

SUPLEMENTO EDITADO Y PRODUCIDO POR **GRUPO HORO**

Cinco Días no se hace responsable de los contenidos publicados en este suplemento



ESPECIAL SIMA



Entrevista **FRUCTUOSO FLORES SILVESTRE** DIRECTOR GENERAL DE TRABIS

“Nos encontramos en un resurgimiento también en una renovación de métodos tradicionales en la construcción”

TRABIS es una empresa especializada en la construcción de edificaciones para el sector privado, de usos industrial, comercial, agroalimentario, logístico y residencial. Dentro de estos sectores la empresa lleva a cabo tanto edificaciones de nueva planta como rehabilitaciones parciales o integrales.



TRABIS tiene diversificada su actividad en varias divisiones pero siempre dentro del sector inmobiliario. ¿Cuáles son estos focos de atención?

Somos especialistas en la edificación transversal. Es decir, intervenimos en todos los procesos de edificación, desde la fabricación de la materia prima hasta la decoración de la vivienda. En este sentido, contamos con una división de prefabricado de hormigón de alta calidad (más de 300.000 metros cuadrados) en la que diseñamos, producimos y montamos el producto final. Esto nos permite controlar los plazos para que no se produzcan demoras y ofrecer a nuestros clientes unos costes más competitivos porque no es necesaria la subcontratación. Asimismo, ofrecemos al cliente el asesoramiento de nuestros decoradores e interioristas una vez que la obra está acabada. De este modo, al final del proceso el cliente

dispone de su vivienda lista para entrar a vivir de forma inmediata.

Por otra parte, estamos especializados en la edificación de alto valor añadido a través de TRABIS PREMIUM. Se trata de una división especializada en la rehabilitación y edificación de viviendas de lujo y alta gama, viviendas singulares.

¿Dentro de sus proyectos tienen cabida también los trabajos muy innovadores?

Así es. Un ejemplo es un proyecto residencial que acabamos de finalizar en Pozuelo de Alarcón. Se trata de una vivienda unifamiliar con jardín y piscina que cuenta con los últimos adelantos tecnológicos. El proyecto está dotado de la última tecnología domótica, que facilita la vida diaria de los propietarios, y de suelo radiante.

La innovación también viene de la mano de la tecnología que usamos, un factor clave y diferencial en TRABIS, convirtiendo nues-

tro centro de producción en uno de los más modernos de Europa, dotado con maquinaria Siemens de última generación para la fabricación de cerramientos para cualquier tipo de edificación, especialmente la residencial. Además, contamos con laboratorio propio que nos permite analizar y probar los materiales que incorporamos a nuestras obras, pudiendo ofrecer a nuestros clientes un plus de garantía y calidad.

¿Qué factores se tienen en cuenta en TRABIS cuando se proyecta una vivienda o un complejo de viviendas?

En TRABIS concebimos la edificación desde el detalle de los distintos elementos que la componen, pero entendiéndola como partes de un todo que están determinadas a cumplir una función, conforme fija el cliente y proyecta el facultativo.

La correcta ejecución de cada uno de los capítulos de obra o áreas que la compo-

nen es de importancia vital, ya que el fallo en una sola de ellas podría dar al traste con la funcionalidad de la edificación proyectada, pudiendo ocasionar pérdidas no cuantificables al promotor de la obra.

Por ello, en TRABIS hace tiempo que entendimos que la única manera de garantizar el trabajo bien hecho era el conocer en profundidad cada una de las áreas o especialidades en las que se compone un proyecto de edificación. Sabemos que trabajar con los profesionales mejor formados y con una dilatada experiencia nos permite garantizar la ejecución de los proyectos a los que nos comprometemos tanto en calidad como en plazos de ejecución y coste.

TRABIS no solo trabaja en suelo español...

Así es. Hemos colaborado en varios proyectos en Marruecos y Miami, y actualmente estamos en pro-

ceso de estudio en Arabia Saudita.

Asimismo, nuestra amplia presencia en toda España, con sedes en Madrid, Barcelona y Murcia, así como nuestras delegaciones en Andalucía y norte de España, nos ayudan a ofrecer al cliente un trato más directo, cercano y personalizado.

Hablando de suelo, ¿qué zonas son las que resultan más atractivas al grupo a la hora de construir?

La zona nos es indiferente. Nosotros siempre realizamos nuestro trabajo con las mayores garantías, independientemente de dónde se ubique la edificación. Sí es cierto que Madrid y toda la zona del arco mediterráneo están experimentando antes que el resto del país una reactivación del sector inmobiliario y de la construcción, y ahí es donde se centra también nuestra actividad.

¿Es cierto que se está reactivando el sector de la vivienda?

Las perspectivas de crecimiento son bastante esperanzadoras. La crisis ha afectado a todos los sectores, pero en TRABIS hemos sabido sortearla con muchísima suerte y, sobre todo, con mucho trabajo. Eso ha sentado unos cimientos sólidos para consolidar el crecimiento, que durante este año se acelerará por un aumento de la demanda industrial y residencial.

Nos encontramos en un resurgimiento y también en una renovación de los métodos tradicionales en la construcción, donde la tecnología es clave y diferencial.



www.trabis.es



En este sentido, la mercadería en un hotel de una importancia completa renovación de la imagen, contraincendios o telecomunicaciones. El diseño moderno, el juego de luz y sombra utilizados, junto con el resultado uno de los h

urgimiento y de los métodos ción”

PROYECTOS DESTACADOS

Aunque TRABIS construye todo tipo de proyectos, desde comercial a logístico, pasando por agroalimentario y hotelero, la empresa, está especializada en la edificación residencial de alta calidad a través de sus diferentes sedes, ubicadas en Madrid, Barcelona, Marbella y Murcia.



Es el caso de un gran proyecto residencial previsto por la compañía en una de las zonas costeras más consolidadas del levante español, como es la costa de Alicante.

Se trata de la edificación de dos torres de 26 alturas ubicadas sobre una parcela de 8.000 metros cuadrados. Además de contar con piscinas y amplias zonas ajardinadas, las torres están ubicadas en un lugar privilegiado, en primera línea de playa y con vistas al mar desde cualquiera de las plantas.

Muy próximo a esa zona, en El Campello, la empresa también tiene previsto construir 170 apartamentos en dos torres de 12 plantas. Los edificios están situados en una de la mejores áreas de la costa alicantina, frente a la playa de San Juan, y junto a zonas comerciales que ofrecerán a los residentes todas las comodidades para su vida diaria.

Pero TRABIS también destaca por la realización de proyectos unifamiliares a la carta, edificación de viviendas adaptadas a cualquier tipo de presupuesto y siempre dotadas de las mejores calidades.



Como la residencia que ha entregado recientemente en Pozuelo de Alarcón. Se trata de una vivienda unifamiliar con jardín, piscina y los últimos adelantos en climatización y domótica para facilitar la vida de sus dueños.

La estructura de la vivienda es metálica y el cerramiento ha sido realizado con paneles de prefabricado de hormigón blanco -hechos en la fábrica de la propia empresa- que le dan un aspecto moderno y vanguardista.

Asimismo, la empresa ha iniciado la construcción de 7 viviendas unifamiliares en la localidad de Villaviciosa de Odón. Un proyecto que se caracteriza por el nivel de acabados, los materiales utilizados y las instalaciones que llevará cada una de las viviendas.

Para ofrecer un servicio de valor añadido en este sector, la empresa cuenta con **TRABIS PREMIUM**, una división dedicada a la construcción y rehabilitación de edificaciones gran diseño. La división está integrada por profesionales altamente cualificados y con gran experiencia, dentro del sector premium, en construcción residencial, retail y oficinas. Algunos de sus trabajos se pueden ver en la web www.trabispremium.com

Junto con la edificación TRABIS también tiene una dilatada experiencia en la rehabilitación residencial y comercial.



Antil ha realizado recientemente una destacable intervención en una importante cadena nacional. El proyecto ha consistido en la compra y rehabilitación de todas las instalaciones, como electricidad, climatización y comunicaciones.

El uso de luces, los espacios abiertos y los materiales de alta calidad han dado la mano de obra de los profesionales de TRABIS ha dado como resultado unos halls más espectaculares.



Entrevista RUBÉN BLANCO SOCIO FUNDADOR DE ARTEK SOLUCIONES INFORMÁTICAS

“Las aplicaciones deben ser amigables y sencillas a la vez que potentes”

La empresa canaria Artek ha sido la responsable de llevar a cabo el desarrollo del innovador software de gestión inmobiliaria ‘Artekasa’. Un desarrollo informático que nace para hacer más sencillo el día a día de la gestión del negocio inmobiliario. Basado en tecnología de nube, destaca por su flexibilidad y su adaptación a dispositivos móviles, sin olvidarnos de que no requiere instalación.

¿Qué le motivó a crear Artek? ¿Qué necesidades detectó en el mercado?

A finales de la década de los noventa vi en Internet la posibilidad de conectar empresas y clientes en tiempo real a un coste muy bajo. Las necesidades del mercado son siempre las mismas, competitividad y eficiencia, y la tecnología bien aplicada las mejora.



“Artekasa’ es un software basado en tecnología de nube, no requiere instalación y se puede acceder a él desde cualquier dispositivo”

Háblenos del software ‘Artekasa’. ¿Qué ventajas ofrece a sus clientes?

‘Artekasa’ hace más fácil la gestión del negocio inmobiliario, automatizando tareas en un entorno integrado y altamente personalizable. Incorporamos funciones que nuestros clientes nos solicitan. Sin ser un software dedicado (que resultaría muy costoso) cubrimos necesidades específicas de cada cliente.

¿En qué se diferencia ‘Artekasa’ de otros desarrollos?

‘Artekasa’ está basado en tecnología de nube, no requiere instalación y se puede acceder a él desde cualquier dispositivo. Es un sistema flexible, con decenas de parámetros de configuración. Todos los planes de precios incluyen páginas web personalizables y optimizadas para SEO con buscador con buscador de propiedades, blogs y contenidos, además de un



apartado para la gestión de clientes, propiedades, agenda, avisos, cruces de órdenes de clientes y propiedades, documentos, agendas, proveedores, MLS, fotografías de 360°, videos, publicación automática en portales inmobiliarios y redes sociales, cartelería, presentaciones para escaparates, informes, etc.

Además, he de decir que tratamos a nuestros clientes como personas. Somos conscientes de la dependencia que implica un sistema informático y

de la frustración que supone no recibir respuesta adecuada a un problema o necesidad. Nos esforzamos por ofrecer un servicio de atención al cliente centrado en atenderle y en dar respuesta a sus necesidades, y no en marearle y desespararle.

Como especialistas en el desarrollo de aplicaciones web, ¿en qué otras novedades están trabajando?

Estamos sometidos a un proceso de evolución constante. Uno de los

mayores retos a los que se enfrenta la industria del software es conseguir que las aplicaciones sean amigables y sencillas a la vez que potentes, lo cual, a veces, no es fácil. Actualmente estamos trabajando en un sistema de ayuda que permitirá a los usuarios conocer el funcionamiento y aprovechar la potencia de ‘Artekasa’ con muy poco esfuerzo.

Mirando hacia el futuro, ¿qué es lo próximo que viene en este ámbito?

El entorno de los móviles irá ganando cada vez más terreno y las aplicaciones deberán adaptarse a esta evolución: nuevos dispositivos, cada vez más potentes y capaces; nuevas formas de comunicarse con las aplicaciones; comunicaciones más directas con los clientes, eficientes y precisas, que se enriquecerán con formatos de presentación como realidad virtual, aumentada y 3D, transformando el concepto de visita a una propiedad. El futuro está cargado de promesas.

OpenMLS

El mercado inmobiliario puede evolucionar hacia un modelo de colaboración más eficiente. En este sentido, estamos trabajando en el germen de una base de datos distribuida, OpenMLS. El mayor activo de una inmobiliaria es la información de su cartera de inmuebles y, hoy en día, se da la paradoja de que las inmobiliarias pagan a terceros por facilitarles esa información...

www.artekasa.es

SIMA 2016 arranca con más de 200 expositores y un 30% más de superficie de exposición

El Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA), que se celebrará en el pabellón 7 de Feria de Madrid del 5 al 8 de mayo, comienza con los mejores indicadores de las últimas ediciones, una señal inequívoca de que la recuperación de la actividad en el sector y la vuelta de la demanda residencial apuntadas en las dos ediciones anteriores no eran coyunturales.

“Siempre hemos mantenido que la feria es un fiel reflejo de la realidad del sector”, comenta Antonio González de Noaín, presidente de Planner Exhibitions, empresa organizadora de las ferias SIMA. En su opinión, “resulta evidente que la recuperación, que desde finales de 2014 vienen señalando todos los indicadores, también ha repercutido de manera muy positiva en la feria. En los dos últimos años, SIMA ha experimentado un crecimiento muy significativo, tanto en términos cuantitativos, con incrementos en superficie contratada, número de expositores y oferta residencial, como cualitativos, con un mayor peso de la participación internacional y de los contenidos profesionales”.

Esta recuperación también se ha trasladado a la feria, que en 2016 suma los mayores incrementos de las últimas ediciones. Así, el número de expositores supera los 200, lo que supone un 25% más que en 2015.

También la superficie comercializada registra una importante subida cercana al 30%. Lo mismo ocurre con el registro de visitantes a la feria en la web: el público general aumenta un 5%, mientras los profesionales lo hacen un 10%.

Una oferta renovada

La recuperación de la actividad en el sector también está renovando la oferta residencial de la feria. De hecho, poco más del 40% de las promociones que se comercializarán en SIMA son “llave en mano”. Un porcentaje muy superior al que tuvieron en los años del boom, cuando la oferta mayoritaria era “sobre plano”.

Como viene siendo habitual, Madrid capital y su Comunidad acaparan el mayor porcentaje de viviendas que se comercializarán: la mitad de las ofertadas, si bien, y de cumplirse la tendencia de ediciones anteriores, este porcentaje ha ido al alza según se acercaba el día de la inauguración, a medida que los expositores

completan la información sobre los productos que presentarán en sus stands.

Además, con un 22% de la oferta residencial de la feria, es la única provincia española capaz de disputarle, aunque sin ninguna posibilidad de conseguirlo, el primer puesto a Madrid. El resto de las candidatas queda muy lejos: son los casos de Murcia (8%), Málaga (7%) y Castellón (5%). En lo que a su uso se refiere, el 68% de las promociones que se comercializarán en SIMA son para primera vivienda (y de éstas, el 83% son de precio libre y el 17% con algún tipo de protección), mientras el resto, un 32%, lo son como residencia vacacional.

En lo que respecta a la primera vivienda, la tipología más frecuente responde a las siguientes características: piso en altura, con una superficie media de 98,2 m² construidos, de tres habitaciones y con un precio a partir de los 65.000 euros en la Comunidad de Madrid. En la mayoría

de los casos, se trata de viviendas de promoción libre (69%), si bien es cierto que los regímenes tanto de comunidad de propietarios como de cooperativistas cada vez tienen una presencia más importante, del 16% y del 15%, respectivamente, en esta edición de SIMA. En el caso de la vivienda vacacional, la tipología más frecuente corresponde también a un piso en altura, con una superficie media de 98,2 m² construidos y 2 habitaciones.

SIMAPro, solo para profesionales

La principal novedad de la edición de este año del Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA) es su área temática SIMAPro, un espacio exclusivamente dedicado a empresas y profesionales, que se celebrará los días 5 y 6 de mayo también en el pabellón 7 de Feria de Madrid. Al cierre de este comunicado, un total de 50 entidades habían confirmado su participación en la nueva área de la feria.

SIMAPro responde una necesidad cada vez más acuciante del sector”, opina Eloy Bohúa, director general de las ferias SIMA. “La recuperación de la actividad inmobiliaria precisa también nuevos espacios de encuentro y colaboración para que

empresas y profesionales compartan experiencias, conocimientos y oportunidades de negocio como resultado de los profundos cambios sucedidos en este mercado en los últimos años”, concluye Bohúa.

Éste es precisamente el objetivo principal de SIMAPro, un área diferenciada y de acceso exclusivo para profesionales en el que las empresas participantes podrán organizar reuniones de trabajo y en el que se desarrollarán sesiones de networking sobre algunos de los temas más relevantes de la agenda del sector.

SIMAPro será una plataforma perfecta para todas aquellas empresas que deseen expandir su cartera comercial y explorar nuevos negocios a través del contacto con otras empresas y participantes nacionales e internacionales que anualmente acuden a SIMA. En este sentido, el nuevo espacio temático de la feria es una iniciativa especialmente diseñada y dirigida a promotores de proyectos residenciales y no residenciales, propietarios de suelo, inversores, consultoras inmobiliarias, constructoras, empresas de tasación, project management y property management o ingenierías, entre otros.

Fuente: SIMA