

CATALUNYA CONSTRUYE

El mercado de la construcción en Catalunya ha experimentado una notable recuperación, según la APCE



El salón Barcelona Meeting Point celebra su 20º aniversario con un amplio programa de actividades



El certamen incluye un espacio dedicado al ámbito de las reformas, la decoración y la rehabilitación

www.catalunyaconstruye.com

Optimismo La vivienda repunta



CAMBIO DE TENDENCIA EN EL SECTOR

La producción de vivienda nueva vuelve a tener pulso

➤ Según un reciente informe de APCE el negocio está creciendo a un ritmo superior al 45%

➤ La recuperación del mercado de la construcción está reduciendo las listas de paro en Catalunya

María Torres | MONOGRÁFICOS

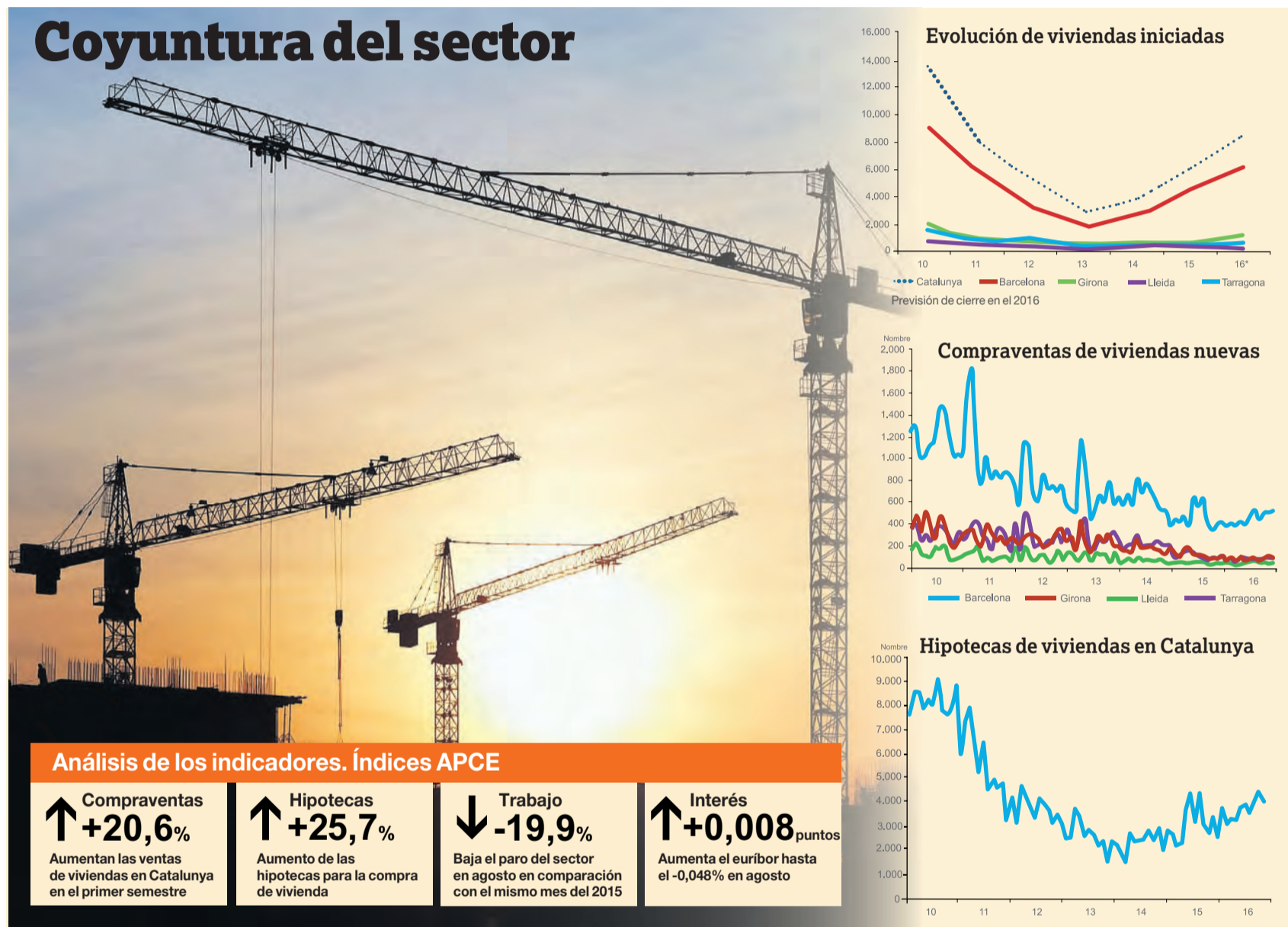
La vivienda se estabiliza en España después de que la crisis de los últimos años acentuara la caída de un sector que ya mostraba signos de desaceleración desde finales de 2006.

En opinión de los expertos, el negocio tocó fondo en 2014 e inició, en 2015, la senda de una recuperación que, a tenor de los datos disponibles, se intensificará en este 2016. Las buenas perspectivas se ven corroboradas por el reciente informe de la Associació de Promotors de Catalunya (APCE) que destaca como, después de un 2013 de mínimos con 3.036 viviendas iniciadas en Catalunya, el sector de la promoción residencial ha ido logrando incrementos en los últimos dos años consecutivos y en 2016 se esperan aún mejores resultados. Según el citado estudio, Catalunya ha mostrado aumentos en la producción de viviendas, sobre todo, en las que se iniciaban en la provincia de Barcelona y en concreto en la propia capital.

Tal y como APCE pronosticó, la evolución positiva se ha ido extendiendo por todo el territorio a la par que la ciudad de Barcelona, principal motor de la producción, ha ralentizado su actividad.

En valores absolutos, la producción de viviendas en la comunidad durante el primer semestre alcanzó 4.242 viviendas iniciadas, frente a las 2.919 del mismo periodo del año anterior, lo que se traduce en un incremento del 45,3%. De estas, el 73,4% corresponden a las iniciadas en la provincia de Barcelona, concretamente 3.113 unidades que muestran un incremento del 45,1%. En este periodo, la provincia de Girona también ha tenido un papel muy importante, ya que ha pasado de iniciar 349 viviendas en la primera mitad del 2015 a 635 en el primer semestre de este año, cantidad que supone un incremento del 81,9%. Según APCE, casi todas las provincias han mostrado una evolución positiva a excepción de Lleida, que aún no ha alcanzado el punto de inflexión y continúa mostrando signos negativos, tanto en las viviendas iniciadas como en las acabadas.

MÁS PRODUCTIVIDAD. En conjunto, Catalunya terminó 2.337 viviendas, un 33,8% más, potenciada principalmente por los incrementos experimentados en el primer semestre del año en la provincia de Tarragona y la de Barcelona, que incrementan un 76,4% y un 65,5% respectivamente. Así, tanto los datos de la producción de las viviendas iniciadas como las acabadas, hacen prever que de continuar con el mismo ritmo de actividad, el 2016 será un año de incrementos en torno al 40%



interanual, situándose en los resultados del periodo 2009/2011.

El aumento de la producción es el resultado lógico del aumento de la demanda, sobre todo, en determinadas zonas consideradas atractivas. Así lo demuestran los datos de la compraventa de viviendas que, en el primer semestre del año, se incrementan un 20,6%, alcanzado un total de 32.582 operaciones. De estas, 4.558 corresponden a transacciones de viviendas nuevas y 28.024 a las de viviendas de segunda mano, es decir, las estadísticas contemplan que el 86% de las operaciones de compraventa cerradas en el primer semestre del año, correspondían a ventas de viviendas usadas.

Otro dato a considerar es que el 70% del total de las ventas se cerraron con operaciones de viviendas situadas dentro de la provincia de Barcelona (22.787 unidades), siendo esta la que registró un mayor incremento de las transacciones (+23,5%), seguida de la de Tarragona (+23,2%). Aunque todas las provincias de la comunidad muestran crecimientos

LAS CLAVES

➤ **Todas las provincias catalanas muestran datos de venta positivos**

➤ **En Catalunya se han firmado 24.052 hipotecas durante el primer semestre**

en las ventas totales, no ocurre lo mismo cuando se considera la evolución de las diferentes tipologías de vivienda.

En cuanto a la vivienda de obra nueva, durante el primer semestre empezó a dar signos de recuperación y las bajadas en este tipo de operaciones ya no son tan pronunciadas como ocurría al comienzo de la crisis e, incluso, crecen en provincias como Lleida o se mantienen en Barcelona.

En lo referente a las ventas de las viviendas de segunda mano, las transacciones siguen fluyendo positivamente, con unos resultados del 25,5% de incremento en toda Catalunya, que oscilan entre el 28,2% en la provincia de Barcelona y del 15,2% en Tarragona.

PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS. También siguen aumentando las firmas de hipotecas. En el primer semestre del año, se firmaron un total de 24.052 hipotecas para la compra de vivienda, es decir, un 25,7% superior a las operaciones firmadas el mismo semestre del 2015 (19.138 hipotecas). Mensual-

mente este indicador viene mostrando incrementos desde abril de 2014 y no se ha vuelto a registrar ninguna disminución interanual desde entonces. Es importante destacar que desde la citada fecha, se están superando las 4.000 hipotecas firmadas, cantidades mensuales que no se alcanzaban desde el periodo 2011-2012.

El importe acumulado concedido en préstamos hipotecarios ha crecido aún más de lo que lo ha hecho el número de operaciones (+30,2%), casi alcanzando los 3.000 millones de euros. Favorece esta situación la evolución del euríbor, que en los últimos 12 meses registra un descenso de 0,210 puntos, a pesar de la ligera subida del pasado agosto.

Así la coyuntura sectorial, las repercusiones positivas se están dando en el empleo, que muestra una acelerada curva de recuperación. Con datos procedentes de la Encuesta de Población Activa, en Catalunya el número de trabajadores ocupados en la construcción ha sido de 186.700 personas durante el segundo trimestre del 2016. ★

UNA FIRMA DE REFERENCIA

Solvía acude a BMP con una variada oferta de viviendas

La compañía mostrará en el marco del salón todo su catálogo de inmuebles

J. M. || MONOGRÁFICOS

Solvía acude a la 20ª edición de Barcelona Meeting Point (BMP), que se celebra en Fira de Barcelona del 19 al 23 de octubre, con una presencia destacada gracias a su stand de 210 metros cuadrados y a la participación de la compañía en los principales foros de opinión y conferencias para profesionales que tendrán lugar en el marco de dicho salón inmobiliario.

Quienes visiten el stand de Solvia podrán consultar, de la mano de sus asesores personales, todo el catálogo de inmuebles de la compañía, que se caracteriza principalmente por su variada oferta de viviendas tanto de primera como de segunda residencia. Además, en esta edición de Barcelona Meeting Point se presentarán algunas de las promociones de obra nueva que Solvia pondrá en marcha en distintos municipios de Catalunya.

PROYECTOS. Aquí se encuentra una promoción de 25 viviendas que Solvia está desarrollando en pleno centro de Badalona. El residencial cuenta con pisos de 2, 3 y 4 dormitorios con amplias terrazas, piscina comunitaria con solarío, plazas de aparcamiento y trasteros. Todas estas viviendas, destacan desde la inmobiliaria, disponen de acabados de primera calidad e instalaciones de alta eficiencia energética. Además, Solvia ofrece en esta promoción varias opciones de personalización de los espacios así como de los acabados de los materiales con el objetivo de convertirlos en hogares únicos.

Otro ejemplo de este tipo de proyectos residenciales que Solvia está desarrollando en Catalunya se localiza en el barrio de Sant Andreu del Palomar en la ciudad de Barcelona. En concreto, se trata de una promoción de 66 viviendas de 2, 3 o 4 dormitorios.

Toda la información sobre estas y otras viviendas y proyectos residenciales está disponible en la página web de la compañía (www.solvía.es). Para conocer más detalles, los interesados pueden contactar con los asesores per-

sonales de Solvia a través del teléfono 902.333.131 o bien acudir al stand de Solvia en el salón Barcelona Meeting Point (BMP).

EFICACIA INMOBILIARIA. Solvia es una compañía inmobiliaria que desarrolla su actividad en todo el territorio nacional. Desde 2011 Solvia ha vendido más de 71.000 inmuebles. En la actualidad, está gestionando 53 promociones con un total de 2.653 viviendas repartidas por todo el territorio.

Solvía, por otro lado, dedica un gran

PROFESIONALIDAD

► La empresa cuenta con promociones de obra nueva en distintos municipios de Catalunya

► Ofrecer un servicio de calidad con una clara orientación al cliente es uno de sus objetivos prioritarios

esfuerzo en ofrecer un servicio de calidad y con una clara orientación al cliente. Por eso, la compañía ha introducido criterios y prácticas de gestión más modernos e innovadores en el sector inmobiliario e intenta conocer mucho mejor a sus clientes, estar más próximos a ellos y sus necesidades así como reforzar su asesoramiento personal.

VOCACIÓN. Así, la inmobiliaria es consciente de que las viviendas actuales no siempre dan respuesta a las necesidades de los consumidores y que en la actualidad, la oferta de nuevas viviendas debe adaptarse a esas necesidades. La vocación de Solvia es acompañar a sus clientes para ofrecer oportunidades reales de adquirir la vivienda deseada. ★



Actividad. Estand de Solvia en una feria inmobiliaria.



Residencial Les Tonyines. Promoción desarrollada por Solvia en Llançà (Girona).

PREVISIONES

El mercado inmobiliario tiende a estabilizarse

► De cara al 2016, las previsiones de Solvia indican que se mantendrá la senda de crecimiento dentro del sector inmobiliario por distintos motivos. Entre ellos destaca la inestabilidad que están reflejando otros mercados desde el punto de vista de la rentabilidad, mientras que en el inmobiliario español la perspectiva es de recuperación. Precisamente, esa percepción es la que ha generado un mayor dinamismo de la inversión extranjera en la adquisición de activos inmobiliarios. Tendencia que en el último trimestre de 2015 ya comenzó a

sentirse también dentro del sector residencial.

En Solvia calculan que el número de transacciones de ventas de viviendas en España escalará hasta rondar las 450.000 unidades en 2016. Asimismo, la mejora del mercado permitirá que la promoción y desarrollo de nuevas viviendas continúe registrando en 2016 crecimientos de doble dígito como quedó constatado el año pasado. En base a los datos manejados por la compañía, los analistas de Solvia estiman que los visados de obra nueva superarán las 70.000 unida-

des en el actual ejercicio.

La tendencia muestra una estabilización en los principales mercados y en determinados activos. En Solvia prevén que los precios de la vivienda van a subir levemente en 2016 con un alza, en la media general, del 3,3%. Sin embargo, cabe señalar que esta cifra de crecimiento será dispar.

Como siempre, los datos de Solvia reflejan que no existe un único mercado inmobiliario por lo que su comportamiento debe ser siempre analizado desde un punto de vista local. En base a esta premisa, calculan que los repuntes de precios más significativos se producirán en regiones como Baleares, Madrid o Barcelona porque son ubicaciones donde la recuperación económica es una realidad.



Proyectos. Maqueta de un edificio de viviendas en un stand del salón BMP en una edición anterior.



Vista aérea. Plataforma logística de Alcalá.

LIDL

Cadena de distribución presente en el certamen

D. R. | MONOGRÁFICOS

Tras más de 20 años en el mercado español, Lidl se ha convertido en una de las principales empresas del sector de la distribución. La compañía cuenta a día de hoy con más de 535 tiendas, 10 plataformas logísticas (A Coruña, Barcelona, Madrid, Málaga, Murcia, Sevilla, Tenerife, Valencia, Vitoria y la recién inaugurada en Alcalá de Henares) y un equipo humano de más de 11.500 empleados.

La cadena de distribución mantiene una firme apuesta por el mercado español. Desde su llegada en 1994, ha invertido más de 2.200 millones de euros, 1.000 de ellos solo desde el 2010, y para el 2016 planifica una inversión de unos 350 millones, la más elevada de su historia. Cada semana, 3,5 millones de clientes depositan su confianza en las tiendas que Lidl tiene repartidas por todo el territorio español, siendo en la actualidad la empresa del sector que más crece.

EXPANSIÓN. Para dar respuesta al crecimiento que viene experimentando, Lidl está en constante búsqueda de las mejores parcelas y locales, tanto en núcleos urbanos como en zonas periféricas, a fin de mejorar y ampliar su portafolio de tiendas y sus recursos logísticos.

La compañía busca emplazamientos con una buena comunicación y ubicación, con el objetivo de lograr la mayor proximidad con el cliente. Asimismo, Lidl también es un socio económico atractivo para empresas o promotores particulares que deseen desarrollar nuevos sectores urbanísticos.

ESTAND INFORMATIVO. En el marco de esta estrategia de expansión, Lidl participa este año por primera vez en el Barcelona Meeting Point, donde a través de su stand (B223) presentará toda su oferta al sector inmobiliario nacional e internacional.

Posicionada a medio camino entre el *hard discount* y el supermercado tradicional, Lidl conforma, junto con la cadena de hipermercados Kaufland, el Grupo Schwarz, líder en Europa y cuarto en el mundo en el sector de la distribución. El grupo cuenta con una facturación de más de 85.000 millones de euros y actividad en 29 países. ★

El sector inmobiliario saca pecho en el salón BMP

► El Barcelona Funds Meeting canaliza la inversión foránea hacia el mercado español

► Entre las novedades hay una zona sobre reformas, decoración y rehabilitación

D. R. | MONOGRÁFICOS

Organizado por el Consorcio de la Zona Franca de Barcelona (CZFB), el salón Barcelona Meeting Point (BMP) celebra del 19 al 23 de octubre su 20º aniversario (en el recinto de Montjuïc de Fira de Barcelona), que vendrá marcado por el dinamismo y la recuperación del sector inmobiliario español, según su presidente (Jordi Cornet) y director general (José María Pons). Para Cornet, este sector “se ha reinventado por completo y ha dado paso a un inmobiliario más pequeño pero, al mismo tiempo, mucho más preparado y profesionalizado. Hoy es un exponente de innovación y de la variedad de la oferta inmobiliaria para las nuevas generaciones”, ha dicho.

“A lo largo de estos últimos 20 años, BMP ha contribuido de forma decisiva a la profesionalización y proyección del sector inmobiliario y ha sido un respaldo incuestionable en las horas más negras del sector. El salón siempre ha ido evolucionando de la mano del sector, lo que nos ha llevado a convertirnos en la gran cita internacional que cada año en otoño reúne a todo el inmobiliario en Barcelona”, ha destacado el presidente.

Por su parte, el director general de

Barcelona Meeting Point, José María Pons, ha señalado que “BMP volverá a canalizar la inversión extranjera hacia el mercado español con la participación de los dirigentes de los fondos inmobiliarios más importantes del mundo presentes en la tercera edición del Barcelona Funds Meeting”.

Efectivamente, tras unos años de sequía, en los últimos tres años los fondos de inversión internacional han regresado a España. “Los inversores empezaron comprando residencial y oficinas, luego se interesaron por los centros comerciales y ahora están teniendo mucho auge los hoteles y las naves industriales y logística, así como desarrollos de vivienda de alquiler y protegida”, añade Cornet.

CHARLAS GRATUITAS. Una de las grandes novedades de esta edición será la celebración de una serie de charlas inmobiliarias dirigidas al público en general. Tendrán lugar dentro del salón el sábado 22 de octubre por la mañana y tratarán temáticas de gran interés para todos los ciudadanos, como por ejemplo el tema de las hipotecas y todo lo que hay que saber al contratar una.

En estas charlas también aportarán ideas básicas que los ciudadanos tienen que conocer a la hora de vender o de comprar una vivienda: derechos que

NECESIDADES

Vivienda asequible

► En el salón dedicado al público, BMP 2016 acercará a los ciudadanos la realidad del sector, con mucha actividad vinculada al creciente interés por los alquileres y por la promoción de vivienda asequible. De hecho, durante el acto de presentación de BMP 2016, Jordi Cornet reiteró el compromiso estratégico del CZFB en la promoción de vivienda a precios asequibles en los próximos cuatro años “porque, de acuerdo con el Ayuntamiento de Barcelona, queremos activar la vivienda que podemos promover en la ciudad, cumplir un cometido social y así favorecer el desarrollo de nuevas áreas y la creación de empleo”. Cornet añadió: “BMP será un buen escaparate para hallar socios inmobiliarios y para explicar al ciudadano esta intención estratégica de nuestra nueva etapa”.

tiene el cliente-consumidor inmobiliario, costes inherentes de la compra o venta de una vivienda (comisiones de los API, notaría, registro, impuestos, etcétera), y consejos sobre cómo mostrar un piso que se quiere vender in situ y cómo mostrarlo por internet.

En estas sesiones gratuitas también se realizará un análisis del mercado residencial en Barcelona por barrios y del área metropolitana. Y por último, se darán pautas sobre eficiencia energética y para reformar una vivienda usada.

CLÚSTERES. Otro de los aspectos destacados del salón será el clúster Shop in Barcelona; Real State, que tiene el objetivo de poner en contacto a las empresas inmobiliarias españolas con inversores y agentes de la propiedad de los principales países de Europa que están comprando en España (Francia, Reino Unido, Bélgica, Alemania, Portugal) así como de Rusia.

Por otro lado, el nuevo clúster Reform Point ofrecerá una zona de exposición exclusiva para empresas vinculadas al sector de las reformas, decoración de interiores y rehabilitación de viviendas, locales comerciales y/o edificios. Este nuevo espacio cobra sentido tras el aumento de la venta de viviendas de segunda mano, muchas de las cuales requieren ser reformadas. ★

SOLUCIONES INNOVADORAS

Geosec elimina las grietas peligrosas que aparecen en los muros de la casa

► La empresa es líder en España en la consolidación del terreno mediante la inyección de resina expansiva

► Las fisuras son el último síntoma de un problema mucho más grave que afecta a la estabilidad de la vivienda

La casa es el bien más valioso de la familia, lugar de seguridad y protección. Su cuidado así como su mantenimiento es muy importante para mantener su estabilidad y su valor en el tiempo. Cuando aparecen grietas en los muros nos tenemos que preocupar y más aún si aparecen en los muros de carga.

Desafortunadamente las fisuras en los muros son el último síntoma de un problema mucho más grave que afecta la estabilidad de la vivienda y que es conocido como asentamiento diferencial. Cuando el terreno bajo la cimentación de la vivienda cede, los muros bajan y se fisuran. Todo empieza cuando dicho terreno se ve afectado por fenómenos anómalos naturales o antrópicos. Por ejemplo la sequía, las raíces de plantas de alto fuste, las vibraciones o excavaciones muy cercanas a la vivienda o las pérdidas en la red de saneamiento pueden afectar y dañar el terreno infrayacente a la cimentación. Los primeros signos visibles son puertas y ventanas que no cierran de forma correcta o los pavimentos que empiezan a bajar.

Para solucionar este problema hay diferentes técnicas pero solo una permite intervenir de forma directa, rápida y sin excavaciones ni demoliciones respetando el medioambiente. A diferencia de micropilotes o pilotes, hoy es posible intervenir con inyecciones de resina en el terreno.

Numerosas ventajas

La empresa Geosec es líder en España en la consolidación del terreno mediante la inyección de resina expansiva. Esta solución innovadora patentada por la empresa Geosec, permite realizar inyecciones tanto en superficie como en profundidad a diferentes niveles y presenta muchas ventajas con respecto a las técnicas tradicionales en cuanto es:

→ **Precisa**, porque gracias a las secciones de tomografía en el terreno permite observar las zonas anómalas que no pueden soportar de forma correcta el peso de la vivienda.

→ **Rápida**. En pocos días su vivienda volverá a ser segura y estable.

→ **Poco invasiva**, porque no son necesarias



excavaciones ni demoliciones, como ocurre en caso de intervenciones con micropilotes, y se realizan solo pequeñas perforaciones con un diámetro entre 6 y 30 milímetros para inyectar la resina bajo el terreno infrayacente a la cimentación.

→ **Respetuosa del medioambiente**, gracias al empleo de resinas especiales ecocompatibles que tras compactar el terreno llegan a un estado de sustancias inertes y estables en el tiempo sin contaminar.

→ **Uniforme**, porque la intervención de Geosec permite consolidar el terreno asentado hasta uniformar la capacidad portante de esta zona a la de las zonas no asentadas.

→ **Protegida por garantía decenal**, una garantía contractual ofrecida por la empresa y una garantía ofrecida por la aseguradora.

¿Asentamientos de las soleras?

También las soleras pueden sufrir asentamientos. Si el terreno infrayacente baja, la solera asienta fisurándose creando desniveles que impiden una utilización correcta de la misma.

En este caso, como en caso de asentamiento de una cimentación, es posible solucionar el problema de forma rápida inyectando una resina expansiva especial bajo la solera. La inyección se ejecuta tras haber realizado una malla de pequeñas perforaciones (1,00 x 1,00 m.) con un diámetro entre 6 y 30 mm posiblemente entre una baldosa y otra. La lanza se posiciona en la perforación realizada con taladros manuales hasta llegar a la zona del vacío presente y posteriormente se inyecta la resina expansiva monitorizando los movimientos de la solera utilizando niveles láser de precisión milimétrica. Si la solera asentada tiene una estructura robusta será posible levantarla hasta llegar al nivel inicial antes del asentamiento.

1 El técnico de Geosec localiza y observa las grietas presentes en los muros. **2** Las perforaciones de inyección se realizan con taladros manuales hasta llegar a la profundidad necesaria. **3** Las lanzas de inyección se posicionan cerca del muro asentado y bajan hasta el terreno a consolidar infrayacente a la cimentación. **4** El equipo Geosec trabajando durante la inyección. **5** y **6** Una solera asentada, antes y después. **7** La lanza de inyección es poco invasiva. **8** El equipo Geosec trabajando para consolidar una solera asentada.

¿GRIETAS EN LOS MUROS?



REFUERCE LA CIMENTACIÓN
ESTABILICE SU VIVIENDA

INSPECCIÓN TÉCNICA GRATUITA EN TODA ESPAÑA

Atención al Cliente
900 800 745



Arrojar algo de luz sobre el sector

► Cerca de un centenar de ponentes de primer nivel participan este año en el Simposio Internacional de BMP

► Entre los temas que se tocarán están la inversión en hoteles o el impacto del 'brexit' en el inmobiliario español

D. R. || MONOGRÁFICOS

El salón inmobiliario Barcelona Meeting Point (BMP) es también el marco de referencia donde se habla sobre los temas de presente y de futuro del sector inmobiliario nacional e internacional. Edición tras edición las principales autoridades, instituciones relacionadas y empresarios del sector debaten sobre los asuntos más candentes. Este año, el Simposio Internacional de BMP contará con 20 jornadas (con la participación de 90 ponentes de primer nivel) y girará en torno a tres grandes bloques.

El primero de ellos –el tercer Barcelona Funds Meeting– incluirá sesiones plenarias y sesiones privadas sobre muy diversas temáticas: la visión del inversor internacional sobre el mercado inmobiliario español; *resorts* urbanos y segundas residencias; los retos de los promotores ante el nuevo urbanismo, los nuevos modelos de negocio y los nuevos modelos de financiación; las transformaciones urbanas generadas por el desarrollo de grandes equipamientos deportivos; las oportunidades de inversión en el sector terciario europeo; el resurgir del inmobiliario y el apoyo de la banca en esta nueva etapa; la evolución del sector residencial; invertir



Reunión de expertos. Participantes en la última edición del Simposio Internacional de BMP.

en hoteles; o cómo impactará el *brexit* en el mercado inmobiliario español.

SOLUCIONES SOSTENIBLES. El 20 y 21 de octubre habrá unas sesiones coorganizadas por Barcelona Meeting Point y el Grupo Habitat Futura para concienciar a la propiedad de los edi-

ficios y a figuras próximas en la toma de decisiones sobre los beneficios y ventajas que aporta la rehabilitación sostenible. Unas charlas que, además, pretenden aportar una nueva visión a los fondos de inversión y gestión patrimonial sobre las ventajas y el valor añadido de la sostenibilidad.

El tercer gran bloque se centrará en el análisis del mercado inmobiliario 2017 (actividad organizada por Fotocasa). El jueves 20 de octubre diversos expertos hablarán de los principales retos de futuro para los que debe estar preparado el sector inmobiliario, debatirán sobre el *big data* inmobiliario como herramienta

esencial en la toma de decisiones y sugerirán nuevas estrategias de marketing para captar más clientes.

PARA PROFESIONALES. En BMP también se realizarán tres jornadas interesantes incluidas dentro de la acreditación de visitante profesional del salón. El portal Idealista realizará una jornada de análisis inmobiliario que se celebrará el viernes 21 de octubre a partir de las 9.30 horas.

Por otro lado, el jueves 20 de octubre de 17.00 a 18.00 horas tendrá lugar la jornada *El riesgo. El gran desconocido del sector inmobiliario*, organizada por la Universidad Politécnica de Madrid. En esta jornada se darán a conocer las herramientas que existen para controlar el riesgo en el sector y para automatizar el proceso de toma de decisiones.

Finalmente, el jueves 20 de octubre, de 18.00 a 19.00 horas, se celebrará una conferencia para promover la mejora de la accesibilidad en la vivienda y en los espacios comunes de edificios a las personas con discapacidad. La iniciativa surge fruto del acuerdo firmado entre la Confederación Española de Personas con Discapacidad Física y Orgánica (Cocemfe Barcelona) y Barcelona Meeting Point. ★

C. CASADEVALL



ESTUCS 1881 S.L.

ESTUCATS - REHABILITACIO DE FAÇANES



MOVIL : 619.769.695.- TEL: 93.358.11.99

C/. CORCEGA, 481 – 08025 BARCELONA.

e-mail: ESTUCS-CASADEVALL@telefonica.net

www.estucs-1881.com

Recuperar el esplendor de los edificios históricos

C. Casadevall Estucs 1881 combina el uso de técnicas constructivas y artesanales de principios del siglo XX con las nuevas tecnologías

Víctor Fúser || MONOGRÁFICOS

El patrimonio arquitectónico de una ciudad como Barcelona es fundamental para conservar su esencia, y esto hace referencia no solo a los edificios históricos más emblemáticos sino también a aquellos construidos a principios del siglo pasado que se integran de pleno en la vida cotidiana de los barrios. Conservarlos y mantenerlos, no obstante, exige el dominio de las técnicas arquitectónicas y artesanales de la época, como es el caso de C. Casadevall-Estucs 1881. Fundada hace 120 años, la firma desarrolla diferentes técnicas como los estucos tradicionales, esgrafiados, relieves, revestimientos con cal, planchados al fuego o la recuperación y restauración de viejos estucos, pinturas o piedra.

La premisa principal, eso sí, es siempre conservar antes de restaurar. “Es mejor intentar frenar la degradación, examinar al detalle los diferentes procedimientos y soluciones de recuperación que coger el cincel y el martillo sin ton ni son”, explican los responsables de la empresa catalana.

Lo más sensato es “restaurar y rehabilitar con *seny*”, añaden. Para ello cuenta con un amplio equipo de artesanos en las diferentes ramas constructivas para desarrollar sus proyectos, capaces de reproducir la forma de trabajar de un siglo atrás. Aunque sin olvidarse de las nuevas tecnologías, ya que también utilizan un aparato láser tridimensional que, entre otras funciones, realiza un seguimiento arqueológico, un levantamiento planimétrico o fotografías virtuales, lo que permite no solo agilizar la obra sino también reducir los costes.

GARANTÍA. De esta forma consiguen recuperar, consolidar y proteger el máximo posible las edificaciones históricas con garantías de durabilidad, que es el objetivo primordial de la restauración. “En nuestro caso tratamos esgrafiados, estucos, elementos arquitectónicos, pinturas, frescos, etcétera. No se trata de repicar y tirar, sino de utilizar procedimientos no invasivos con el fin de restaurar de forma respetuosa nuestro patrimonio arquitectónico”, explican los responsables de la empresa catalana.

La especialización de la empresa de restauración comprende la conservación de fachadas y escaleras, la restauración de estucos, planchados al fuego, esgrafiados, reposición de cerámicas, rehabilitación de balcones y ornamentos de piedra natural o artificial, creación de réplicas de esculturas u ornamentos, restauración de mosaicos, conservación de obras de arte y del patrimonio cultural, refuerzos estructurales, entre otras actuaciones. Cuando se tratan de edificios catalogados o incluidos en los listados de patrimonio arquitectónico, el departamento de Arqueología de la compañía lleva a cabo un estudio previo para determinar la orientación.

Entre los trabajos más representativos que Casadevall-Estucs 1881 ha desarrollado a lo largo de su dilatada trayectoria figuran el Parlament de Catalunya, la Casa Ametller o el Palau Marc, además de otras actuaciones en edificios emblemáticos de Catalunya, como la Casa Duran (Cervera), o la Casa Negre (Sant Joan Despí). La empresa también ha realizado intervenciones de relevancia en centros comerciales como La Roca Village, la Casa dels Velers, la



Recuperar el valor. Edificio restaurado por los profesionales de C. Casadevall-Estucs 1881.

FILOSOFÍA

➤ La empresa usa métodos poco invasivos para restaurar con el máximo respeto

joyería Joaquín Berao, el Gran Hotel La Florida en el Tibidabo o el Palau de la Justícia de Barcelona.

A su vez, Casadevall-Estucs 1881 se dedica a la restauración y rehabilitación de edificios de vecinos, en aspectos como las fachadas exteriores e interiores, patios de luces, terrados, escaleras y demás aspectos que debe tener en cuenta una comunidad de vecinos. ★



EL CONSORCI DE LA ZONA FRANCA
100 AÑOS HACIENDO CRECER BARCELONA

Desde su creación, en 1916, el Consorci ha evolucionado con Barcelona, pionero en la dinamización de la economía y constante en su compromiso social.

www.elconsorci.es



PISOS

EN VENTA Y ALQUILER

GRÀCIA

C/ l'Alegria de Dalt, 66



VENTA/ALQUILER. OBRA NUEVA 2017. Viviendas de 1 y 2 hab., 1 baño, cocina americana equipada. Terrazas con vistas y piscina comunitaria.

ST. ANDREU

Concepció Arenal, 206-204



VENTA. OBRA NUEVA - 2017. Viviendas de 1-2 y 3 hab., 1 y 2 baños, cocina office o americana equipada. Terrazas. Zona comunitaria con jardín y piscina.

SARRIÀ - SANT GERVASI

Niurmar, 493-494



ALQUILER. Viviendas de 2 dormitorios en planta baja, 1 hab., 1 baño, gran cocina office equipada y widey comedor.

SABADELL

Rua Can Gambús



VENTA/ALQUILER. OBRA NUEVA 2016. Casas unifamiliares de 3 plantas con ascensor, 4 hab., 2 baños y 1 de cocina. Jardín con piscina privada y parking.

SARRIÀ - SANT GERVASI

TORRE VILANA II - Cassell, 10

ALQUILER. Vivienda amueblada de 215 m², 4 hab., 5 baños, cocina office equipada, 70 m² de terraza. Gran zona comunitaria y parking.

SARRIÀ - SANT GERVASI

TORRE VILANA I - Villeguera, 19

ALQUILER. Vivienda de 116 m², 4 hab., 2 baños, cocina office equipada. Terrazas. Gran zona comunitaria y parking.

SARRIÀ - SANT GERVASI

TORRE VILANA - Cassell, 10-11

VENTA/ALQUILER. Casas unifamiliares de 207 m², 3 plantas con ascensor, 4 hab., 4 baños, cocina office equipada. Jardín con piscina.

SARRIÀ - SANT GERVASI

Rubiny, 17

VENTA/ALQUILER. Viviendas de 101 m², 2 hab., 2 baños, cocina office equipada. Jardín y terraza en 1ª planta. Zona comunitaria y parking.

SARRIÀ - SANT GERVASI

Vies, 20-22

ALQUILER. Viviendas de 1 y 4 hab., 2 baños completos y baño de cortesía. Cocina office equipada. Lavadero. Piscina comunitaria.

SARRIÀ - SANT GERVASI

Avenida 30

OBRA NUEVA - 2017. ALQUILER. Viviendas de 1 hab., 1 baño y cocina americana equipada. Piscina comunitaria y terraza.

GRÀCIA

Esmeralda

VENTA. Vivienda amueblada de 99 m², 3 hab., 2 baños y cocina office equipada. Terraza, lavadero.

GRÀCIA

Pg. de Gràcia, 125

OBRA NUEVA - 2017. Viviendas de 1 y 3 hab., 2 baños. Cocina office o americana equipada. Piscina comunitaria y parking opcional.

EIXAMPLE

Sicília, 113 / Còpia, 151

VENTA/ALQUILER. Vivienda duplex de 80 m², 1 hab., 1 baño, cocina americana equipada. Patio. Piscina comunitaria y parking opcional.

EIXAMPLE

Esmeralda, 20-22

OBRA NUEVA - 2017. Viviendas de 1, 2 y 3 hab., 1 y 2 baños. Cocina office o americana equipada. Terraza. Piscina comunitaria y parking.

HORTA - GUINARDÓ

Llorens / Borda, 68-72

VENTA. Vivienda amueblada de 87 m², 3 hab., 2 baños y cocina americana equipada. Terraza. Piscina comunitaria y parking opcional.

SANT MARTÍ

Av. Meritana, 9

ALQUILER. Planta baja duplex 109 m², 4 hab., 2 baños y cocina office equipada. Gran patio con piscina privada.

SANT MARTÍ

Av. Meritana, 155

OBRA NUEVA - 2018. Viviendas de 1 y 2 hab., 1 y 2 baños, cocina americana equipada. Piscina comunitaria y parking opcional.

REUS

Pg. Comercial El Palau

VENTA/ALQUILER. Apartamentos de un ambiente, viviendas de 1 y 4 hab. Duplex de 4 hab. con piscina privada. VPO de 3 hab.

EL MARESME

MARQUÈ PIERRE, 81-88

VENTA. Viviendas de 1 y 2 hab., 1 y 2 baños, cocina americana equipada. Terraza. Piscina comunitaria y parking opcional.

EL MARESME

SANT VICENÇ DE MONTALT

VENTA/ALQUILER. Casas unifamiliares de 182 m², 4 hab., gran comedor con zona de estudio. Jardín y piscina.



NÚÑEZ I NAVARRO

93 405 01 01 - www.nyn.es

VIVIENDAS · OFICINAS · LOCALES · NAVES INDUSTRIALES
REHABILITACION · HOTELES · PARRINGS



Stand B-231 Pabellón N°8