esta factura energética se puede reducir con inmuebles más eficientes, tanto en sus materiales como en el propio método de construcción. Para ello es necesario proponer soluciones constructivas innovadoras y más sostenibles, sin emisión de residuos y sin consumo de agua, producidas a través de un proceso de fabricación con bajo impacto medioambiental. A eso precisamente dedica su esfuerzo ThermoChip, una empresa pionera en la fabricación y comercialización de paneles sándwich. Sus más de 30 años de trayectoria la han convertido en referente en el sector de paneles multicapa. Con decenas de millones de metros instalados, ThermoChip lidera el mercado de la cubierta inclinada, considerada la mejor solución para obras unifamiliares, plurifamiliares, o proyectos de gran envergadura, como la rehabilitación del mercado de Sant Jordi en Barcelona con más de 5.000 m<sup>2</sup>.

Pero desde 2019 ThermoChip ofrece nuevos sistemas más allá de la cubierta inclinada para impulsar la construcción industrializada. Para ello cuenta con su gama ThermoChip® Housing. «Este sistema constructivo integral para la envolvente de la edificación ofrece un cerramiento panelizado para cubiertas planas, fachadas y forjados, que se adapta a las necesidades de cada proyecto. Cumple, además, la normativa vigente del Código técnico de la edificación y los requerimientos del estándar Passivhaus», dicen desde la firma.

El sistema fomenta una construcción más sostenible al no generar residuos, y ser realizada en seco, y reduce los tiempos en aproximadamente un 70%. La digitalización y automatización de los procesos y la información técnica detallada de cada producto, mediante la metodología BIM, permite también un control de calidad minucioso que elimina la incertidumbre entre el proyecto y su ejecución, facilitando al mismo tiempo el trabajo de prescriptores y arquitectos.

El alto compromiso con la innovación y la calidad han permitido a ThermoChip superar estrictos controles de calidad en su proceso de fabricación. Sus prestaciones han sido validadas por organismos y laboratorios de certificaciones oficiales como el ITeC, el laboratorio de Radiactividad de la Universidad de Can-



Joaquín Vázquez Rodríguez, responsable comercial de la empresa, durante su intervención tras recibir el premio

PREMIO AL COMPROMISO CON LA EFICIENCIA ENERGÉTICA EN SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS: EDIFICIOS SOSTENIBLES

## SISTEMAS INTEGRALES PARA REDUCIR EL CONSUMO EN CASA

ThermoChip instala soluciones sostenibles que minimizan el gasto energético hasta un 90% y no generan residuos

tabria, AFITI-LICOF, Tecnalia o Passive House Institute.

Ahora además recibe el reconocimiento de LA RAZÓN por su compromiso con la edificación sostenible: «Tenemos un compromiso con la eficiencia energética. Proponemos soluciones alternativas más sostenibles y eficientes a los sistemas tradicionales que permiten un ahorro de energía de hasta un 90% respecto a una vivienda convencional. Uno de los puntos clave del modelo de

negocio de ThermoChip es el desarrollo sostenible a todos los niveles de la organización, desde los recursos en la cadena productiva hasta la protección del medioambiente en su ámbito de influencia, con una cuidadosa selección de las materias primas y el uso racional del transporte. Además, en su proceso productivo no se consume un solo litro de agua y las emisiones de CO<sub>2</sub> y residuos son casi nulas», comentan sus portavoces.

### Aislamiento térmico y acabado decorativo en un mismo paso

La firma comenzó su trayectoria hace más de 30 años en el Barco de Valdeorras, donde es tradicional el uso de pizarra para las cubiertas inclinadas. Por ello, ThermoChip nace como un producto industrializado para dar soporte a esa cubierta, aportando aislamiento térmico y acabado decorativo interior en un mismo paso, ahorrando los tiempos y costes de ejecución de la obra. Como ellos dicen, en ThermoChip han empezado la casa por el tejado, y han continuado por la fachada y los forjados. En 2020, ThermoChip se convirtió en la primera empresa española en obtener la certificación como sistema constructivo integral Passive House.

Como valor añadido en su servicio, ThermoChip apuesta por acompañar a los clientes profesionales a través de su oficina técnica, ofreciendo un asesoramiento en las fases de diseño y ejecución de sus proyectos con sus especialistas, que aclaran cualquier duda en cuanto al cumplimiento normativo.

Actualmente ThermoChip está ejecutando la estación de intermodal de Santiago de Compostela o la Escuela de Hostelería en Ibiza. «Es indispensable que el sector de la construcción pase por una transformación digital. A través de ella es posible potenciar la colaboración entre las partes implicadas en el desarrollo de un proyecto, mejorar la gestión y planificación de los recursos, y ejecutar con una mayor precisión. Todo ello contribuye a la satisfacción del cliente, gracias a una ejecución más rápida y eficiente. Otra tarea pendiente consiste en mejorar las condiciones de trabajo de la mano de obra, esto es posible impulsando la construcción en entornos offsite, con un mayor control y minimizar los riesgos. Para ello es imprescindible impulsar la formación», dicen desde la firma.

T. E.

La mediación de seguros en España comenzó no hace mucho a gozar de cierto reconocimiento, pero aun hoy en día sufre un agravio comparativo importante respecto a la misma actividad en EE UU o países europeos como Francia, Alemania o, cómo no, Inglaterra, la cuna del seguro actual. Mediterránea Bróker se creó con un espíritu altamente profesional, diseñando, desde el principio, sus propios productos aseguradores, que luego, gracias al apoyo de compañías y grupos aseguradores como Catalana Occidente, Generali, Mapfre y varios más, pudieron poner a disposición de sus clientes.

Pero lo más importante en la mediación no es solamente la calidad técnica del producto, el asesoramiento o la evaluación del riesgo para detectar las necesidades de aseguramiento del cliente, sino que lo que se considera más importante es el servicio de atención integral y exclusivo al cliente, tanto antes de contratar la póliza como una vez contratada. El ejemplo más claro es cuando ocurre un siniestro, este es el momento que el cliente más va a valorar el servicio y, en consecuencia, es cuando en Mediterránea Bróker consiguen fidelizarlo.

Su filosofía se resume en una frase: «No pretendemos vender una póliza de seguros, pretendemos ganar un cliente». Es decir, lo principal para ellos es conseguir la confianza de su cliente. Y por supuesto, lo anterior se consigue con un equipo altamente profesional, como es el de Mediterránea Bróker. De por sí, su modelo de Correduría no es muy común en el mundo asegurador, por lo que ya es algo innovador, no obstante, admiten que más que innovar, han copiado lo que han creído que funciona y lo que es mejor para su filosofía, y, sobre todo, para su cliente.

En Mediterránea Bróker no hay transformación de materia, ni fabrican nada, pero aun así está más que justificada su presencia en estos Premios Vivienda, ya que aseguran a aquellos que fabrican y que transforman, y es ahí donde aportan soluciones para evitar, minimizar y/o reparar, cualquier daño medioambiental que alguno de sus clientes pueda provocar involuntariamente. Un ejemplo claro son las pólizas de Responsabilidad civil medioambiental, las garantías de contaminación que incluyen los multirriesgos pyme o también los avales de reposición medioambiental que exigen las AAPP para el desarrollo de actividades como

PREMIO MEJOR CORREDURÍA DE SEGUROS PARA CONSTRUCCIÓN, EDIFICACIÓN Y HOGAR

## MEDITERRÁNEA BROKER, UNA APUESTA SEGURA COMO GARANTÍA DE FUTURO

En los momentos más difíciles de la pandemia estuvieron al lado de las pymes y resto de clientes para aportar certezas y respaldo en una época dominada por el miedo y la incertidumbre

pueden ser la explotación de una cantera. Actualmente preparan la apertura de una oficina en el centro de Málaga y han ampliado su plantilla con dos incorporaciones más de dos mujeres, ambas muy cualificadas y con gran experiencia, tanto en pólizas de daños como en responsabilidad civil. «Hemos estado al lado de las empresas, colectivos y en general de todos los clientes que nos han necesitado. Han sido meses muy complicados y aún nos queda mucho trabajo por hacer para llegar a una más que deseada situación de normalidad», reconocieron desde la dirección de la compañía.

**Contra su propio pronóstico, con la pandemia han visto crecer su cartera de clientes, «aunque aún nos queda mucho trabajo para llegar a la más que deseada normalidad»**

La firma apoya ahora más que nunca a las pequeñas empresas, siendo consciente de que la economía del país depende en gran medida de las pymes. «Si una empresa cierra, perdemos un cliente, si un trabajador está en ERE y no cobra o no llega al final de mes, es más que probable que devuelva algún recibo», constatan. Pero lo cierto es que Mediterránea Bróker no ha sufrido un impacto negativo en este año atrás, sino que al contrario y contra su propio pronóstico, cuando se inició la pandemia no solo no ha perdido cartera de clientes, sino que ha crecido de forma continuada.

**Cuando ser bueno no es suficiente y se aspira a la excelencia**

Reconocen que no esperaban recibir un premio así, aunque es cierto que, admiten, han estado siempre muy ligados a la vivienda, ya que llevan varios años trabajando en Responsabilidad civil, (abogados, procuradores, arquitectos, ingenieros, graduados sociales, economistas, etc.) y colectivos y empresas del mundo de la construcción. «Sin duda alguna, es señal de que no lo estamos haciendo mal y nos anima a seguir mejorando día a día. No nos conformamos con ser buenos, sino poner todo nuestro esfuerzo para ser excelentes», comentan los responsables de la firma.



Carlos Maldonado, gerente de la firma, posa con el premio. A la izquierda, Rafael Vargas, socio y director técnico

## LOS PREMIADOS

L. R. E.

El origen de ASKO es una de esas historias personales de emprendimiento que terminaron convertidas en un gran éxito empresarial. Comenzó hace ya 70 años en Vara, ciudad al suroeste de Suecia, y nació del sueño de un joven carpintero que quería construir una lavadora con el fin de hacerle la vida más cómoda a su madre para que tuviera más tiempo de hacer las cosas que realmente le gustaban. Hoy es una marca global que diseña y desarrolla electrodomésticos de cocina, lavandería y profesionales de primera calidad.

Los electrodomésticos de ASKO cumplen con las más altas exigencias en cuanto a diseño, funcionalidad, durabilidad y conciencia medioambiental. La firma presume de ayudar a personas de todo el mundo a cocinar, limpiar y cuidar de sus familias mientras vela por el medioambiente. Con un enfoque exclusivamente escandinavo, ASKO combina un diseño que ha ganado numerosos galardones con funciones y soluciones inteligentes. Esta compaginación de valores es el aspecto diferencial frente a sus competidores.

Su filosofía de trabajo podría describirse como una pirámide con varios niveles diferenciados. En el primer nivel estarían los pilares sobre los que se sustenta la marca. «Describe perfectamente de dónde venimos y cómo seguimos evolucionando, al igual que destaca la combinación de aspectos que nos hacen únicos como marca: legado, responsabilidad, calidad, eficiencia y experiencia», detallan los responsables de la firma.

En el segundo nivel estarían sus valores esenciales, que persiguen continuamente y que, combinados en su justa medida, «nos dan una singular ventaja competitiva: el diseño escandinavo, el cuidado y las soluciones profesionales. En el siguiente nivel estaría la personalidad, que nos permite expresar nuestra marca de la manera que nos parece más correcta: con honestidad, de forma genuina y con pasión. Un nivel por encima situamos el propósito, que es la razón de existir de la marca, más allá de buscar una rentabilidad económica. Esto no lo comunicamos al exterior, pero es el faro que nos guía y que ofrecemos a través de servicios y electrodomésticos para mejorar la salud de las personas y su bienestar, al estilo escandinavo. Y en el nivel superior está nuestra promesa, que se resume

PREMIO AL MEJOR CASO DE ÉXITO EN FABRICACIÓN DE ELECTRODOMÉSTICOS DE GAMA ALTA

## DISEÑO Y CALIDAD AL SERVICIO DE LAS FAMILIAS Y EL MEDIOAMBIENTE

ASKO nació en Suecia hace 70 años y ha ayudado a personas de medio mundo a cocinar, limpiar y cuidar de sus familias

en el lema «inspirados por Escandinavia». Este lema, en definitiva, se traduce en que nos preocupa el bienestar, la igualdad y la sostenibilidad. Ofrecemos productos y servicios que muestran el diseño escandinavo, el cuidado por las personas, fabricando electrodomésticos profesionales y durables en el tiempo. Y somos honestos, genuinos y apasionados», explica José Guillén Rojas, Sales

director ASKO Spain&Portugal.

LA RAZÓN les otorga el galardón al Mejor caso de éxito en fabricación de electrodomésticos de gama alta. «Creo que el premio es un reconocimiento al aspecto diferencial de nuestra marca haciendo productos Premium, por la combinación de valores que he expuesto anteriormente. Esto nos permite ofrecer electrodomésticos que son únicos en el mercado

### Reforzar el vínculo con los clientes

La pandemia ha provocado un parón en prácticamente todos los sectores económicos. En el caso de ASKO, ha supuesto un pequeño retraso en el lanzamiento del proyecto en España que estaba previsto para el pasado 2020. En cualquier caso, siendo una marca presente en todo el mundo, ha podido mantener su actividad a través de los medios digitales, proporcionando ayudas, consejos y demostraciones de todo lo que se puede hacer en la cocina de un hogar con sus electrodomésticos. Todo para seguir dando el mejor servicio a todos sus clientes en los peores momentos.

como el horno que combina las funciones de un horno tradicional con las de un horno a vapor y un microondas, la lavadora con cuatro amortiguadores y sin fuelle de goma en la puerta, los lavavajillas contruidos en acero en sus partes principales, etc. Es decir, productos que combinan el diseño, la calidad, la funcionalidad, la durabilidad y la sostenibilidad. El sector de los electrodomésticos en España está muy banalizado, con multitud de marcas que apuestan por precios bajos y, por tanto, que se alejan de nuestra propuesta de valor. Pero el consumidor es inteligente y sabe apreciar la calidad, la eficiencia, la funcionalidad y el diseño. Esta necesidad está presente hoy en día y se constata en el hecho de que hay una tendencia a disfrutar más de la cocina, acentuada durante la pandemia que estamos viviendo, pero también a valorar la calidad, la durabilidad y, por tanto, la sostenibilidad», dice Guillén.

Ahora están volcados en España y Portugal en el lanzamiento de la marca directamente por ellos mismos, después de unos años en que ha estado en manos de un distribuidor.



José Guillén Rojas, director comercial de ASKO Appliances, recoge el premio de manos del consejero David Pérez



sobre todo, sean seguras y salubres. Esto se está traduciendo en un incremento considerable en el sector de la rehabilitación. En Murprotec en 2020 han hecho cifras históricas y aumentado un 30% sus intervenciones en España. Si algo les caracteriza es que no paran de idear y desarrollar proyectos para seguir a la vanguardia de su sector. Además de estar en pleno lanzamiento del

plan de acción nacional de Apoyo al Hogar por el que les premiaron, están inmersos en la divulgación del impacto negativo de las humedades

en la salud con la publicación de un libro que recoge diferentes estudios internacionales que avallan esta situación. Este libro lo ha redactado el doctor Bartolomé Beltrán, que es su asesor externo en materia de salud. Pero también están muy involucrados en la conservación del patrimonio arquitectónico español y trabajan en medidas específicas a través de un plan de ayuda a este sector. Asimismo, siguen con sus estudios de campo en colegios sobre la calidad del aire en interiores y están a punto de anunciar un estudio que llevan dos años realizando con el CSIC sobre el gas radón.

Este premio reconoce su labor social a través de su Plan Nacional de APOYO AL HOGAR en la eliminación de humedades y calidad del aire. Este plan nace de su preocupación por la seguridad y el bienestar de la sociedad, porque padecer humedades implica riesgos para la estabilidad de las estructuras y, sobre todo, para la salud, ya que desarrollan o empeoran síntomas respiratorios, alérgicos o reumáticos, entre otros. Por todo ello desarrollan diferentes medidas específicas para ayudar a erradicar el problema y tender la mano a aquellos que desgraciadamente se plantean no solucionar el problema por motivos económicos. No quieren que personas en riesgo de vulnerabilidad convivan con humedades por falta de ayudas.

Las humedades son un problema grave para la salud y la estabilidad de los edificios, por eso se toman su trabajo, y más que nunca en pandemia, como de primera necesidad y esencial. De hecho, durante el periodo de cierre total de la pasada primavera, no dejaron de recibir llamadas. Por todo esto desde que pudieron retomar la actividad su equipo ha estado trabajando al 200% para dar solución inmediata a las personas afectadas por las humedades.

### Especialidad vocacional y publicaciones

Esta multinacional europea de origen franco-belga es líder referente en España y Europa en tratamientos definitivos contra las humedades estructurales. La compañía, presente en Europa desde 1954 y en España desde el año 2000, realiza tratamientos exclusivos y patentados contra las humedades por condensación (cuando el vapor de agua supera el 45% del ambiente interior); filtraciones laterales (surge en sótanos, garajes o viviendas construidas por debajo del nivel del suelo cuando el agua de la tierra se filtra lateralmente hacia el interior) y capilaridad (aparece por los cimientos y muros).

PREMIO POR SU PLAN DE ACCIÓN NACIONAL DE APOYO AL HOGAR

## MURPROTEC, DOS DÉCADAS DE LUCHA CONTRA LAS HUMEDADES EN ESPAÑA

Si algo caracteriza a esta empresa es su capacidad constante para idear y desarrollar proyectos con los que seguir a la vanguardia de su sector y velar por la salud de sus clientes

R. C.

Les diferencia su trayectoria de más de 60 años eliminando problemas de humedades estructurales en Europa, veinte en España. Se puede decir que crearon el sector. Este camino les ha hecho evolucionar muchísimo, mejorar todos sus servicios y poder ofrecer garantías reales y testadas de sus tratamientos. Otro de sus puntos diferenciales es el peso que tienen como compañía. Operan en ocho países de Europa, cuentan con un equipo de más de 350 técnicos especializados y realizan más de

13.000 obras al año. Además, cuentan con un amplio departamento de I+D y una estructura financiera y tecnológica que no tiene ninguna competencia en España y, lo más importante, que les permite estar siempre a la vanguardia de este sector.

Según afirma su director general en España y Portugal, Miguel Ángel López, evidentemente, están muy centrados en su foco de negocio, pero también en el desarrollo de acciones y proyectos que tienen como objetivo mejorar el bienestar y la salud de las personas. No dejan en ningún momento de analizar e idear propuestas

para seguir mejorando sus procesos y abrirse camino en aquellos sectores adonde todavía no han llegado. Las alianzas con las instituciones y asociaciones referentes del país también son una de sus prioridades a nivel estratégico.

Crean que el sector de la construcción y, más específicamente, el de rehabilitación y reformas, tiene un papel fundamental en la sociedad, ahora más que nunca. Los hogares se han convertido durante la pandemia en verdaderos refugios donde pasamos mucho más tiempo que antes. Por eso es esencial que las viviendas estén bien acondicionadas, pero,

## LOS PREMIADOS



Paloma Migueláñez, directora comercial, y Javier Sandes Villalta, CEO y socio fundador de la empresa, posan con el galardón

### Tomar conciencia de las necesidades

En Arrenda fueron conscientes desde un inicio de la problemática y necesidad de los propietarios, no solo en la actualidad, sino también a corto y medio plazo, por lo que se centran en innovar y buscar soluciones que puedan aportar valor diferencial al mercado tradicional del alquiler. Lo logran estableciendo una relación con los clientes que en muchos casos perdura desde los comienzos de la empresa. «Eso nos anima a pensar que seguimos cumpliendo con las expectativas que se depositan en nosotros, un gran equipo de profesionales que desempeñan su labor con mimo y maestría», se enorgullecen.

L. R.

Javier Sandes creó Arrenda Business Group en 2008 con el objetivo de ofrecer a los propietarios de viviendas una solución de rentabilidad en plena crisis económica y, desde entonces, se ha especializado en el servicio de gestión integral inmobiliaria en Madrid y Santander. Lo hace con una propuesta diferencial, no solo la de garantizar el cobro del alquiler el día 3 de cada mes, en cualquier circunstancia, sino la de asumir todas las cargas relacionadas con la gestión diaria de los inmuebles y la resolución de cualquier trámite, problema y/o incidencia que pudiera surgir, tales como retrasos en la renta, conflictos legales, incluso reparaciones y reformas. En definitiva, la propuesta de valor de Arrenda Business Group es ofrecer una solución integral real al arrendamiento de inmuebles para garantizar la máxima rentabilidad y tranquilidad a los propietarios.

Además, para lograr sus objetivos, en Arrenda cuentan con un gran equipo humano, altamente cualificado en el sector y con la máxima vocación de servicio y capacidad resolutoria. Destacan

#### PREMIO MEJOR AGENCIA DE RENTA GARANTIZADA

## UNA SOLUCIÓN INTEGRAL PARA EL MEJOR ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES

Arrenda Business Group garantiza la máxima rentabilidad y tranquilidad a los propietarios con los que trabaja

por un alto nivel organizativo, ya que los diferentes departamentos (jurídico, reformas integrales, tasaciones judiciales...) se encuentran completamente sincronizados para obtener los mejores resultados de forma eficaz y eficiente frente a la problemática derivada del alquiler de inmuebles. Todo ello es posible no solo gracias a la gran capacidad personal del equipo y a la incorporación de los diferentes partners

que se han sumado al proyecto de Arrenda, sino, también, al uso y apoyo de nuevas y vanguardistas tecnologías que han sido adaptadas a las necesidades de los clientes desde el inicio de nuestra andadura.

«Este modelo de trabajo tuvo su gran prueba de fuego durante el confinamiento decretado en 2020, donde soluciones como los servicios cloud, comunicaciones móviles, firma electrónica digi-

tal, etc., que ya teníamos implementadas, permitieron seguir desarrollando la actividad diaria desde cualquier lugar y desde el primer instante. Así conseguimos gestionar todas las inquietudes, problemas e incidencias, tanto de propietarios como de inquilinos, que se originaron durante esas fechas. Fueron momentos muy duros para todos, cada llamada era casi siempre la misma historia con diferentes protagonistas, y fueron gestionadas para que el final fuese el mejor posible, pero como el componente “empático” no es algo que se pueda bloquear hubo momentos realmente difíciles», dicen desde la firma.

Por eso decidieron que estos nuevos tiempos debían traer nuevas cosas, más frescas y cercanas, así que «durante este primer semestre de 2021 procederemos a la implantación definitiva de un cambio total de la identidad corporativa y todos los elementos

que la componen, tanto físicos como digitales, mostrándonos más dinámicos y actuales. Además, lo complementaremos con una nueva página web, más accesible e intuitiva al usuario, la creación de un nuevo departamento

**La firma propone diferentes soluciones para proteger al propietario tanto económica como jurídicamente, especialmente en momentos de crisis**

de gestión integral de grandes patrimonios. Un buen producto ha de tener un buen packaging, nosotros queremos dar esa misma sensación con nuestros servicios», continúan.

Es importante aportar algo diferente y realista a un mercado del

alquiler que ya de por sí se encuentra en un momento de incertidumbre y cambio, no solo por la crisis sanitaria y todo lo que conlleva estructuralmente, sino por la falta (o exceso) regulatorio, provocando entre los propietarios de viviendas indefensión inicial y desinversión a medio/largo plazo. En este sentido es donde Arrenda propone con diferentes soluciones proteger al propietario económica y jurídicamente.

PREMIO AL LIDERAZGO EN PROMOCIÓN DE VIVIENDAS PASSIVHAUS

# COMAMSA, UNA EMPRESA REVOLUCIONARIA PARA CONSTRUIR EL FUTURO

Entre los valores que la han convertido en una firma puntera destacan la sostenibilidad y sobre todo el objetivo permanente de ofrecer al cliente un producto y un servicio de la más alta calidad



El director general, Miguel Ángel Menéndez Pascual, durante su discurso de agradecimiento

R. C.

Desde sus inicios, COMAMSA ha apostado inequívocamente por la diferenciación y la exclusividad. Para lograrlo, ha elegido las mejores ubicaciones para todos sus proyectos y los ha concebido y desarrollado con los más altos niveles de calidad, buscando siempre aplicar las últimas innovaciones técnicas y materiales de construcción. Ese esfuerzo ha significado que varios de sus edificios hayan resultado galardonados con premios de arquitectura y fachadas. Además de la diferenciación en sus productos, han intentado también ofrecer la mejor experiencia de compra posible a sus clientes, con una calidad integral en el servicio y en los procedimientos. Una muestra relevante de este esfuerzo es el hecho de que algo tan actual como la

posibilidad de personalizar la vivienda ha sido ofrecido por COMAMSA a sus clientes prácticamente desde las primeras promociones realizadas.

Entre los valores tradicionales de COMAMSA destaca sobre todo la intención permanente de ofrecer al cliente el producto que busca y solucionar todas las dificultades. Para lograrlo, siempre han entendido que cuando se trata de vender viviendas –posiblemente la compra más importante que cualquier persona realiza a lo largo de su vida–, es especialmente necesario trabajar con toda la honestidad y transparencia que requiere un proceso tan complejo y trascendental.

«Otra de las cuestiones que siempre hemos entendido como fundamental es la de poder ofrecer productos innovadores en un sector como este siempre reacio a los cambios. Para lograrlo, he-

mos intentado –no con poco esfuerzo–, implicar a todos los proveedores y colaboradores en la incorporación de la últimas técnicas constructivas y de los materiales más novedosos que el mercado pueda ofrecer. El resultado de ese esfuerzo se pone de manifiesto en algunos de nuestros edificios, que varias décadas después de haberse construido siguen plenamente vigentes tanto por su estética como por sus acabados», informan desde la compañía.

Ese afán constante por la innovación tuvo un punto de inflexión hace ya varios años cuando conocieron el sistema constructivo Passivhaus, descubriendo lo que podía aportar a sus clientes en materia de confort, salubridad y eficiencia energética. Por ese motivo, y a pesar del esfuerzo económico y organizativo que implicaba, y de la fuerte resistencia que encuentran en su entorno de trabajo, decidieron apostar por ello con todas sus energías. Esa apuesta se ha concretado en que desde 2017 forman parte de la plataforma Passivhaus, y lo que es

**Cuando conocieron el sistema constructivo Passivhaus, descubrieron también lo mucho que podía aportar a sus clientes en materia de confort, salubridad y eficiencia energética**

LA CLAVE

## Oviedo, una de las capitales de la innovación

La empresa nace en Asturias en 1976, cuando su fundador –que ya llevaba varios años desarrollando su actividad profesional como agente de la propiedad inmobiliaria– decide poner en marcha su primera promoción inmobiliaria, dos edificios de viviendas en Soto del Barco, una localidad cercana a la costa cantábrica. Después de ese primer proyecto, continuará con la promoción inmobiliaria cada vez más centrada en la ciudad de Oviedo, con múltiples proyectos de viviendas, además de centros comerciales, aparcamientos y hoteles. En 1998 comienza el primer proyecto de COMAMSA fuera de Asturias, la rehabilitación de un edificio de viviendas en la calle Villalar de Madrid.

más importante, que desde entonces todos sus proyectos se han concebido y desarrollado siguiendo rigurosamente los criterios que marca ese sistema de construcción.

Fue también en aquel momento cuando entendieron que ese sistema era el que aportaba el nivel más alto de eficiencia energética, muy por encima de lo que incluso hoy en día con sus últimas actualizaciones exige el Código Técnico de la Edificación. A partir de ese momento, han incluido en una posición prioritaria entre sus valores fundamentales el compromiso con la sostenibilidad y la protección del medioambiente. Actualmente tienen en marcha ya en fase de construcción tres proyectos residenciales en Oviedo y otro en Madrid. Así, con la innovación COMAMSA se ha convertido el líder en promoción de vivienda Passivhaus.

## LOS PREMIADOS

PREMIO MEJOR PLATAFORMA EN GESTIÓN ENERGÉTICA ONLINE

# EL SERVICIO ENERGÉTICO MÁS EFICIENTE E INNOVADOR GRACIAS AL I+D+I

La amplia oferta de MIW Energía abarca distintos departamentos, desde eficiencia y Smart Buildings, hasta proyectos de Big Data, el internet de las cosas, la rama sanitaria o la formación profesional



David Pérez y Francisco Marhuenda posan junto a Ricardo Pérez de Zabalza, director general de la compañía

R.C.

Su misión es aportar el máximo valor añadido al cliente, ofreciéndole el conjunto de servicios energéticos más completo para mejorar su experiencia de usuario. De esta manera, siempre desarrollan su portfolio de servicios basándose especialmente en la calidad, en un modelo de crecimiento sostenible y respetuoso con el medioambiente y situando las necesidades del usuario en el centro de su propia actividad.

La innovación es la esencia de su ADN. Por este motivo no entienden la mejora de sus servicios sin que vayan ligados a ella. El alto valor añadido que ofrecen depende de un trabajo constante en el replanteamiento de sus mismos productos y servicios. La protección del medioambiente es un factor principal que, unido a

la innovación, se sostenga a medio y largo plazo este modelo de negocio, insisten los responsables de la compañía. Por ello, aparte de su portfolio principal de soluciones, ofrecen también servicios de representación a productores de energías renovables y fomentan el uso del autoconsumo fotovoltaico. Piensan que solo así conseguirán seguir creciendo sin poner en riesgo la sostenibilidad de este planeta y sus fuentes energéticas.

Actualmente se encuentran presentes en ocho proyectos de I+D+i europeos que abarcan diferentes temáticas: desde eficiencia energética y Smart Buildings, hasta proyectos de Big Data, IoT, rama sanitaria, o la formación profesional. Estos proyectos están englobados dentro del programa Horizonte 2020, y Erasmus+ Knowledge Alliances, en colaboración con algunas de las

empresas y universidades europeas más punteras a nivel tecnológico y de innovación.

Paralelamente a estos proyectos, tienen otros servicios en fase de desarrollo que muy pronto verán la luz. Por ejemplo, la nueva versión de la aplicación de gestión para el cliente MIW+, que incluirá nuevas funcionalidades y un diseño que mejorará la experiencia del usuario con la aplicación, entre otras novedades. También están decididos a sacar al mercado una versión mejorada de su plataforma de gestión empresarial uGRID: un software de gestión energética capaz de proporcionar a los usuarios información en tiempo real de sus consumos eléctricos, en distintas zonas de su red interior.

Además de la electricidad ofrecen al mismo tiempo otros servicios de eficiencia energética, autoconsumo fotovoltaico, movilidad eléctrica, asesoramiento energético y representación en el mercado de grandes consumidores y productores de energías renovables. Todo ello compone un mix de servicios con el que sus propios clientes pueden cubrir todas sus necesidades energéticas apoyados en un gran equipo de profesionales especialistas en este campo en particular.

Durante la pandemia también han tenido que adaptarse de manera frenética a la nueva situación. Desde el primer momento la compañía facilitó a todos sus clientes la opción de aplazar facturas en caso necesario, también se analizaron todas sus potencias de manera individual y se les ofreció la posibilidad de reajustarlas para mitigar los efectos económicos que trajo el estado de alarma. De esta forma se mostraron comprensivos y solidarios con ellos. Nadie se ha podido salvar de los efectos de esta coyuntura; la comercialización energética en España ha sufrido un retroceso de un 11%. No ha sido tan grave como en otros sectores, pero todos han tenido que realizar un esfuerzo extra para recuperar la normalidad.

Desde la empresa creen que se ha premiado la aplicación MIW+ porque conecta con el cambio que está exigiendo el consumidor de energía, transformándose en «prosumidor» o participante activo del mercado. Los clientes cada vez están más concienciados con el uso de energías renovables y con un uso responsable de la energía, pero eso no implica que tengan que renunciar al confort o a un buen servicio. Confían en que éste es el rumbo que debe tomar el sector de la comercialización eléctrica.

LA CLAVE

## Respuesta integral al cliente

La empresa nace en Murcia en 2013 y se concibió desde un principio para ofrecer un servicio innovador y diferenciado del de las clásicas comercializadoras de electricidad que existen en España. La compañía ha evolucionado mucho en estos años, adaptando el enfoque Energy-as-a-Service a su actividad y dejando de lado la venta directa de energía a los consumidores pasivos. En su lugar, ofrece una gestión integral de los activos y servicios energéticos del cliente, proporcionando al mismo tiempo soluciones energéticas adaptadas, eficiencia energética y autoconsumo fotovoltaico. Sus fundadores abogan desde la creación de la firma por la constante inversión en innovación.

PREMIO EMPRESA LÍDER EN  
ADMINISTRACIÓN DE FINCAS

## LA GESTIÓN MÁS EFICAZ Y COMPLETA DE UNA COMUNIDAD DE PROPIETARIOS

Inmho, con más de 4.200 comunidades, es la empresa de su sector más grande de España

R.C.

**A**ctualmente, son la empresa de administración de fincas más grande de España, con más de 4.200 comunidades de propietarios (CCPP) bajo gestión, o lo que es lo mismo, más de 150.000 clientes. Han incorporado más de 800 nuevas fincas de media al año desde 2018 y cuenta con 280 empleados, de los cuales 60 son administradores de fincas colegiados, distribuidos en 36 oficinas en Comunidad de Madrid, Levante (Murcia y Alicante), Málaga y Sevilla. De esta forma Inmho mantiene la calidad del servicio de Administración de Fincas de los administradores que integra e incorpora la inmediatez de una Administración 2.0, con soluciones como el acceso online a la información 24/7, la presentación de cuentas contables mensuales y un modelo de gestión proactiva de visitas a las fincas. La filosofía detrás de su modelo de trabajo ha sido determinante para convertirse en la empresa de Administración de Fincas más grande y mejor de España, y se resume en trabajar desde la profesionalidad, la eficiencia y la honestidad.

En cuanto a la innovación, es un valor clave, ya que ha sido determinante a la hora de actualizar el modelo tradicional de la Administración de Fincas, en el que no ha cambiado prácticamente nada desde finales de los pasados años 90, cuando los administradores pasaron del papel al uso de programas informáticos de gestión. Por eso, más de 20 años después, han traído al sector una segunda revolución hacia un servicio digital, inmediato y proactivo. Ade-

El director general, Jorge García Alía, durante su discurso



LA CLAVE

### La cercanía como fórmula de crecimiento

Buscan la integración de pequeñas empresas y carteras del sector de la administración de fincas que compartan su misma forma de entender este trabajo desde la perspectiva de eficacia y la ética profesional. Como aseguran, ellos se caracterizan por estar cerca del cliente y adelantarse a sus problemas para solucionarlos a veces incluso antes de que surjan. Son plenamente conscientes de que su forma de trabajar es muy exigente, por lo que llevan así un control para garantizar la calidad del servicio que prestan, poniendo de esta forma a cada comunidad de propietarios por delante de todo. Desde la primera adquisición, en mayo de 2017, han protagonizado más de 40 operaciones en cuatro años, unas cifras que los ha convertido en la empresa de AAFF más grande de España, con más de 4.200 Comunidades de Propietarios bajo su gestión durante este tiempo.

más, hay que tener en cuenta el cambio generacional. En los próximos 5-7 años se reducirá la edad media de los propietarios de vivienda, y este nuevo perfil de cliente no entenderá una gestión que no sea a través de las herramientas digitales que aplica en el resto de ámbitos de su vida, con una disponibilidad inmediata y acceso 24 horas a toda la información de su comunidad.

Toda esta forma de entender el negocio, sumada al poder de negociación por contar con el mayor parque de vivienda bajo administración de España, les permite ofrecer a sus propias comunidades la posibilidad de instalar mejoras que repercutan en su impacto medioambiental, desde eficiencia energética a control de gasto de agua en jardines, por poner un ejemplo.

Como líderes del sector, también se esfuerzan por mantenerse a la vanguardia en cuanto a la implantación de las nuevas soluciones tecnológicas para las CCPP. Un claro ejemplo de esto es la aplicación del IoT (Internet of Things) en sus clientes. A la

vez, se encuentran desarrollando la implantación de unos sensores que permitan detectar ciertos fallos en las comunidades antes incluso de que se dé cuenta el propietario, de tal manera que puedan pasar a una gestión completamente proactiva y preventiva. Otro ejemplo es su plataforma de proveedores. Una plataforma en la que automáticamente se generan comparativas de los principales contratos de las comunidades antes de sus vencimientos (ascensores, seguros, energía) de tal forma que el propietario tenga la máxima información posible a la hora de decidir si continúa con su proveedor actual o, por el contrario, decide cambiar.

Por el momento, han llegado a expandirse por el Levante, con oficinas en Murcia y Alicante, y por Andalucía, con presencia en Málaga y Sevilla. Así buscan empresas consolidadas, con las que compartir la forma de trabajar, basada en la profesionalidad, la eficiencia y la honestidad y que quieran avanzar en la digitalización del sector, y aportar así aún más valor a sus CCPP.

## LOS PREMIADOS

PREMIO MEJOR FRANQUICIA INMOBILIARIA

# BEST HOUSE, UN TRABAJO EN RED AL SERVICIO DEL CLIENTE

Rafael Fernández Díez, CEO de Best House, tras recibir el galardón de manos del consejero David Pérez

Como empresa franquiciadora es la única que garantiza ante notario la recuperación total del canon de entrada y ofrece asistencia y formación gratuita a todos sus clientes. Todo para garantizar un trabajo cercano



y explotó con un enorme éxito varias empresas inmobiliarias con un sistema revolucionario de captación de inmuebles y explotación, primero en Francia a partir de 1989, y luego en España a partir de 1991.

Tras un año de adaptación al mercado español con óptimos resultados, se inició una rápida y exitosa expansión a nivel nacional, proceso al cual se unió el empresario español Rafael Fernández, quien, como líder nacional en facturación y responsable de la adaptación de la empresa, inicialmente especializada en alquileres, a la compraventa, se convirtió en el cofundador del grupo inmobiliario que en 1996 adoptó la marca Best House y creó la franquicia del mismo nombre.

## Nuevos proyectos

Ahora están inmersos en conseguir acuerdos de colaboración con las empresas punteras dentro del sector inmobiliario, financiero y complementarios para añadir servicios de alta calidad y que aporten valor a sus clientes que, creen les permitirán diferenciarse ampliamente del resto de compañías. Uno de ellos, como se ha reseñado, es el acuerdo con la Universidad Europea de Andorra para ofrecer la primera titulación de posgrado dentro del sector inmobiliario, pero a él se añaden varios cursos universitarios. Este acuerdo es otra clara muestra de la firme intención del Grupo BEST de profesionalizar el sector, en este caso a través de esta formación destinada a cualquier persona del colectivo de la profesión inmobiliaria, tan necesaria para la buena marcha del sector.

Todo ello les ha hecho ganadores del premio Mejor franquicia inmobiliaria: «Creemos que se nos ha otorgado este premio como reconocimiento a la perseverancia y superación que hemos demostrado día a día durante estos últimos 30 años dentro del sector inmobiliario, pero especialmente durante este último año de crisis mundial. Hemos sabido extraer el lado positivo de la adversidad, y eso nos ha permitido llegar a nuestro mejor momento cuando muchas otras empresas están echando el cierre. Nosotros estamos apostando por una fuerte expansión que continúa mes a mes en este 2021. Éxitos que se deben a un esfuerzo colectivo desde todos nuestros departamentos como grupo franquiciador que siempre ha trabajado unido en una misma dirección, así como al esfuerzo individual de cada uno de nuestros franquiciados», aseguran.

E. R.

**E**l Grupo BEST ofrece un servicio inmobiliario 360 grados que va desde el asesoramiento en la compra-venta y alquiler de inmuebles, hasta proporcionar al cliente los medios necesarios para la financiación de la vivienda y la contratación de los servicios de la misma. El Grupo Best se divide en Best House, Best Credit y Best Service, para atender a las diferentes necesidades del comprador. «Nos diferenciamos de la competencia en nuestro trato cercano. Contamos con un total de 154 franquicias repartidas por 41 provincias del territorio español, lo que nos permite acompañar al cliente a través de todo el proceso de compra, sin sentir el abandono y desconfianza que en muchos casos pueden provocar las compañías que se limitan

al negocio online», dicen desde la firma. Su filosofía es «la unión hace la fuerza», ya que todas sus oficinas reman en una misma dirección hacia el éxito, tomando decisiones en conjunto para superarse día a día.

Como empresa franquiciadora, es la única que garantiza ante notario la recuperación total del canon de entrada, ofreciendo también una asistencia y una formación gratuita, personalizada, total y continuada a todos sus franquiciados, que se completa con talleres y masterclass mensuales impartidos por expertos para potenciar el sentimiento de

unidad de todos los trabajadores dentro de la empresa. Una formación avalada por el convenio firmado con la Universidad Europea de Andorra, donde han creado el primer título universitario del sector inmobiliario en España.

## Continuo crecimiento

Este año, además, cumple 30 años de experiencia en continuo crecimiento dentro del sector inmobiliario. La fundación del futuro grupo inmobiliario y de la franquicia BEST HOUSE tiene un origen franco-español, puesto que su fundador fue Olivier Rousset, un empresario francés que creó

**La firma acaba de suscribir varios acuerdos, también con la Universidad, para profesionalizar el sector inmobiliario a través de ofrecer formación a cualquier interesado**

## Oportunidad en tiempos difíciles

La realidad del sector en estos tiempos es, como en todos los demás, de gran incertidumbre. En momentos así aparece el miedo en la población en cuanto a tomar la decisión de lanzarse a comprar un inmueble. Sin embargo, «es en los momentos de crisis cuando podemos encontrar los precios más atractivos, y ofreciendo una financiación de hasta el 110%, convertimos las amenazas en fortalezas en los tiempos difíciles», dicen desde la firma.