

“Hemos implementado herramientas digitales que permiten a cada cliente navegar por su futuro espacio de vida”

Calidad, sostenibilidad, eficiencia, personalización, digitalización al servicio del consumidor.. La lista de adjetivos sería larga para hablar de Premier España. Hoy conversamos con Dictino Castaño González, su director general adjunto



Construir espacios de vida adecuados a las distintas necesidades y sensibilidades de cada sector de la población al que quieren atender, desde apartamentos asequibles para gente joven, hasta chalets para familias más acomodadas, atendiendo especialmente a la eficiencia energética y a las últimas novedades tecnológicas que se pueden implementar en una vivienda. Este sigue siendo el objetivo último de Premier España, y es el mismo que han buscado y encontrado en las más de 14.000 viviendas entregadas por en sus 33 años de singladura en España y más de 150.000 en el resto del mundo por el grupo francés BAS-SAC, al que pertenecen, en sus 50 años de existencia.

Comprarse una vivienda siempre ha sido una ilusión, pero también un quebradero de cabeza. ¿La digitalización puede ayudarnos?

Nuestro modelo de gestión con el que siempre hemos trabajado, que consiste en equipos locales muy pequeños en donde todos los integrantes están muy cerca del cliente, nos permiten captar de forma muy di-

“Premier España y nuestros partners buscamos que nuestros clientes cumplan sus sueños de un espacio de vida acogedor, confortable, eficiente y del que se sientan orgullosos”

recta sus inquietudes y anhelos, por lo que sabemos que el proceso de compra de una vivienda implica muchas emociones, miedos e ilusiones que queremos que el cliente viva de la forma más gratificante posible. Para ello, hemos implementado herramientas digitales que permiten a cada cliente navegar por su futuro espacio de vida y resolver los trámites de adquisición de la vivienda sin preocuparse más que de disfrutar de la experiencia en todo el proceso.

Algunas de nuestras herramientas digitales más apreciadas son: los tours virtuales en los que el cliente puede recorrer la vivienda, las herramientas de personalización de calidades en las que se puede ver el aspecto final de la vivienda con la elección de las distintas posibilidades, la firma on-line de todos los documen-

tos correspondientes, nuestra guía del comprador con diferentes vídeos animados explicativos de distintas prestaciones y el portal del cliente en el que se puede consultar, en tiempo real, el avance de la promoción.

Hemos hablado del cómo, pero hablemos del qué. ¿Qué nuevas promociones destacarías?

En nuestra larga trayectoria hemos desarrollado promociones de vivienda de precio asequible (varios miles de viviendas protegidas), así como viviendas de precio medio de primer acceso para familias jóvenes y viviendas de reposición para familias que desean o necesitan mejorar su espacio de vida. Todo ello en Madrid, Barcelona y sus zonas de influencia.

Por desgracia, hoy en día, no podemos desarrollar vivienda protegi-

da por el elevadísimo coste de construcción, por lo cual llevamos tiempo reclamando, desde nuestras asociaciones de promotores, cambios normativos que nos permitan volver a construir este tipo de viviendas tan necesarias en la sociedad actual.

Sin embargo, continuamos desarrollando nuestras promociones habituales en distintas áreas de Madrid y Barcelona, aunque nuestras joyas de la corona, hoy en día, son nuestras promociones de chalets en Madrid: 45 en Alcalá de Henares, 39 en Julián Camarillo, 26 en Paracuellos de Jarama y 13 en Pozuelo de Alarcón, para cuyo diseño hemos decidido contar con estudios de arquitectura de reconocido prestigio que nos aporten un diseño diferenciador y dotarlos de todas las más avanzadas prestaciones, tanto a nivel tecnológico como de eficiencia energética y unos materiales especialmente elegidos para asegurar estética y durabilidad, que ha dado como resultado unas viviendas espectaculares que están teniendo una acogida magnífica entre nuestro clientes.

¿Contar con buenos partners es imprescindible?

Por supuesto. Nos rodeamos de colaboradores y suministradores de reconocido prestigio que comparten nuestro objetivo: permitir a nuestros clientes que cumplan sus sueños de un espacio de vida acogedor, confortable, eficiente y del que se sientan orgullosos.

Nuestro modelo de colaboración se basa en recurrir a grupos de profesionales y empresas en los que integramos, y damos prioridad a aquellos con los que tenemos experiencias anteriores positivas. Cada año incorporamos nuevos colaboradores, ya que siempre estamos abier-

tos a nuevas aportaciones y experiencias, siendo nuestros ramilletes de partners de cada especialidad cada vez más extensos.

¿La sostenibilidad y la eficiencia son hoy innegociables?

Nadie en su sano juicio, hoy en día, puede olvidarse de la sostenibilidad en ninguna de las actuaciones de su vida, ni a nivel particular, ni a nivel profesional.

En 2014 decidimos diseñar todas nuestras viviendas con certificación energética A y fuimos la primera empresa promotora en construir un edificio residencial con sello BREAM en la comunidad de Madrid. Continuamos con ese compromiso inquebrantable con nuestros clientes, para dotar sus viviendas del máximo confort y eficiencia, lo cual les permita disfrutar de su hogar al máximo en todas las circunstancias.

¿Qué previsiones tenéis para este 2023?

Llevamos una larga trayectoria en España en la que hemos mantenido un nivel de producción bastante estable (unas 500 viviendas al año) en Madrid y Barcelona, y en los últimos años, incorporando Alicante en colaboración con un partner de máxima confianza.

Desearíamos que los sucesivos vaivenes que hemos sufrido durante la segunda mitad de 2022 (inestabilidad de precios de energía, subida de costes de materias primas, problemas de suministros, inflación, subida de tipos de interés, falta de mano de obra cualificada, subida de costes de construcción en general y carestía de suelo finalista) vayan poco a poco tendiendo a la estabilización, aunque en el mundo globalizado e interconectado en el que vivimos, tendremos que acostumbrarnos y saber “surfear olas de mayor tamaño y más frecuentes”. Por este motivo, en los próximos años, tenderemos a cambios en nuestro modelo de negocio y su entorno: construcción industrializada, colaboración público-privada para mejorar el acceso de los jóvenes a la vivienda, cambios normativos que permitan una mayor y mas rápida puesta en el mercado de suelo finalista listo para construir. Todo ello para paliar el gran desequilibrio que hay hoy en el mercado de la vivienda entre la oferta y la demanda.

