

## NUEVAS TENDENCIAS

# Calidad, diseño y sostenibilidad

Las empresas del sector desvelan las bases del futuro de la construcción y rehabilitación de viviendas

**L**a crisis hizo desaparecer numerosas empresas del sector inmobiliario. Las que han sobrevivido a estos tiempos lo han hecho gracias a su clara apuesta por la innovación y su capacidad para adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes. El futuro del sector inmobiliario pasa por incorporar factores de eficiencia energética y digitalización en las nuevas promociones de vivienda. La apuesta por el diseño personalizado y la calidad de los acabados son otros de los criterios que comparten los nuevos proyectos en marcha en Aragón. ★

**CONSTRUCTORA GRUPO LOBE**

## Viviendas de consumo casi nulo

**C**uando la crisis económica y la burbuja inmobiliaria arrastraron a muchas empresas del sector de la construcción, el Grupo LOBE decidió tomar un nuevo rumbo apostando por su industrialización y por anticiparse a la demanda del mercado creando una oferta de viviendas que el cliente no esperaba. Un ejemplo de ello son las Passivhaus o casas pasivas, viviendas de consumo casi nulo que pueden llegar incluso a autoabastecerse. Este certificado, mundialmente el más exigente, conlleva ahorros del 90% con respecto a otras construcciones existentes y del 75% frente a edificios de obra nueva. El Gru-

po LOBE gestiona actualmente 1.300 viviendas en Zaragoza, Valencia y Madrid, unas 600 de ellas bajo este estándar constructivo. Precisamente, este mes de diciembre recibirá el certificado Passivhaus su edificio Scenia II (en la foto), el primer edificio en altura certificado bajo este estándar en Aragón y el segundo en España.

Para llegar a construir estas viviendas ha sido clave la apuesta del Grupo LOBE por la tecnología, con la puesta en marcha de Globe. Esta solución tecnológica permite integrar todos los datos de una obra de construcción sobre un soporte gráfico tridimensional, des-



de el diseño hasta la finalización y postventa, optimizando la planificación, el control y la calidad. «Globe parte de la filosofía BIM (Building Information Modeling) que ya utiliza gran parte del sector de la construcción, pero va mucho más allá, dotando de más información e inteligencia a este modelo», explica Juan Carlos Bandrés, director general del grupo. «Supone un enorme avance en el sector y una respuesta a la necesidad de evitar indefiniciones en los proyectos y desajustes en los recursos en un sector tradicionalmente gremial», añade el máximo responsable.

Gracias a su firme apuesta por la industrialización del sector, lo que ya se conoce como Construcción 4.0, el Grupo LOBE puede ofrecer viviendas de la mejor calidad a un precio competitivo, por ejemplo, construyendo bajo el estándar Passivhaus sin que ello repercuta sensiblemente en el precio de la vivienda. ★

**CONSTRUCTORA GRUPO MLN**

## Alta calidad a precios competitivos

**O**frecer viviendas de alta calidad a precios muy competitivos. Este es uno de los motivos que han permitido la reactivación del sector inmobiliario en Zaragoza, donde la competencia entre promociones es cada vez mayor, un reto que obliga a las empresas a diferenciarse en aspectos como la calidad, la personalización, el diseño o la eficiencia energética.

«En el Grupo MLN aplicamos una mejora continua en todos nuestros procesos, adaptándonos a las nuevas tecnologías, y teniendo siempre en primer término las necesidades de nuestros clientes», explica Javier Herranz, di-

rector del área inmobiliaria, quien indica que muchas cosas han cambiado en el sector en la última década, por ejemplo, que «el cliente compara mucho más entre la oferta existente en el mercado, recorre diversas promociones e incluso en diversas ubicaciones y barrios de Zaragoza, hasta que toma una decisión».

En cuanto al perfil de las promociones, «ha surgido la demanda de viviendas más grandes, más amplias, de 4 dormitorios con gran terraza, posiblemente impulsada por la bajada de precios, lo cual hace que el cliente pueda acceder con más facilidad a los precios actuales para este tipo de hogares, destinados a



vivienda definitiva de la familia», comenta. Por el contrario, añade Herranz, «también existe el perfil de cliente que pretende una vivienda más pequeña de la que actualmente posee».

Los proyectos que la constructora Grupo MLN tiene en venta actualmente en Zaragoza son Residencial Los Prunos, en la zona del Corredor Verde-prolongación de Gómez Laguna-calle Biel, y Exedra Residencial (en la imagen), en Parque Venecia. Ambas promociones incluyen zonas privadas con piscina, amplias zonas verdes, juegos infantiles y local social comunitario.

«Nuestras promociones se caracterizan por ser proyectos de alta calidad constructiva, con un esmerado y cuidado diseño arquitectónico, y con una amplia variedad de selección de acabados, con una excelente relación calidad-precio», indica el ejecutivo de la constructora. ★

**PROMOTORA CASTILLO BALDUZ**

## En busca del máximo confort

**E**l sector se encuentra en un buen momento, los precios se han ajustado a la realidad del mercado, los modelos de financiación son más rigurosos y la oferta y la demanda están equilibradas, aunque varía mucho entre ciudades e incluso por zonas dentro de la misma ciudad». De esta manera analiza María Luz Castillo, consejera delegada Castillo Balduz, la situación actual del sector inmobiliario en Aragón.

Para superar los peores años de la crisis ha sido necesario mucho sacrificio por parte de las empresas promotoras. «El modelo de

negocio ha cambiado totalmente para conseguir precios competitivos, con magníficas calidades y en zonas estratégicas de la ciudad», indica.

Según Castillo, las nuevas tendencias están centradas en alcanzar la óptima calificación energética, para buscar el máximo confort en las viviendas y que se consuma la mínima energía, con el fin de incrementar el ahorro y cuidar del medio ambiente.

Castillo Balduz tiene actualmente promociones en todos los barrios de expansión de la ciudad de Zaragoza: Parque Venecia, avenida



Cataluña, Miralbueno, Romareda y Cuarte de Huerva. Todas sus viviendas se caracterizan por su calidad, distribución, confort y diseños exteriores a un precio muy competitivo y con financiación concertada para el comprador, ajustada a sus necesidades.

Sobre las lecciones aprendidas de la crisis, María Luz Castillo explica que hoy no se inicia ninguna promoción sin tener unas preventas que garanticen la viabilidad del proyecto. «Esto da seguridad al cliente, al banco y a nosotros mismos», indica. Además, el perfil de los compradores también es diferente. «Ya no se vende prácticamente a inversores, depende de la zona es gente joven, primera residencia y, dado el ajuste de precios, se vende mucha vivienda grande. Pero sobre todo lo que se busca es una buena ubicación, calidad, precio y financiación asegurada», concluye. ★