

PROMOTORS

Promoció, Construcció i Immobiliària

Núm. 56 - abril/maig de 2005

Entrevista a Salvador Milà,
conseller de Medi Ambient i Habitatge

El Plan de Vivienda 2005-2008, a debate

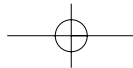
Les residències principals
guanyen pes al litoral català

A més: promoció, municipis,
entrevistes, economia,...

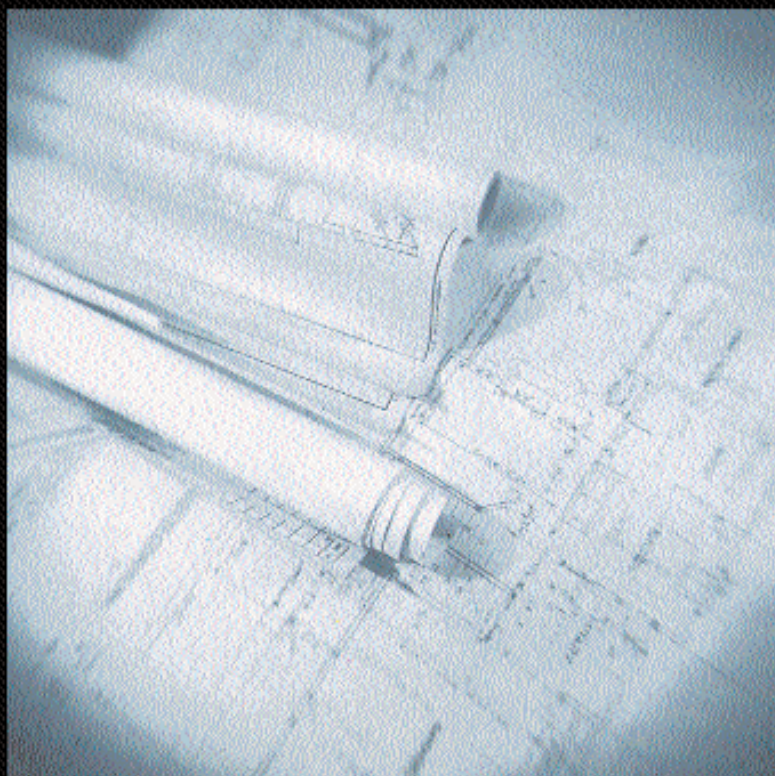


APPCE

Publicació de l'Agrupació Provincial
de Promotors d'Edificis de Tarragona

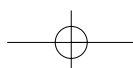


El permís: l'Ajuntament.
El visat: el Col·legi d'Arquitectes.
El finançament: Caixa Tarragona.



Caixa Tarragona

**Una solució a mida
per a cada
projecte immobiliari.**



Un mercado eléctrico poco competitivo

Además de los problemas que la dependencia energética de España puede comportar en el futuro, los promotores catalanes nos enfrentamos ya con otras problemáticas vinculadas al mercado eléctrico. Y es que la contratación del suministro eléctrico se ha convertido en uno de los principales escollos que obstaculizan el desarrollo de nuestras promociones inmobiliarias. El pasado mes de febrero, el Tribunal Superior de Justicia de Catalunya anuló el Decreto 329/2001, de 4 de diciembre, con el que la Generalitat aprobaba el Reglamento del Suministro Eléctrico y que, entre otras medidas, obligaba a Fecsa Endesa a hacerse cargo de los gastos que generaban las solicitudes de acometidas eléctricas en suelo urbano. La compañía recurrió este decreto y los tribunales lo han anulado, sin entrar en el fondo y por un simple defecto de forma.

Fecsa Endesa, que se acoge ahora a la más proteccionista normativa estatal, ha aprovechado este cambio de coyuntura para realizar algunas prácticas que a los promotores nos parecen poco éticas. Así, se han detectado muchos casos en los que se han retrasado los presupuestos y los importes se están revisando ahora, cuando al aplicar el decreto estatal el resultado es más favorable para los intereses de la compañía. El hecho de aplicar esta normativa a solicitudes que se realizaron antes de que se hiciera pública la sentencia no sólo es poco ético sino que está provocando importantes retrasos en las obras, además de generar perjuicios económicos e incertidumbre entre los empresarios del sector.

En estos momentos, para poder obtener suministro eléctrico, los promotores debemos ceder locales y hacernos cargo de las nuevas infraestructuras y de las redes externas necesarias. En cuanto a los retrasos en los procesos de contratación del mencionado suministro, cabe decir que son frecuentes los casos de edificios que están acabados y siguen trabajando con una conexión provisional. La incapacidad y deficiencias de las infraestructuras de la compañía nos impiden contratar el suministro final para realizar la entrega de las viviendas al usuario, con retrasos que a veces superan los doce meses.

La situación se agrava si tenemos en cuenta el monopolio que Fecsa Endesa ostenta en Catalunya. Actualmente, los usuarios pueden elegir con qué empresa contratan la electricidad pero el promotor sigue limitado a la oferta de esta compañía. Esta situación, que no se da en otras comunidades autónomas, anula la posibilidad de negociar precios. En la mayoría de los casos, el promotor, obligado a acogerse al timing de la obra y a entregar las viviendas en la fecha pactada en el contrato, debe claudicar en lo que se refiere a tarifas y asumir los incrementos de costes que se suceden en esta partida.

Ante este panorama, las diferentes asociaciones de promotores catalanas están trabajando conjuntamente, con las Administraciones competentes y con la propia compañía. Lo cierto es que, por el momento, los resultados no son muy alentadores. Por eso, el colectivo está dispuesto a denunciar todas estas prácticas abusivas para tratar de acabar con esta situación, más propia de un país subdesarrollado que de una economía de mercado abierta a la libre competencia.

Manel Niñerola
Presidente de la APPCE



e
d
i
t
o
r
i
a
l

PROMOCIÓ

El negocio de las grandes inmobiliarias creció un 20% en 2004..	5
Els promotors exigeixen més sòl per a habitatge protegit	6
“Catalunya necessita 20.000 habitatges assequibles cada any”, Salvador Milà, conseller de Medi Ambient i Habitatge	8
La Generalitat posa en marxa el Programa de Sòl 2005-2008	12
El Plan de Vivienda 2005-2008, a debate	14
Les residències principals guanyen pes al litoral català	16
La rehabilitación de inmuebles creció un 27% en 2004	18
La calle Serrano, la más cara de España	22

MUNICIPIS

“Hem augmentat fins al 50% la reserva de sòl prevista per la Llei d'Urbanisme” Joan Sabaté, alcalde de Tortosa	20
--	----

TELECOMUNICACIONS

Novedades en el área de las telecomunicaciones	24
--	----

ECOCONSTRUCCIÓ

El sistema LEED impulsa la construcción de edificios verdes	27
La Generalitat regula la ecoeficiencia en la construcción	28

CONSTRUCCIÓ

La edificación residencial crecerá este año un 3%	32
Los costes de la edificación se moderarán este año	34

Número 56
Abril-Maig 2005

PROMOTORS

Edita
APPCE

Directora
Ana Belén Rubio

Consell de Redacció
Manel Niñerola
Joan Mercadé
Manuel Poyato
Ana Belén Rubio

Fotografia
APPCE

Redacció i administració
APPCE
Estanislau Figueres,
17 baixos
43002 TARRAGONA
Tel. 977 22 78 59
Fax. 977 24 31 88

Publicitat
Selamina Business Group
Tel. 630 96 53 26
e-mail:
publiselamina@yahoo.es

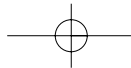
Disseny i impressió
Dayprint
Tel. 977 755 696

PROMOTORS
Revista bimestral de l'Agrupació
Provincial de Promotors
d'Edificis de Tarragona

Aquesta publicació no es solidaritza ni es fa responsable de les opinions del seus col·laboradors i/o treballs realitzats. S'autoritza la reproducció dels treballs publicats a PROMOTORS, citant clarament la seva procedència.

D.L. T-335-95
Foto portada:
Xavi Jurio





Tras los buenos resultados obtenidos en los últimos años, el sector inmobiliario afronta un escenario de gradual ralentización, con una pérdida de dinamismo del área residencial como foco de negocio. Así, tras crecer en 2004 alrededor de un 6%, el número de viviendas iniciadas podría descender en 2005 entre un 2% y un 4%, según un estudio de DBK. En este marco, las principales empresas continuarán fortaleciendo en los próximos años sus estrategias de concentración, internacionalización y diversificación. Y es que el objetivo de las compañías es obtener un tamaño mínimo que les permita dirigir su atención hacia mercados con un mayor recorrido a medio plazo.

Evolución de la actividad

En los últimos ejercicios, la cifra de negocio de las promotoras inmobiliarias ha mantenido una tendencia marcadamente alcista, como consecuencia del buen comportamiento experimentado por la mayor parte de sus líneas de negocio, en particular en el área residencial. Así, en 2003 los ingresos agregados de las treinta principales empresas aumentaron un 20,2%, hasta situarse en unos 7.900 millones de euros, cifra que se elevó por encima de 9.400 millones en 2004, es decir, alrededor de un 20% más.

En 2003 fueron las empresas de mayor tamaño las que mejor aprovecharon el tirón de la demanda, de modo que mientras las treinta primeras empresas incrementaron su volumen de negocio conjunto en un 20,2%, las veinte primeras lo hicieron en un 22,8% y las diez

El negocio de las grandes inmobiliarias creció un 20% en 2004

La facturación conjunta de las treinta primeras sociedades inmobiliarias superó los 9.400 millones de euros en 2004, según un estudio de DBK, que también apunta que este año, pese a las previsiones de moderación, las expectativas siguen siendo positivas.

primeras en un 25,9%. El fuerte crecimiento del negocio en el área residencial se explica por el incremento de los precios y el buen comportamiento de la demanda, tanto en primera como en segunda vivienda. En esta línea cabe destacar la toma de posiciones de los operadores líderes en las principales zonas costeras, con promociones en muchos casos vinculadas a campos de golf.

Previsiones de moderación

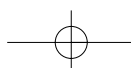
Según el informe de DBK, a corto y medio plazo se prevé una moderación de la actividad

de promoción de viviendas, tras haber registrado en los últimos años un notable dinamismo. En este sentido, cabe destacar la menor influencia de algunos de los principales factores que han impulsado su demanda y su precio durante este último ciclo. Aún así las expectativas son todavía positivas, especialmente en determinados nichos de mercado, como son la promoción de inmuebles en la costa y de viviendas vinculadas a campos de golf, en un marco en el que cada vez es mayor el número de ciudadanos europeos en edad de jubilación que optan por instalarse en España.

El alquiler de oficinas

A pesar de la reducción de los precios del alquiler de oficinas en las principales ciudades, en paralelo al menor ritmo de absorción neta del parque disponible, en 2003 la cifra de negocio de este mercado aumentó un 10,6%, hasta alcanzar los 2.450 millones de euros, cifra que representó un incremento medio anual de más del 15% al considerar el período 2001-2003.

De cara a 2005 se prevé una estabilización del precio de los alquileres de oficinas en las principales ciudades españolas, previéndose un moderado repunte de los mismos a partir de 2006. El volumen de negocio generado por esta actividad registrará tasas de crecimiento moderadas, del orden del 2% en 2004 y del 3% en 2005, para repuntar ligeramente en 2006.



Els promotors exigeixen més sòl per a habitatge protegit

La IX Jornada Tècnica sobre l'Habitatge va reunir a Tarragona a representants de la Generalitat, promotors i altres agents vinculats al sector immobiliari. Durant l'acte, que anualment organitza l'APPCE, es van analitzar les mesures que recull el nou Pla Català de l'Habitatge en matèria d'habitatge social. Una de les principals novetats d'aquest Pla és la definició del que el conseller de Medi Ambient i Habitatge, Salvador Milà, va definir com a "un producte estrella": la figura de l'habitatge a preu concertat. Aquest tipus d'habitatge serà més car que l'habitatge protegit però sobre un 30% més barat que l'habitatge lliure i estarà destinat a les capes mitges de la població, és a dir, "aquelles persones o famílies la renda disponible de les quals és fins a sis vegades i mitja el salari mínim però que, tot i així, no poden accedir a l'habitatge lliure".

Altra de les novetats és l'ampliació del període de vigència de la qualificació dels habitatges protegits que, a partir d'ara, es fixarà en 90 anys. Aquesta mesura, que obligarà als propietaris a vendre al preu que fixi l'administració (el preu inicial més la diferència que resulti de la seva actualització), té com a objectiu evitar l'especulació en aquest segment de mercat.

La directora general del departament de Medi Ambient i Habitatge, Carme Trilla, va explicar que aquest preu de venda s'actualitzarà cada any i, com a mínim, es revaloritzarà com l'IPC. "No hi

La IX Jornada sobre l'Habitatge reuneix prop de 200 empresaris i agents vinculats al sector

Les novetats del nou Pla Català de l'Habitatge van ser l'eix d'una jornada en la que els promotors van insistir en la urgència de crear més sòl a preu assequible.



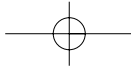
A la taula rodona, van participar representants del col·lectiu de promotors i de

ha cap certesa que els preus dels habitatges lliures pugin per sobre d'aquest índex, passat l'actual boom", va afegir. També va avançar que "estem buscant una fórmula perquè el preu de venda també reculli les inversions fetes en millores i evitar així el no manteniment".

El Registre de Sol·licitants

Amb el nou Pla, el promotor no podrà vendre de forma directa els habitatges protegits, sinó que ho haurà de fer a través del Registre de Sol·licitants d'Habitatge Protegit que

confeccionarà la pròpia Administració. Els promotors van posar de manifest el seu temor a que la mesura pugui alentir la comercialització dels edificis, però Trilla es va comprometre a fixar un termini màxim de dos mesos. També va explicar que, en els casos d'habitatges fets sobre sòls lliures, no s'haurà de passar pel Registre. Les cooperatives també tindran un tractament especial en aquest sentit, ja que "hem de respectar la prioritat dels socis que ja tenen". Els empresaris també van posar



Durant la seva intervenció, la directora general de Medi Ambient i Habitatge, Carme Trilla, va reconèixer que el preu del mòdul és insuficient.



de manifest la seva preocupació per la quota solidària, que estableix que, en totes les promocions d'habitatge lliure, ha d'haver un percentatge d'habitatge social. I és que, segons Manel Niñerola, president de l'entitat, "lluny de moderar el preu de l'habitatge, aquesta mesura pot representar una pressió afegida perquè l'habitatge lliure ha d'assumir la diferència de costos".

El preu del mòdul

Els promotors també van demanar a l'Administració la revisió del preu del mòdul perquè consideren que segueix sent insuficient i s'allunya molt de la realitat del mercat. De fet, el secretari de Fecapce, Josep Donés, va apuntar que l'èxit o fracàs del Pla d'Habitatge dependrà d'aquest increment.

El preu del mòdul i la falta de sòl adequat són els motius que, segons els empresaris, els han obligat a abandonar l'activitat en aquest mercat que, en l'actualitat, està bàsicament en mans de sindicats i cooperatives, entitats que històricament no representaven més del 10% en el desenvolupament d'aquestes promocions.

Niñerola assegurava que "amb els actuals preus dels mòduls, només és viable la construcció d'aquest tipus d'habitatge si la repercussió del preu del sòl no supera el 15% en el preu final. I aquest percentatge s'allunya molt de la realitat perquè, en aquests moments, el cost del

solar en el preu final de l'habitatge supera la resta de costos que es generen en el desenvolupament d'una promoció i, en el cas de Tarragona, representa fins al 50% del preu total". La directora general es va comprometre a negociar amb el Govern central la pujada del preu del mòdul, tot i que va insistir en què "el preu de l'habitatge protegit té un sostre perquè va adreçat a uns col·lectius de població determinats. Per tant, si el preu lliure continués pujant a ritmes del 18-20%, això no es podria reflectir en el mercat d'habitatge protegit".

Pel que fa a la problemàtica del sòl, va reconèixer que la falta de solars està pressionant els preus a l'alça: "des de fa uns sis anys aproximadament, el preu del mòdul no permet suportar la repercussió del preu del sòl lliure. La conseqüència d'això

ha estat que el sòl per a habitatge protegit està en aquest moment molt lluny de Barcelona i, per tant, no es fa habitatge protegit justament on és més necessari". El conseller de Medi Ambient i Habitatge, Salvador Milà, va explicar que l'Institut Català del Sòl (Incasòl) està treballant en un programa que permetrà crear grans reserves de sòl al costat dels principals nuclis urbans. Trilla també va apuntar que "s'establiran ajuts per a la compra de sòl".

L'escassa oferta d'habitatge social

Per tant, els promotors estan a l'espera de que aquest sòl surti al mercat perquè assegurin que, mentre no hi hagi solars a preus assequibles, serà impossible per a la iniciativa privada promoure habitatge protegit. En 2004, aquest tipus d'habitatge només va representar a Tarragona un 3,3%, segons les dades del Servei Territorial del Departament d'Habitatge.

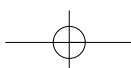
Ana Belén Rubio

Durant la cloenda de la IX Jornada Tècnica sobre l'Habitatge, el conseller de Medi Ambient i Habitatge, Salvador Milà, va recordar que fins l'any 1997 es feien a Catalunya uns 45.000 habitatges anuals i, l'any passat, es van iniciar 96.000, la qual cosa demostra que "encara estem en període expansiu".

Milà va apuntar que, segons un informe recent, la demanda d'habitatge a Espanya és d'uns 400.000 habitatges anuals, 230.000 per atendre les necessitats socials, 100.000 per a segona residència i habitatges que queden buits i 75.000 per a estrangers. "Tenint en compte que en 2004, es van edificar a Espanya 770.000 pisos, cal pensar que la diferència és compra per a inversió".



El conseller de Medi Ambient i Habitatge, Salvador Milà, (al centre), va cloure l'acte.



Recentment, vostè es va referir a l'estudi que apunta que la producció d'habitatge actualment (770.000 habitatges al 2004) és molt superior a la demanda real (uns 400.000 anuals). Significa això que la compra com a inversió està sent determinant en aquest cicle i, en tot cas, creu que s'allargarà molt més aquesta etapa expansiva?

Una de les particularitats de l'actual cicle immobiliari és la seva llarga durada, ja que va començar a mitjans dels anys 90. Actualment a Catalunya es produeixen més de 90.000 habitatges anuals entre primera i segona residència. Bona part d'aquesta demanda, especialment en zones "prime" i en segona residència de costa i muntanya té un objectiu més proper a la inversió que al consum. Dins de la inversió destaca la forta presència d'inversió estrangera i, en tot cas, al mercat apareix la compra d'habitatge com una inversió més rendible i segura que la resta, això contamina clarament les possibilitats d'accedir a un primer habitatge per part de qui ho necessita. La meua impressió és que, en efecte, continuarà existint una demanda d'habitatges per a inversió. L'important però és que també aparegui una oferta d'habitatge protegit amb preus limitats per satisfer la demanda social insatisfeta.

Un 7% d'habitatge protegit

Quin percentatge dels habitatges que es construeixen a Catalunya en aquests moments són protegits?

El percentatge és baixíssim, proper al 7%, molt lluny dels objectius del que la Llei d'Urba-

“Catalunya necessita 20.000 habitatges assequibles cada any”

Salvador Milà, conseller de Medi Ambient i Habitatge

El conseller de Medi Ambient i Habitatge, Salvador Milà, es mostra convençut de que, amb la posada en marxa de noves legislacions i normatives d'habitatge, el Govern podrà complir amb el seu compromís d'augmentar l'oferta d'habitatge protegit.

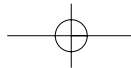


El conseller de Medi Ambient i Habitatge, Salvador Milà, opina que la pressió de la demanda per inversió afecta negativament les possibilitats d'accedir a un habitatge per aquells que busquen la seva primera residència.

nisme 10/2004 es proposa: que el 30% de la producció d'habitatge derivada dels nou planejaments sigui d'habitatge protegit. Catalunya necessita 20.000 habitatges assequibles cada any i necessita constituir un fort parc de lloguer. El 2004 la tendència ja s'ha invertit i s'ha incrementat un 25% la

construcció d'habitatges protegits, però sempre continuen sent molt pocs, és per això que el nou Pla pel dret a l'habitatge va en la direcció de facilitar la producció d'habitatge protegit de venda i lloguer.

Creu que el Govern podrà fer realitat el seu compromís de



crear 42.000 habitatges socials en aquesta legislatura?

Aquest és el nostre compromís i ja, durant el 2004, s'ha augmentat en un 26% la producció d'habitatge social i, el que és més important, en un 58% la producció d'habitatge de lloguer. Considerem que la posada en marxa de les noves legislacions i normatives d'habitatge i urbanístiques donaran un impuls molt important, i en aquest propòsit confiem a tenir la cooperació plena dels promotors de les comarques de Tarragona i Terres de l'Ebre

Tenen mesures previstes perquè el mercat de l'habitatge protegit torni a ser atractiu pels promotors privats?

El Pla pel dret a l'Habitatge decidit pel Govern Català al 2004 i el seu desplegament a través 454 i 455 de desembre de 2004 tenen entre els seus objectius que l'habitatge protegit sigui viable. Si combinem aquest pla amb la nova Llei d'Urbanisme, també de desembre de 2004, veiem que, per una banda, es generen reserves de sòl amb obligatorietat de destinar les figures d'habitatge a protecció oficial i la nova figura d'habitatge de preu concertat i, alhora, a través del pla, es garanteix la viabilitat de les promocions.

Quina és la resposta de la Generalitat als promotors que temen que el Registre de Sol·licitants pugui alentir les gestions de compra-venda?

El nou registre únic de sol·licitants està pendent de l'aprovació de la Llei d'habitatge durant l'any 2005. Naturalment hem d'assegurar que aquest registre no només no atura les

gestions de venda dels habitatges protegits, sinó que sobretot li dóna una enorme transparència per garantir que la producció d'habitatge protegit no caigui en mans de l'especulació i, alhora, facilita als demandants d'habitatge protegit un justificant de la seva situació que els permeti accedir a les diferents ofertes socials sense necessitat de més papers ni justificants.

També es tem que la quota solidària d'habitatges socials pugui pressionar el preu dels habitatges lliures.

En absolut, actualment l'habitatge no es ven al preu derivat de la suma del sòl, la producció i el benefici sinó que, a la inversa, és el preu del sòl el que té un caràcter residual que absorbeix les diferències de preu, és a dir el preu del sòl –com bé saben els promotors– deriva del preu final de l'habitatge al qual estan disposats a comprar els seus ocupants. En el moment en que nosaltres marquem un preu fix per una part de la producció, queda clar que les expectatives del preu del sòl s'adapten clarament per tal com tothom sap el preu màxim al que es podran vendre aquests habitatges. No compartim en absolut l'opinió que la producció d'habitatge social farà pujar el preu, que és sens dubte altíssim, de l'habitatge lliure.

Actualment, el preu del sòl es deriva del preu final de l'habitatge al qual estan disposats a comprar els seus ocupants

Programa de sòl

Actualment, treballen en un programa per crear sòl. Quant sòl residencial posaran al mercat i en quines zones?

Efectivament, una de les novetats de la política del Govern català és una actuació molt decidida de compra de sòl per generar nous barris ens zones d'exemple urbà de les ciutats mitjanes i petites repartides per tot el territori de Catalunya. Aquests barris han de tenir com a mínim un 50% d'habitatge protegit i concertat, han de combinar usos residencials i productius, han de tenir els equipaments necessaris i han d'estar ben connectats amb el seu entorn. Per tal de fer-ho l'Incasòl ha fet un programa amb una distribució per tot el territori.

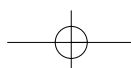
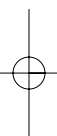
Quines són les previsions en el cas de la demarcació de Tarragona?

La idea és que, a les comarques de Tarragona i Terres de l'Ebre, pugui haver entre dotze i quinze actuacions que puguin sumar unes quantitats d'entre 10.000 i 15.000 habitatges, la meitat dels quals siguin protegits.

Quan es posarà aquest sòl en el mercat?

Aquesta és una proposta aprovada fa tot just dos mesos, a començaments de l'any 2005. Naturalment els ritmes d'adquisició, planejament i organització no són tan ràpids com les necessitats socials, però estem convençuts que durant aquest mandat, bona part d'aquest sòl estarà al mercat amb la participació, tant de l'Incasòl com dels promotors privats, públics i cooperatius.

▼
P
R
O
M
O
C
I
Ó



En aquests moments estan negociant el preu del mòdul amb el Govern estatal. Quin increment creu que es pot aconseguir?

El problema no és tant el del increment del mòdul sinó el de la capacitat, per una banda, de generar noves figures d'habitatge protegit i, per una altra, que la distribució de zones no sigui estricta i errònia com és actualment. Hem demanat al Govern Espanyol que deixi en mans de les comunitats autònomes la definició d'aquestes noves zones. Probablement el Govern Espanyol optarà per generar alguna figura similar al de l'habitatge concertat que hem generat a Catalunya i que donarà molta més flexibilitat de preus des del moment en que es generen sis zones diferents.

Vostè ha declarat que l'habitatge concertat serà el "producte estrella" del Pla. Per què ha decidit el seu Departament crear aquesta nova figura? Creu que serà més atractiu que l'habitatge protegit pels promotors?

Entre les virtuts de l'habitatge concertat hem de destacar dues, per una banda considerem que en determinades zones de Catalunya permetrà, gràcies als



Tot i que encara és molt baixa, la construcció d'habitatge protegit es va incrementar en 2004.

seus preus més alts que els de l'habitatge protegit i gràcies també al suport dels poders públics, que es recuperi l'esperit de preu taxat que va ser eliminat de la normativa estatal. Hem de destacar la novetat que el Govern català no s'ha conformat amb les novetats existents, l'habitatge de protecció oficial de règim general i de règim especial, sinó que ha generat una nova figura autònoma. El segon avantatge és que considerem que els mínims d'habitatge de protecció oficial i d'habitatge concertat determinats per la llei d'urbanisme configuraran juntament amb l'habitatge lliure uns barris i unes ciutats on serà impossible la creació tant de ghettos urbans, com de fortaleses, és a dir, ja no podem parlar de barris de classes socials modestes i de barris de classes socials altes sinó d'una mixtura que socialment és molt necessària per mantenir la cohesió social i evitar la deses-

tructuració.

Tenen previst signar amb la CECA una modalitat de finançament per a aquelles famílies que poden accedir a aquest tipus d'habitatge. Quines seran les característiques d'aquest finançament?

Les nostres converses amb algunes entitats financeres catalanes pretenen que es generi un nou tipus de crèdit per a l'habitatge concertat, aquest crèdit parteix de la idea d'un tipus fix, d'un període d'amortització llarg i d'una quota creixent. Tot això su mat a uns majors percentatges de finançament sobre el preu permetran que molts joves puguin adquirir l'habitatge concertat.

Ana Belén Rubio

Imagen PostScript
Promotors Vilatel 2005

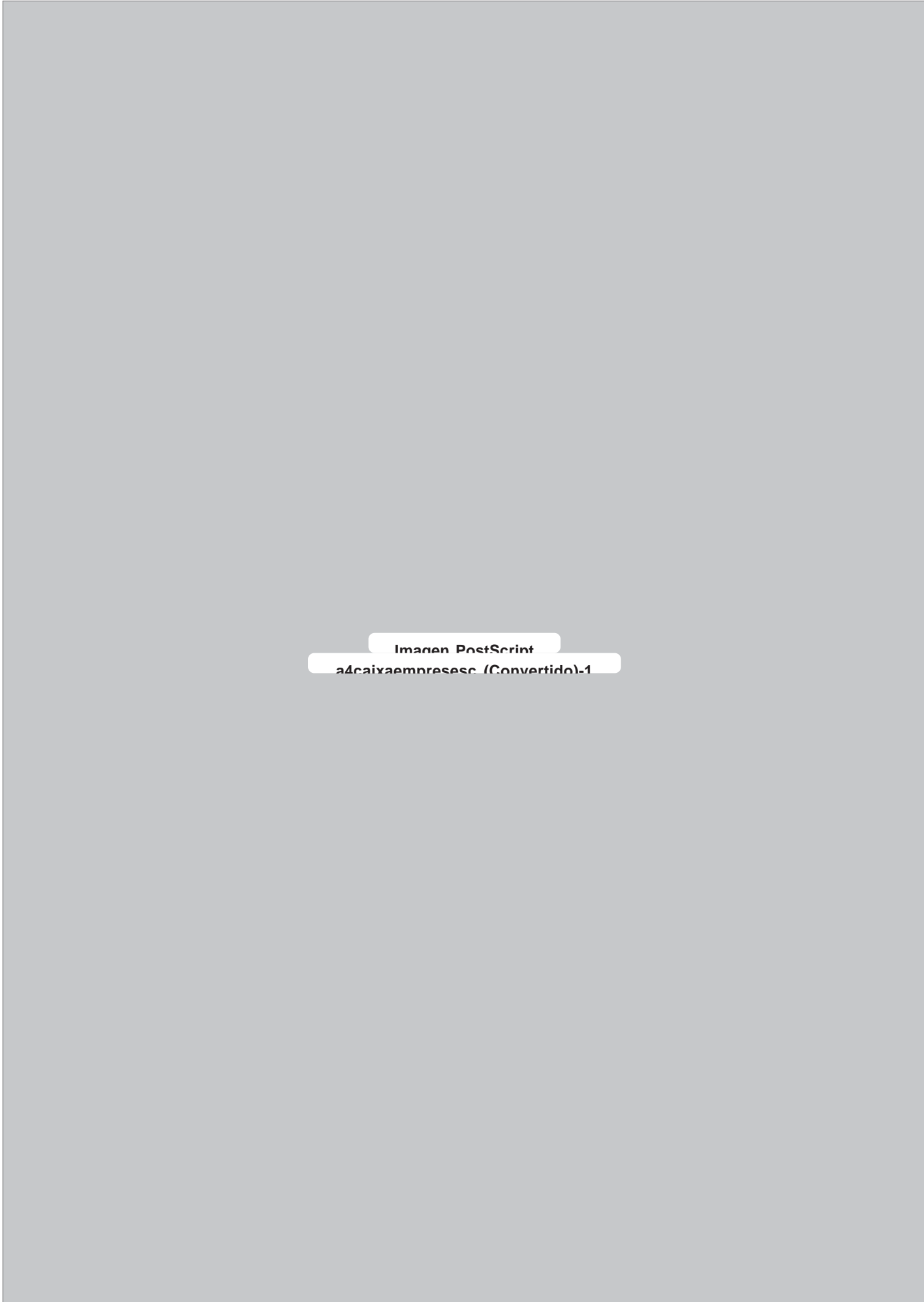
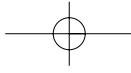
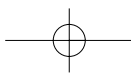
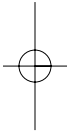
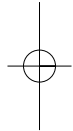


Imagem PostScript
a4caixaempresac (Convertido)-1



▼
P
R
O
M
O
C
I
Ó

La Generalitat posa en marxa el Programa de Sòl 2005-2008

El Govern de la Generalitat ha presentat el Pla d'activació de sòl residencial i industrial que té com a principal objectiu l'impuls i la promoció d'habitatge de protecció pública, tant en la modalitat especial, com en la ordinària i la concertada. En aquest sentit, les 1.525 hectàrees de sòl residencial previstes permetran la creació de 76.500 nous habitatges, un 50% dels quals seran de protecció oficial.

El Govern també considera prioritari cobrir la demanda de sòl industrial per potenciar la competitivitat del país i contribuir al seu equilibri territorial. La incorporació de 1.480 noves hectàrees de sòl industrial a Catalunya es durà a terme desenvolupant sòl industrial ja existent, reforçant la concentració d'activitat econòmica i evitant la dispersió de sectors de petit tamany que, en conjunt, provoquen una gran despesa de sòl lliure i plantegen més problemes d'accessibilitat sostenible.

Inversió

El volum d'inversió requerida per dur a terme el desenvolupament del Programa de Sòl 2005-2008

El Programa de Sòl 2005-2008, que contempla una inversió de 2.600 milions d'euros, activarà 1.525 hectàrees de sòl residencial i 1.480 de sòl industrial.



El Programa destinarà 1.660 milions d'euros a la creació de sòl residencial.

és d'un total de 2.600 milions d'euros. D'aquest total, es destinaran 1.660 milions a sòl residencial i 940 a sòl industrial. L'Institut Català del Sòl assumirà més d'un 75% d'aquesta inversió, que serà completada amb la participació d'agents privats.

El Pla es complementa amb la tasca normal que ja està duent a terme l'Institut Català del Sòl i que es coneix com actuacions d'equilibri territorial. Aquestes actuacions abastiran fins el 2008, un total de 588 hectàrees de sòl, residencial i 2.040 de sòl industrial i es troben en diferents etapes d'execució.

Actuacions Incasòl

Redacció



Anna
Banderes d'artesia

"La bandera és la publicitat viva"



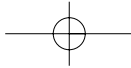
Banderes i Pancartes a Mida

- PROMOCIONS
- CONSTRUCCIONS
- MUNICIPALS
- INSTITUCIONALS
- LOGOS

Sense cost de pantalles ni fotolits
des de 1 sol exemplar

C/ Pons d'Icart, 33 - 43004 Tarragona - Tel. 977 22 57 60 - mòbil 656 66 99 79 - e-mail: annabanderes@ yahoo.es





Les actuacions en matèria de sòl residencial activaran 240 hectàrees al Camp de Tarragona i 35 hectàrees a les Terres de l'Ebre i preveuen 76.500 i 2.000 habitatges, respectivament.

▼
P
R
O
M
O
C
I
Ó

El Govern pretén crear més sòl per a habitatge social

Sòl residencial

El Govern de la Generalitat, mitjançant l'Institut Català del Sòl, desenvoluparà les previsions en sòl residencial del Programa de Sòl 2005-2008 mitjançant 35 actuacions estratègiques que tenen com a principals objectius generar sòl per a habitatge social en el marc d'un urbanisme sostenible i desenvolupar eixamples de mitja i alta densitat que garanteixin la continuïtat de les trames urbanes amb més creixement del país. Així mateix, es preveu aconseguir una mixtura d'usos que potencii l'activitat econòmica i social. La Generalitat també ha apuntat que les noves zones urbanes gaudiran d'alta accessibilitat a les xarxes de transport públic existent o bé en projecte. Segons el Govern, en totes les actuacions s'ha parat especial esment en l'avaluació ambiental del territori on s'emplacen els nous sectors i a la sostenibilitat de l'obra i de l'edificació.

Les actuacions estratègiques de sòl residencial preveuen un total de 1.525 ha per Catalunya, amb un total de 76.500 habitatges previstos. Pel que fa al Camp de Tarragona es contemplen 240 hectàrees i 13.600 habitatges. A les Terres de l'Ebre, s'activaran 35 hectàrees i es preveuen 2.000 habitatges.

El 50% de tots aquests habitatges serien protegits.

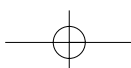
Sòl Industrial

L'Acord estratègic per a la internacionalització, la qualitat de l'ocupació i la competitivitat de l'economia, signat pel govern i els agents socials el passat mes de febrer es compromet a aconseguir "la provisió de sòl industrial a preus assequibles i amb una distribució territorial equilibrada, com una de les claus de la competitivitat econòmica de Catalunya".

Per això, les parts signants van acordar que es dugui a terme una política industrial amb aquests objectius:

- Qualificar prou sòl urbanitzable com per abastar la demanda.
- Moderar els preus mitjançant la intervenció de l'Incasòl.
- Desenvolupar sòl en aquelles àrees del territori en què el mercat té dificultats per fer-ho.
- Optimitzar l'ocupació i usos de sòl industrial.
- Generar sòl industrial ben connectat a les xarxes de Transport Públic.
- Ubicar els equipaments tenint en compte la seva relació amb els nuclis urbans.
- Atenció al medi natural on s'emplacin els nous sectors així com als condicionants que fan que l'obra d'urbanització i edificació sigui sostenible.
- Realitzar actuacions estratègiques de sòl industrial.

Les actuacions estratègiques de sòl industrial preveuen un total de 1.480 hectàrees per Catalunya. Pel que fa al camp de Tarragona es contemplen 275 hectàrees i, a les Terres de l'Ebre, s'activaran 120 hectàrees.



El Plan de Vivienda 2005-2008, a debate

Algunos de los principales representantes de las distintas asociaciones de promotores de España tuvieron la ocasión de exponer las inquietudes que genera el futuro Plan de Vivienda 2005-2008 en el sector. Fue durante la pasada edición de Construmat, en un acto en el que también participó el director general de Vivienda, Rafael Pacheco, quien volvió a explicar los principales objetivos del Plan Vivienda 2005-2008: aumentar la oferta de vivienda protegida e impulsar el alquiler. Pacheco apuntó que el Ministerio de Vivienda "ha ofrecido el pacto de suelo a las comunidades autónomas y a los municipios con la finalidad de sacar al mercado el suelo disponible". Además, expresó el compromiso del Gobierno para llevar a cabo una reforma de la Ley del Suelo.

El director de Vivienda también destacó que, con el próximo Plan de Vivienda, cuyo borrador aún no se ha hecho público, el Gobierno pretende aumentar el porcentaje de vivienda protegida del actual 10% a un 30%, es decir unas 180.000 viviendas. Si bien, esta cifra tampoco permitiría satisfacer a toda la demanda potencial de vivienda protegida que, según las valoraciones de Asprima, es de 248.000 hogares.

El período de calificación

En cuanto a las novedades en los períodos de calificación, Pacheco insistió en la necesidad de alargarlos para evitar la especulación en el mercado de vivienda protegida y recordó que este tipo de vivienda "no es un bien de inversión". Sin embargo, los promotores consideran que esta medida

El debate sobre el nuevo Plan de Vivienda 2005-2008, que se celebró en el marco de la pasada edición de Construmat, reunió al director general de Vivienda, Rafael Pacheco, con los representantes del sector promotor constructor.



El acto se celebró en el marco del salón Construmat.

será muy poco ventajosa para el comprador.

El presidente de Asprima, Rafael Santamaría, propuso "un período de 10 años, para evitar que se creen ghettos y favorecer la rotación de estas viviendas en el mercado".

En el encuentro también quedó claro que uno de los principales obstáculos para la construcción de vivienda protegida sigue siendo el suelo, que ya representa más del 50% del precio final de la vivienda en muchas ciudades.

El secretario general de Asprima, José Manuel Galindo, apuntó la falta de elasticidad como otro de los escollos que dificultan la solución al problema de la vivienda. "No existe elasticidad para que oferta y demanda puedan ajustarse. Por tanto, es complicado responder de forma rápida a la presión de la

demanda". Además, Galindo destacó el creciente distanciamiento entre los mercados de vivienda libre y protegida y puso como ejemplo el caso de Madrid, donde "la vivienda libre ya triplica el precio de la protegida".

En los últimos años, la vivienda libre ha subido a un ritmo del 15%-17% anual y la protegida lo ha hecho alrededor del 2%-3%, según Santamaría.

Los promotores insistieron en que la iniciativa privada está interesada en trabajar en el mercado de la vivienda protegida e hicieron algunas sugerencias al Gobierno. Entre otras, la subida del precio del módulo y la adecuación del precio de la vivienda a la capacidad de esfuerzo del comprador.

A.B.R.



La Agrupación de Promotores de España está a la espera de que, en breve, el Ministerio de Vivienda presente el borrador del nuevo Plan de Vivienda 2005-2008. Una vez se conozca el contenido, que en esta ocasión recogerá algunas de las aspiraciones que los promotores han expuesto a través de la Comisión de Vivienda, se coordinarán con las diferentes agrupaciones provinciales las alegaciones al texto. Promotors recoge algunas de las principales propuestas que Gobierno y APCE defienden en materia de vivienda protegida.



El director general de Vivienda, Rafael Pacheco (dcha.), y el presidente de APCE, Guillermo Chicote.

Las propuestas del Ministerio de Vivienda

- Actualización del precio máximo de los módulos en las ciudades con mayores tensiones inmobiliarias.
 - Tipo A. Madrid y Barcelona. Del 40% al 55%.
 - Tipo B. Tarragona, entre otras. Del 20% al 30%.
 - Tipo C. Avilés, entre otras. Del 10% al 15%.
- Aumento del plazo de la calificación de la vivienda protegida hasta los 50 años.
- Nuevas ayudas a los promotores para comprar suelo en polígonos con un 75% de reserva para vivienda protegida.
- Mantener un concepto amplio de vivienda protegida.
- Fomentar la vivienda protegida de alquiler, considerando la posibilidad de recompra por parte de la Administración.
- Aumentar los patrimonios públicos de suelo utilizando la cesión de derecho de superficie y estableciendo porcentajes de reserva.
- Modificar la legislación urbanística:
 - Sustituir los criterios de densidad por los de edificabilidad, fomentar una política urbanística coordinada y coherente a través del planeamiento urbanístico, agilizar plazos y tramitaciones mediante el silencio positivo y establecer reservas para VPO en el suelo de titularidad pública.

Las propuestas de APCE

- Establecer un solo tipo de vivienda protegida: el coste unitario de construcción es igual para todos y no tiene sentido establecer diferencias de precio en función de ingresos de compradores.
- Tipo bajo IVA para todas las viviendas protegidas.
- La ayuda ha de establecerse en función de circunstancias económicas del beneficiario. Carece de sentido discriminar en razón de la pertenencia a determinados colectivos.
- Aumentar el límite superior de ingresos, para facilitar el acceso de las clases medias.
- Restablecer la calificación subjetiva o dar un carné de comprador a escala territorial amplia, que habilite a una persona para ser beneficiario de vivienda protegida.
- Engazarla con el análisis de solvencia, para evitar los casos de negativa posterior de la entidad financiera a la subrogación del comprador con el transtorno consiguiente al promotor.
- Racionalizar la financiación.

La APCE también ha realizado una serie de propuestas para superar los problemas del actual modelo de financiación (un tipo protegido muchas veces superior a tipo de mercado, un aumento de las necesidades de financiación como consecuencia de la aparición de la vivienda protegida sin ayudas y una distribución por entidades ineficiente y atomizada):

- Cupos de ayudas sólo por CCAA: los cupos de financiación no son eficaces.
- Establecer un tipo de interés nacional, que sirva de referencia y para cálculo del importe presupuestario de las ayudas.
- Permitir que cualquier entidad financiera participe, si acepta un tipo no superior al fijado y el sistema de actualización.
- La CCAA concede ayudas directas, como antes, y ejerce el control presupuestario, dentro de sus cupos.
- Aumentar el plazo: hasta 35 años, flexible.
- Permitir un aumento del porcentaje de préstamo/precio: el precio es artificial y se respeta la relación préstamo/valor.
- Potenciar las ayudas a la entrada, incluso cuenta-vivienda: plazo mayor.

Les residències principals guanyen pes al litoral català

Entre el 1991 i el 2001, les residències secundàries van créixer un 16% a Catalunya, percentatge que representa prop de 132.000 noves construccions, segons l'estudi elaborat recentment per Caixa Catalunya. L'informe, que ha analitzat l'evolució de les residències turístiques en aquest període, també destaca la transformació que ha sofert la distribució dels habitatges segons el seu ús final. Així, a més de detectar-se una creixent relocalització dels habitatges d'ús turístic cap al rerepaís, el litoral català ha vist com les residències secundàries han anat perdent pes respecte a les principals. A les comarques on tradicionalment el pes dels habitatges turístics era més intens, en general, augments més intensos dels habitatges principals que de la resta, probablement a causa de la conversió en residències principals d'aquests habitatges secundaris. La Costa Daurada representa una excepció, en aquest sentit, ja que aquí els increments han estat molt rellevats tant en el cas dels habitatges principals (29,7%) com en els residencials (19,6%). I és que, juntament amb part de les Terres de Lleida i el Pirineu-Prepirineu, la Costa Daurada és una de les zones on es troben algunes de les comarques on les residències secundàries han registrat un creixement més intents.

L'estudi també recorda que l'any 1991 la Costa Daurada ja era una de les àrees amb una proporció més elevada d'habitatge secundari: el 50% del seu parc immobiliari.

El creixement dels habitatges turístics al litoral català, entre el 1991 i el 2001, ha anat acompanyat d'un descens del pes de les residències secundàries en el parc immobiliari. La causa és la conversió de molts d'aquests habitatges en residències principals.



Moltes segones residències s'estan convertint en habitatges principals.

La conversió de les residències secundàries en principals, que es localitza sobretot en àrees tradicionalment receptores de turisme, també es detecta a comarques més allunyades, on el creixement de les llars s'explica en part per l'empadronament de molta gent que, en arribar a la jubilació, s'instal·la en un habitatge que prèviament tenia un ús secundari.

Així, les residències habituals van créixer un 20,3%, mentre que el nombre de famílies va augmentar un 20,8% (més de 400.000 noves famílies). Aquest important increment s'explica,

en part, per la reducció de la dimensió mitjana de la família en aquest període, passant des dels 3,1 membres als 2,7.

Redacció

Entre el 1991 i el 2001, a la Costa Daurada, els habitatges principals van créixer un 29,7% i els habitatges secundaris un 19,6%.

Població, llars i habitatges segons tipologia d'ús a la Costa Daurada

Any 1991

Comarca	Població	Llars	Població per llar	Habitatges totals	Habitatges principals	Habitatges secundaris	Ràtio (1)
Alt Camp	34.016	10.612	3,18	16.858	10.711	6.246	59
Baix Camp	131.599	40.450	3,23	76.810	40.719	36.360	90
Baix Ebre	64.645	20.177	3,15	33.314	20.506	13.137	65
Baix Penedès	38.018	12.043	3,14	54.631	12.112	42.588	354
Conca de Barb.	18.001	5.794	3,09	10.284	5.824	4.490	77
Montsià	54.307	17.354	3,11	26.674	17.468	9.320	54
Priorat	9.475	3.205	2,92	6.464	3.247	3.259	102
Ribera d'Ebre	23.055	7.395	3,10	10.934	7.439	3.539	48
Tarragonès	155.881	48.129	3,22	105.647	48.339	57.518	120
Terra Alta	12.945	3.959	3,24	6.128	3.996	2.169	55
Total	542.004	169.118	3,20	347.744	170.361	178.626	105

Any 2001

Comarca	Població	Llars	Població per llar	Habitatges totals	Habitatges principals	Habitatges secundaris	Ràtio (1)
Alt Camp	35.372	12.731	2,78	19.636	12.731	6.905	54
Baix Camp	144.340	51.949	2,78	93.692	51.949	41.743	80
Baix Ebre	66.003	23.387	2,82	39.104	23.387	15.717	67
Baix Penedès	61.041	23.417	2,61	73.434	23.417	50.017	214
Conca de Barb.	18.544	6.780	2,74	11.386	6.780	4.606	68
Montsià	57.439	20.490	2,80	34.282	20.490	13.792	67
Priorat	9.154	3.565	2,57	6.994	3.565	3.429	96
Ribera d'Ebre	21.571	7.758	2,78	11.946	7.758	4.188	54
Tarragonès	181.145	66.720	2,71	136.980	66.720	70.260	105
Terra Alta	12.196	4.154	2,94	7.105	4.154	2.951	71
Total	606.705	220.951	2,75	434.559	220.951	213.608	97

Font: Caixa Catalunya a partir de dades de l'INE

(1) Habitatges no principals/habitatges principals* 100

Els preus continuen pujant a la Costa Daurada



El preu del m² a Cambrils és d'un 2.800 euros.

Tot i que a un ritme més moderat, els preus de l'habitatge continuen pujant a la Costa Daurada. Segons els promotors d'APPCE, si ens referim a preu per m² construït, podem dir que, en l'actualitat els preus es mouen entre 2.800 euros/m² en Cambrils i Salou i 2.500 euros/m² en Torredembarra. Al sud de la província, els preus es mantenen més baixos: uns 2.200 euros/m² en Miami i 1.800 en Sant Carles de la Ràpita. Ens referim, es clar, a preus mitjans perquè si ens centrem a la primera línia de costa, es disparen fins els 5.000 euros/m² en municipis com Cambrils o 3.000 euros/m² a les poblacions de les Terres de l'Ebre. L'APPCE calcula que, en el conjunt de l'any, els preus podrien pujar aproximadament un 12%.



La rehabilitación de inmuebles creció un 27% en 2004

En un marco de escasez de suelo urbanizable en los principales núcleos urbanos, de crecimiento de los precios de la vivienda y de aumento del parque de oficinas desocupado, el mercado de rehabilitación inmobiliaria ha experimentado en los últimos años un notable desarrollo, convirtiéndose en uno de los más atractivos del sector inmobiliario. Según un informe reciente de DBK, las buenas perspectivas que presenta el negocio de rehabilitación seguirán a corto plazo alentando la entrada de grupos inmobiliarios que todavía no tienen presencia en el mismo.

Evolución del negocio

El volumen de negocio generado por la venta y el alquiler de edificios rehabilitados se situó en 2004 en unos 852 millones de euros, cifra que supuso un aumento del 27,2% respecto a 2003, año en el que había crecido a una tasa del 31,4%, situándose en 670 millones de euros.

Sin embargo, la actividad que ha mostrado un mayor dinamismo en los últimos años ha sido la venta de edificios rehabilitados, con un crecimiento medio anual del 35,9% durante el período 2001-2004, hasta alcanzar una cifra de 690 millones de euros en el último año. Por su parte, el alquiler de edificios rehabilitados generó unos ingresos de unos 162 millones de euros en 2004, cifra que refleja una tasa de variación del 8% respecto a 2003.

La mayor parte de este negocio corresponde a edificios rehabili-

El mercado de la rehabilitación inmobiliaria se ha convertido en uno de los más atractivos del sector. En 2004, la venta y el alquiler de edificios rehabilitados generaron un negocio de 850 millones de euros. Este año, pese a los síntomas de moderación, se prevé un crecimiento de la facturación de un 22%.



La venta de edificios rehabilitados es la actividad que registra mayor dinamismo.

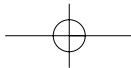
tados con destino a viviendas (71% en 2003), situación que se ha acentuado en los últimos años gracias al dinamismo de la demanda de viviendas y la atonía del mercado de alquiler de oficinas. Los edificios rehabilitados con destino a oficinas generaron en torno al 25% en 2003, mientras el 4% restante correspondió a otros destinos, principalmente locales comerciales.

Concentración de la oferta

El número de empresas de

rehabilitación inmobiliaria ha registrado una trayectoria al alza en los últimos años, hasta situarse en unas 60, las cuales daban empleo a alrededor de 650 trabajadores, según los datos de DBK.

Esta elevada concentración de la oferta queda reflejada en la participación conjunta de los dos primeros operadores - Restaura y Renta Corporación-, la cual se situó en 2003 cercana al 50% del volumen de negocio total. Junto a estas dos compañías altamente especializadas en el negocio



de rehabilitación, se identifican otras de menor tamaño y también muy orientadas a esta actividad. Además, en el sector operan grupos inversores inmobiliarios especializados en arrendamiento de oficinas y promotoras de obra nueva que han diversificado su actividad hacia la rehabilitación.

Previsiones

A corto plazo, la evolución del volumen de negocio de rehabilitación inmobiliaria estará marcada por una tendencia de moderada desaceleración, si

bien en todo caso seguirá manteniendo tasas de variación altas. Así, tras contabilizar en 2004 un aumento de la facturación total superior al 25%, es previsible un crecimiento situado en torno al 22% en el año 2005, hasta superar los 1.040 millones de euros, y de alrededor del 19% en 2006.

Estas previsiones se explican por el elevado stock de edificios acumulado por parte de las empresas de mayor dimensión, que destinarán principalmente a la venta de viviendas, y la

entrada de nuevos grupos inmobiliarios en el negocio de rehabilitación.

El segmento de venta registrará en 2005 un crecimiento superior al 26%, estimándose que el volumen de negocio alcanzará una cifra situada de unos 870 millones de euros. Por su parte, se prevé que el volumen de negocio generado por el alquiler de edificios rehabilitados se sitúe en torno a los 173 millones de euros en 2005, lo que supondría un aumento del 6-7%.

España es el país de la UE con más viviendas vacías



Según la OCDE en España hay tres millones de viviendas vacías.

Según los últimos datos recopilados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), España es el país de la UE con mayor número de viviendas desocupadas. En concreto, representan el 15,5% del total, triplicando así la media de la UE, que se sitúa en el 5%. Esto supone que de los 21 millones de viviendas que hay en España, tres millones están vacías, proporción que los expertos achacan a tres factores: la inseguridad que genera la legislación de arrendamientos, la lentitud

judicial en casos de incumplimiento de contrato y la alta rentabilidad de la compra-venta, que hace que los inversores prefieran no alquilar.

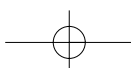
España es también el país con mayor número de viviendas de propiedad: representan el 85% del total, porcentaje que supera en casi diez puntos al registrado hace veinte años. La media europea de viviendas en propiedad se ha estabilizado entre el 60% y 80%.

Las propuestas de la OCDE

Si bien, una parte de estas vi-

vendas consideradas "vacías" son probablemente inmuebles en los que los propietarios no residen de forma permanente, lo cierto es que hay un importante porcentaje que podría servir para paliar el déficit que padece el mercado de alquiler en España. Para activar esta oferta, la OCDE propone la eliminación de las deducciones fiscales a la compra de la vivienda y el impulso a las ayudas al alquiler. Además, reclama la flexibilización de la legislación urbanística municipal y la eliminación de la cesión obligatoria de un porcentaje de suelo urbanizable a los ayuntamientos.

La OCDE también defiende una reducción de la duración mínima de los contratos de alquiler, entre otros cambios a nivel legislativo. En este sentido, propietarios y profesionales del sector siempre han apuntado que la dinamización del mercado de alquiler pasa por una necesaria agilización de los procesos de desahucio.



Quines són les línies que segueix el POUM que està a punt d'aprovar-se?

El Pla d'Ordenació Urbanística Municipal de Tortosa (POUM), que revisa l'anterior Pla General d'Ordenació Urbana (PGOU) de l'arquitecte Ribas Piera, planificarà la nostra ciutat per als pròxims 20 any. El POUM està previst que s'aprovi provisionalment aquest mes. El pla afecta a les infraestructures, al conjunt patrimonial, al model de creixement, a l'estructura urbana, al sòl industrial, al sòl no urbanitzable i a tots els elements que componen i defineixen la imatge externa del municipi. S'ha redactat tenint en compte les següents premisses: els principis de sostenibilitat i qualitat ambiental, una especial atenció als continguts culturals i patrimonials i la consideració que Tortosa presenta una situació plurinuclear. En aquest marc, les directrius estratègiques del pla es concreten en aquestes propostes i alternatives: la incorporació del patrimoni arquitectònic i ambiental de la ciutat, la reorientació del model de creixement i del projecte de ciutat, la diversificació de les activitats productives i la potenciació dels espais lliures i del sòl no urbanitzable. Pel que fa al model de creixement, té com a principal objectiu retornar la centralitat al centre històric i s'articula sobre l'estratègia de la localització de quatre peces, les quatre hortes. Es busca el reequilibri de la ciutat, dotant a aquestes quatre hortes d'un paral·lelisme quant a serveis. O sigui, que al nord tinguin el que tenen al sud, i que l'est tingui

“Hem augmentat fins al 50% la reserva de sòl prevista per la Llei d'Urbanisme”

Joan Sabaté, alcalde de Tortosa

L'Ajuntament de Tortosa ha augmentat la reserva mínima de sòl que preveu la Llei d'Urbanisme per poder impulsar la construcció de quasi 1.700 pisos de protecció oficial. L'alcalde del municipi, Joan Sabaté, també explica en aquesta entrevista les línies del POUM que està a punt d'aprovar-se.

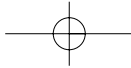


L'alcalde de Tortosa, Joan Sabaté, explica que els principals objectius del POUM són retornar la centralitat al centre històric de la ciutat i aconseguir el reequilibri entre les diferents zones del municipi.

equilibri amb l'oest.

Així, a l'horta de Pimpí, al barri de Remolins, es preveu un espai per a la ubicació d'un nou pont i el recinte firal. A l'horta de Jesús, a l'altra part del riu i per damunt del nou pont, la localització d'un nou parc urbà, un espai de contrapunt al Parc

Teodor González. A l'horta de Sant Vicent, a la part de ferreries, a continuació de la via fèrria, la ubicació del port fluvial. I a l'horta del Temple, la reserva de sòl per a la construcció del gran equipament esportiu i docent del marge esquerre.



La construcció i els serveis, a les Terres de l'Ebre, han crescut per damunt de la mitjana catalana: un 4,04% i un 4,42%,

Segons va denunciar CiU, en aquests moments, vostès no tenen armes legals per denegar les llicències que puguin contradir el POUM. És així?

No. El nou pla afecta al sòl urbanitzable que s'ha de programar i, per tant, encara no hi pot haver sol·licitud de llicències.

Quin és el paper del sector constructor a l'economia local?

Les Terres de l'Ebre, liderades per Tortosa, han experimentat un important creixement dels sectors de la construcció i dels serveis, que amb taxes d'un 4,04% i un 4,42%, respectivament, presenten uns augments molt superiors a la mitjana catalana.

Com ha evolucionat el nombre de llicències d'obra atorgades els darrers anys?

En la mateixa línia de creixement també han augmentat el nombre de sol·licituds de llicències d'obra. Així, per exemple, la comparativa entre el primer trimestre del 2004 i del 2005 és prou significativa. L'any 2004 es van presentar 86 peticions d'obra menor i 68 d'obra major, mentre que el 2005 han estat 102 d'obra menor i 85 d'obra major.

Com estan evolucionant els preus de l'habitatge a la població?

Tot i que han anat a l'alça per l'efecte de la demanda, estan per sota de la mitjana de la província i de Catalunya.

Disposen d'oferta d'habitatge social?

Des de l'Ajuntament hem fet una important aposta per la potenciació dels habitatges protegits. D'aquesta manera, tot i que la nova Llei d'Urbanisme preveu la reserva mínima d'un 20% del sostre que es qualifica per a ús residencial de nova implantació, tant en sòl urbà com urbanitzable, l'Ajuntament ha augmentat aquest límit i l'ha situat al

voltant del 50%. Aquesta aposta s'ha traduït amb la signatura de diferents convenis que permetran disposar de 1.680 habitatges protegit a la nostra ciutat en els pròxims anys. Aquests convenis corresponen al Pla Parcial Porta de Tortosa (350 pisos socials, 50% del total), el de Sant Llàtzer (130 pisos, 50%), el Pla Parcial de l'Horta de Sant Vicent (700 habitatges socials, 50%) i el Pla Parcial la Farinera (500 pisos socials, 50%).

A.B.R.

Equipaments i infraestructures

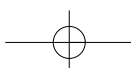
El model de creixement de Tortosa té com a objectius aconseguir l'equilibri del municipi i recuperar la centralitat del nucli antic.

Entre els projectes que estan en marxa, l'alcalde de la població, Joan Sabaté, destaca el pavelló firal al nord de la ciutat, al barri de Remolins, que permetrà dotar a Tortosa i a les Terres de l'Ebre d'un equipament que serà de caràcter polivalent. Sabaté avança que "en aquesta zona de la ciutat, al nucli antic, estem a punt d'enllestir les obres de la nova Biblioteca Comarcal (s'inaugurarà a finals d'enguany). Precisament pel que fa a la ciutat històrica aquesta setmana presentem el Pla Integral del Casc Antic de Tortosa (PINCAT) amb el qual participem en la segona convocatòria de la Llei de Barris de la Generalitat a partir de la qual optem a percebre una important injecció econòmica per acabar amb la deixadesa a la qual havia estat abocat el nostre nucli històric".

"També hem elaborat ja el plec de condicions per a la recuperació de l'antic Mercat del Peix, situat al bell mig de l'avinguda Generalitat, que ha d'acollir algun establiment de producte sec. A més, al centre de la ciutat treballam amb la recuperació dels antics terrenys de Renfe que s'han de convertir en lloc de referència comercial de la ciutat, a l'hora que en un important zona de residència i oci, connectat els barris del centre i el Temple, amb grans avingudes i la construcció d'un aparcament soterrat molt necessari a la ciutat. Fidels amb el nostre model de creixement equilibrat, aviat tindrem enllestit el projecte del nou complex comercial, lúdic i esportiu de Ferreries", apunta Sabaté.

Per tirar endavant aquests projectes i "donada la manca de definició que hi havia hagut històricament a la nostra ciutat", el consistori ha elaborat dos documents per a la planificació estratègica de la població: el POUM i el POEC (Pla d'Orientació d'Equipaments Comercials).

L'alcalde també explica que "més enllà d'aquests projectes, hi ha una altra infraestructura importantíssima per a la ciutat com és la construcció del Polígon Catalunya Sud, situat entre Tortosa i l'Aldea, les parcel·les del qual ja s'han començat a vendre. Aquests projectes consoliden la nostra capitalitat comercial, industrial i econòmica de les Terres de l'Ebre davant la divisió territorial de Catalunya en set vegueries".



La calle Serrano, la más cara de España

El lugar más caro para comprar vivienda en España sigue siendo la madrileña calle Serrano, que alcanza ya los 8.500 €/m², 1.000 más que el año pasado, según los datos publicados recientemente por Tecnitasa. Le siguen la calle Hernani y la Plaza Guipúzcoa en San Sebastián que suben algo más de 900 euros y alcanzan los 7.570 €/m² y Abandoibarra- Gran Vía, en Bilbao, con 7.300 €/m², tan sólo 50 euros más que el precio reflejado por TecniTasa en el informe del año 2004.

Según los datos de esta sociedad, Barcelona, Marbella y Santander completan el listado de las ciudades más caras, con máximos superiores a los 6.000 €/m².

El estudio de Tecnitasa destaca además que el precio de la vivienda en determinadas poblaciones como Barakaldo (5.000 €/m²), Santiago de Compostela (4.000 €/m²), Badalona (3.750 €/m²), Hospitalet de Llobregat (3.600 €/m²) o Móstoles (2.900 €/m²) llegan a superar en precios a muchas capitales de provincia.

Los mayores incrementos

El informe también apunta que las subidas más fuertes se han producido en ciudades como A Coruña, donde una vivienda en la zona centro costaba hace un año 2.900 €/m² y hoy alcanza ya los 3.600 €/m², Gijón con un máximo de 4.300 €/m², San Sebastián en la zona de Hernani o las viviendas cercanas a la Ciudad de las Ciencias de Valencia, que han visto

Según un estudio realizado por Tecnitasa, la madrileña calle Serrano sigue siendo la más cara para comprar vivienda. El informe apunta que los precios más baratos se localizan en ciudades como Jerez de la Frontera, Cuenca o Jaén.



La parte alta de la Rambla Nova es la zona más cara en Tarragona.

incrementar su precio por metro cuadrado de 3.600 a 4.600 €/m² euros.

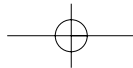
En cambio, los precios máximos se han mantenido prácticamente estables en ciudades como Burgos (3.265 €/m²), Girona (3.400 €/m²), Salamanca (5.500 €/m²), Sevilla (5.000 €/m²), León (3.100 €/m²) y Lugo (1.930

Las ciudades más baratas

El estudio también apunta que las viviendas más baratas se encuentran en barrios de Jerez de la Frontera (330 €/m²), Torrent (540 €/m²), Cuenca (580 €/m²), Dos Hermanas (600 €/m²) o Jaén (600 €/m²).

Redacción

Según Tecnitasa, en la ciudad de Tarragona, los precios máximos de la vivienda se encuentran en la parte alta de la Rambla Nova (3.700 €/m²) y los mínimos en el casco antiguo (1.430 €/m²).



El mercat hipotecari continua evolucionant a l'alça

Segons les previsions dels experts, el mercat hipotecari creixerà en 2005 entre un 15% i un 17%. Així, l'anunciada moderació del volum de contractació de crèdits sembla no afectar encara el sector. Tot i que moltes entitats avancen que l'alentiment no trigarà en arribar.

Segons Joan Ferràs, cap de risc de "la Caixa" a Tarragona, a partir d'ara, "es ralentitzarà la demanda, donat que el percentatge de famílies que han canviat de vivenda en els darrers anys ha estat elevat i que, a causa de la pujada del sòl i el conseqüent augment de preu dels habitatges, aquests comencen a perdre interès per als inversors. Tot i així cal dir que, mentre els tipus d'interès no pugin, el mercat immobiliari continuarà sent refugi d'inversors i el creixement del mercat hipotecari continuarà alt". El creixement està sent especialment elevat a les caixes, on el volum de crèdits augmenta per sobre del registrat als bancs, que sembla que han optat per frenar progressivament la concessió d'aquests préstecs. Ferràs recorda que "tradicionalment, les caixes han apostat pel mercat hipotecari i el finançament a particulars, sent aquest el sector de mercat que ha crescut més en crèdit. És natural, per tant, que la quota de les caixes hagi crescut més que la dels bancs".

Els tipus pujaran

Recentement, l'euríbor ha repuntat lleugerament a l'alça. De moment, això no ha afectat significativament l'evolució dels tipus d'interès, però els professionals del sector financer

El mercat hipotecari continua creixent per sobre de les previsions, gràcies a uns tipus d'interès que es mantenen baixos. El creixement, però, es moderarà si pugen els tipus, la qual cosa és bastant probable, segons el cap de risc de "la Caixa" a Tarragona, Joan Ferràs.

Els espanyols destinen el 57,3% del seu salari brut anual a l'adquisició d'un habitatge

estan convençuts que augmentaran a curt termini. "Tots els indicadors semblen apuntar que els tipus d'interès han de pujar. Tot i que no podem assegurar-ho, a causa de la fluctuant situació econòmica actual. El nivell d'inflació recomanaria una pujada de tipus seguint la línia marcada pels Estats Units però la conjuntura econòmica d'Alemanya i França continua demanant uns tipus d'interès baixos".

Augmenta l'endeutament del ciutadà

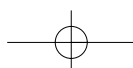
Segons dades del Banco de España, els ciutadans havien de destinar el 57,3% del seu salari brut anual per adquirir un pis en 2004. Aquesta xifra, que equival al salari de 8,4 anys, representa un rècord històric que continuarà pujant a mida que continuïn incrementant-se el preu dels habitatges.

Així, el nivell d'endeutament familiar continua augmentant, superant el percentatge d'un 33% que sempre s'havia establert com a límit raonable.

"És difícil concretar un percentatge recomanable perquè depèn de la situació de cada unitat familiar, però és evident que, en el cas de famílies amb rendes baixes, el 30% d'endeutament resulta excessiu. En canvi, si es tracta d'una família on treballen els dos membres del matrimoni amb sous elevats, el percentatge pot ser més gran. A més dels ingressos, però, també cal tenir en compte les despeses fixes de la unitat familiar a l'hora de fixar les possibilitats d'endeutament".

"És evident -continua Ferràs- que, en pujar el preu de l'habitatge, les famílies s'han d'endeutar més per adquirir una vivenda. Al mateix temps, però, s'ha incrementat la riquesa. El que cal és que les quotes resultants dels préstecs hipotecaris siguin assumibles. El nivell d'endeutament dels ciutadans és elevat però cal dir que es tracta d'un deute de qualitat, és a dir, referent als béns arrels".

A.B.R.



Novidades en el área de las telecomunicaciones

En el marco de Construmat 2005, se han presentado algunas novedades tecnológicas fácilmente aplicables en las nuevas promociones y que, a la vez, aportan un valor añadido en materia de seguridad, calidad de vida, bienestar, diseño y medio ambiente



BUZÓN ELECTRÓNICO SIN LLAVES

Como novedad mundial la empresa de Zaragoza BTV presentó unos buzones sin llaves, que se abren mediante un único teclado. Esto evita tener que hacer tantas copias de la llave como miembros de la familia haya. Y, ante la pérdida de una llave, no se deberán reemplazar todas ellas.

CAJA FUERTE AUTÓNOMA E INTELIGENTE

En la línea de negocio de los hoteles o zonas residenciales de alto standing, la empresa Fishet-Bouche ha presentado otra de las novedades de Construmat 2005: la caja fuerte automatizada y auto-servicio. Esta caja fuerte dispone de hasta 30 compartimentos y su acceso se realiza mediante tarjeta de seguridad (que se entregaría en recepción) y grabación en video del usuario que accede a cada compartimento. El interior puede configurarse con compartimentos de mayor o menor tamaño.



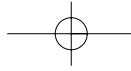
APERTURA AUTOMÁTICA PUERTAS INTERIORES DE VIVIENDAS Y OFICINAS

De todos es conocido el mecanismo de apertura automático para el acceso a locales, centros comerciales, bancos y demás. Pero hasta el momento no se había extendido al ámbito doméstico - residencial.

Cada vez los pisos son más caros y los compradores buscan características que los distingan o aporten un valor añadido al de otras promociones.

La empresa italiana Stirparo ha presentado puertas interiores de viviendas de apertura automática por sensores. Muy útil para puertas que comunican la cocina con el comedor ya que si hemos de servir la mesa podemos seguir manteniendo la puerta cerrada para evitar el paso de los olores y en el momento de presentar los platos podemos usar las dos manos para este menester. Y lo más importante es que el mecanismo es universal y no condicionado a un tipo de puerta predefinido.





CUADROS ABSORBENTES DE RUIDO.

El ruido no siempre viene del exterior, muchas veces y sobre todo en las salas de reuniones, el ruido proviene del interior debido a que todos hablamos al mismo tiempo o murmuramos. Esto genera ondas estacionarias que quedan rebotando entre las paredes y distorsiona el sonido generado por el orador.

Para insonorizar o absorber estas ondas, la empresa ISOVER ha creado un panel absorbente que debidamente instalado en la sala de reuniones de una oficina, crea un ambiente acústicamente bien dimensionado. Estos paneles también serían muy útiles para el acondicionamiento de la sala de audición de una vivienda (home-cinema).

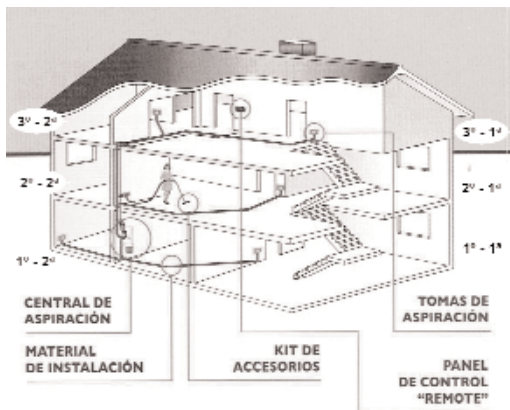


TECNOLOGIA

SISTEMA DE ASPIRACIÓN CENTRALIZADA DE ALTA POTENCIA

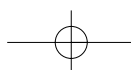
Este sistema puede ser compartido, por lo que para un edificio de 6-12 viviendas puede usarse una sola máquina ahorrando costes (sólo se

tendrá que prever la ubicación de la central de aspiración y el diseño de la canalización). Las ventajas respecto a la aspiración tradicional son: Mayor potencia de aspiración (3 veces superior a las aspiradoras tradicionales). Menor contaminación acústica (el motor al estar instalado en un armario alejado o en el sótano/parking, queda acústicamente confinado por lo que durante la aspiración, no rompemos el ambiente del hogar). Comodidad (no hay que cargar con el peso de la aspiradora. Todo ello conlleva un ahorro de tiempo ya que la misma aspiración se realiza en la mitad de tiempo). Otro detalle muy útil es la mini rendija aspiradora que hace la función del recogedor de escoba.



FAROLAS PÚBLICAS SOLARES, SEMÁFOROS SOLARES.

Los ayuntamientos y organismos oficiales se conciencian cada vez más sobre el medio ambiente y se convierten en precursores de mejoras en materia de energías renovables. La empresa YAGO ha presentado unas luminarias y semáforos que se cargan con la energía solar. El ahorro no sólo es energético mediante el uso de las energías renovables, sino que el ahorro económico también es muy importante ya desde la fase inicial de la instalación pues no es necesario hacer obras ni la apertura de zanjas para alimentar con electricidad dichas farolas. El concepto es muy fácil: "Instalar y funcionar de forma autónoma".



Exprohabitatge'05, l'aparador de l'oferta immobiliària de la demarcació

Com va sorgir la idea de crear una fira immobiliària a Reus?

Josep Morató- Aquesta és una de les diferents iniciatives a través de les quals volem promoure Fira de Reus. Vam pensar que un certamen immobiliari seria interessant perquè el sector de l'habitatge està permanentment d'actualitat i Tarragona és la única demarcació catalana que no té una fira d'aquest tipus.

Julio Moya- Efectivament, el sector constructor està travessant uns anys de forta expansió i l'habitatge és una necessitat bàsica. Per tant, és un tema d'interès públic. Per això, volem oferir un servei sobretot a l'usuari i no fer un saló tan professional com els de Barcelona o Madrid. L'objectiu principal és apropar els professionals i els seus clients. Volem que el ciutadà que busca habitatge trobi en un mateix espai tota l'oferta que hi ha als diferents municipis tarragonins.

S'ha fixat la periodicitat que tindrà el certamen?

J. Morató- Nosaltres hem creat la fira amb voluntat de continuïtat però aspectes com la periodicitat es fixaran en funció dels resultats d'aquesta primera edició. En qualsevol cas, som conscients que una fira necessita temps per consolidar-se.

El sector comença a notar els primers símptomes de desacceleració de l'actual cicle expansiu. Com influirà al certamen un possible canvi de tendència?

J. Morató- En realitat, crec que les fires tenen més èxit quan s'estabilitza el mercat perquè és

El regidor de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Reus, Josep Morató, i el president d'Exprohabitatge'05, Julio Moya, expliquen a *Promotors* els objectius d'aquesta 1a Fira del Sector Immobiliari que se celebra a Reus, del 13 al 15 de maig.



El regidor de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Reus, Josep Morató, i el president d'Exprohabitatge '05, a les instal·lacions de Redessa.

llavors quan les empreses volen promocionar el seu producte.

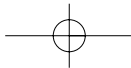
Com valoren les perspectives del sector constructor a la demarcació?

J. Morató- Els promotors que apostin per la qualitat i ofereixin un bon servei post-venda tenen l'activitat assegurada. També crec que es reactivarà el mercat de lloguer, que és una de les assignatures pendents del nostre sector immobiliari.

J. Moya- Estem en un moment en què les decisions econòmiques que es prenen a nivell mundial ens afecten a

tots. Partint d'això, crec que estem en una zona privilegiada i, si es garanteix la qualitat del producte, es mantindrà una elevat nivell d'activitat al sector. Tenim moltes possibilitats, tant en el mercat de primera com en el de segona residència. Hem d'aprofitar-les i ser competitius. Pel que fa al tema del lloguer, estic d'acord en que hi hauran canvis. Al nostre país, hi ha menys mobilitat laboral i això afavoreix la cultura de la propietat. Però això també comença a canviar i influirà en el mercat de l'habitatge.

A.B.R.



El sistema LEED impulsa la construcción de edificios verdes



E
C
O
C
O
N
S
T
R
U
C
C
I
Ó

El Consejo de Construcción Verde España está certificando edificios sostenibles con el sistema LEED (Líder en Diseño Energético y Medioambiental), con el que cuentan más de 250 edificios a nivel mundial y que, en momentos, se está im-plantando en más de 1.300.

El consejero-delegado de Zeta3, Aurelio Ramírez, explica que “un edificio sostenible es aquel que integra y reduce su impacto en el medio ambiente, permite reducir los costes de construcción y mejora la calidad de vida de los usuarios, gracias a una mejor calidad del aire, más luz natural y más confort, entre otros”.

Ramírez opina que, aunque se está avanzando en el campo de las energías renovables, todavía hay mucho que hacer en cuanto al “aprovechamiento de la luz natural, el ahorro de agua y la calidad ambiental porque aún se utilizan materiales que desprenden gases perjudiciales”.

Diferentes niveles de certificación

Este sistema no compromete al promotor a utilizar tecnologías concretas pero sí le obliga a comprometerse a obtener determinados resultados. Concretamente, se establecen siete requisitos obligatorios y hasta sesenta y nueve puntos voluntarios en las categorías de: parcelas sostenibles, eficiencia en agua, energía y atmósfera,

Algunos expertos apuntan que la construcción verde o sostenible se generalizará en el futuro. En España, ya hay algunos edificios certificados con el sistema LEED que impulsa este tipo de construcción a nivel mundial.



Uno de los aspectos que valora el sistema LEED son las medidas para ahorrar energía.

materiales y recursos, calidad del ambiente interior y proceso de diseño e innovación.

Así, a partir de unos mínimos, el promotor puede obtener diferentes niveles de certificación, según la cantidad y eficiencia de los criterios de sostenibilidad aplicados.

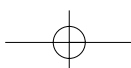
La certificación, según Ramírez, supone un valor añadido para el edificio, además de que, gracias al ahorro de costes, representa un mayor margen para el promotor. “Un edificio con el certificado del nivel más bajo se abarata un 4%. Los edificios que alcanzan el nivel más alto, por el contrario, se encarecen en un 8%, pero esta inversión se amortiza en un período de tres a cinco años”.

Aplicable en todos los tipos de edificios

Actualmente, el sistema LEED se aplica básicamente en la construcción de edificios de oficinas y en proyectos de rehabilitación importantes y empiezan a desarrollarse los sistemas para residencial aislado y urbanizaciones.

Pero, según Ramírez, “todos los edificios pueden ser verdes. Si el promotor y el equipo de proyecto del edificio empiezan temprano a trabajar en el objetivo verde del edificio, el esfuerzo de hacerlo verde y los costes totales no tienen porque incrementar el presupuesto. De hecho, pueden incluso reducirse los costes de construcción si estos se persiguen con base integradora”.

Redacción



La Generalitat regula la ecoeficiencia en la construcción

El departamento de Medi Ambient i Habitatge presentará al Parlament, antes del próximo verano, el decreto de Ecoeficiencia en la construcción.



El secretario de Habitatge, Ricard Fernández, participó en la presentación del estudio "Nivel bioclimático de las viviendas en España".

El Departament de Medi Ambient i Habitatge ha elaborado una propuesta de decreto que regulará la adopción de criterios de ecoeficiencia en los edificios. El decreto que actualmente está en un proceso de consulta institucional se presentará al Parlament dentro de dos meses. El objetivo de esta medida es que los proyectos de edificación integren los criterios, sistemas constructivos, tecnologías y medidas que posibiliten la sostenibilidad del sector.

Durante su participación en la pasada edición de Construmat, el secretario de Habitatge de la Generalitat, Ricard Fernández, apuntó que el 50% de las emisiones contaminantes son generadas por los hogares, de ahí la necesidad de legislar para recoger los requisitos medioambientales en la construcción.

Fernández cree que el sector público tiene que marcar las pautas a seguir por la iniciativa privada. Por eso, "a partir de ahora, la vivienda social va a representar el 30% de la edificación y, en este segmento, ya hemos impulsado las subvenciones en cuestiones medioambientales."

En este sentido, recuerda que "ya fuimos pioneros en el tema de las placas solares, en el año 96 y nos consta que esta instalación permite un importante ahorro energético". En cuanto a los costes, Fernandez apuntó que entonces estas instalaciones representaban 2.000 euros/vivienda mientras que ahora suponen un coste de 800 euros, "que seguirá bajando en

el futuro".

Entre las propuestas que recoge el texto elaborado por la Generalitat figuran el impulso a la energía solar, el uso de energías renovables para producir el 60% del agua caliente sanitaria, la doble descarga en los sanitarios y una red separativa de aguas pluviales y de uso doméstico que permita su reciclaje. Además,

se habla de fachadas y cubiertas ventiladas, reserva de espacio para reciclar en los pisos y contemplar la futura demolición del edificio.

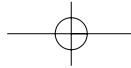
Buena acogida por parte del sector

El secretario de Vivienda, que declaró que el proyecto de decreto ha sido bien acogido por los promotores, recordó que "para cumplir con el compromiso de Kioto hay que imponer unos mínimos criterios medioambientales e introducir cambios en los procesos de construcción y de deconstrucción de los edificios".

Algunas de las propuestas son el uso de energías renovables, el aislamiento térmico y la separación de residuos

Ana Belén Rubio





Los consumidores opinan que el precio es un freno a la vivienda sostenible

La salud y el ahorro son los criterios prioritarios para los ciudadanos a la hora de adquirir productos o servicios para el hogar. Esta es una de las principales conclusiones del estudio "Nivel bioclimático de las viviendas en España", que se presentó recientemente en el marco de Construmat.

Otros aspectos que tienen en cuenta los consumidores son el ahorro de energía y la comodidad que estos servicios puedan proporcionarles.

Más sensibilización entre los más jóvenes

Otra de las conclusiones de este estudio, impulsado por la Asociación para el Desarrollo de la Casa Bioclimática y realizado

por Gesop, es que la sensibilización con los temas medioambientales es mayor entre la población más joven y con más status social. Además, los ciudadanos creen que si una vivienda es más respetuosa y saludable también es más cara. Aunque la Asociación Casa Bioclimática no está de acuerdo con esta asociación, parece que mientras los servicios y productos "ecológicos" no se popularicen, el precio seguirá siendo uno de los principales frenos para su total implantación en el mercado.

Y es que, como apuntó el secretario de Habitatge, Ricard Fernández, "es difícil que, con los precios actuales, el comprador quiera hacer un esfuerzo económico añadido

para conceptos medioambientales".

Los productos más populares

Entre los productos más habituales que adquieren aquellos consumidores que buscan el ahorro de energía y el respeto medioambiental, figuran las bombillas de bajo consumo, los sistemas para seleccionar residuos, las ventanas de doble vidrio, los inodoros con opción de media carga o los dispositivos de los grifos que reducen el consumo de agua.



E
C
O
C
O
N
S
T
R
U
C
C
I
Ó

PROYECTOS TELECOMUNICACIONES INGENIERO TECNICO TELECOMUNICACIONES



D
avid
erre
G
utierrez

ICT 2005

- NUEVOS HONORARIOS
- MAS SERVICIOS
- ALTA Y ENTREGA LINEA TLF 6h III

PARA EDIFICIOS, OFICINAS, HOTELES DE NUEVA CONSTRUCCION Y REHABILITACIONES.

- Proyectos ICT
- Dirección Obra ICT
- Certificados ICT
- Boletín Instalador ICT
- Final Obra ICT
- Acústica Aislante
- Cableado Estructurado
- Domótica y Seguridad

DELG. TARRAGONA

C/ Caputxins 22, Sobre Atic 1ª
43.001 - TARRAGONA

Tel/Fax. 977213199 / 655485082

DELG. BARCELONA

C/ Arimon 33-35, Entral 4ª
08.022 - BARCELONA

Tel/Fax. 934340639 / 655485082

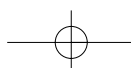
Página Web: <http://dferre.d2g.com>
Email: dferregu@tinet.org

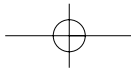
- 8 Años de experiencia
- Gestión Integral
- Compromiso
- Rapidez
- Flexibilidad
- Integración al Equipo de la Obra
- Disponibilidad Geográfica Total

- Para cada obra se crea una página web con documentación, fotos y otros datos de interés.
- Al finalizar obra se entrega "Manual Practico Usuario Vivienda".

Proyectos técnicos realizados según R.D 401/2003 y Decret 239/2003. Colegiado J. 338

TARIFA ESPECIAL LECTORES
REVISTA PROMOTORES
CODIGO PROMOCION PROMAPPE





EMPRESES

TECNOL present a Construmat - abril 2005

La firma de productes per a la construcció TECNOL, amb seu a Reus, fa un balanç molt positiu del seu pas per CONSTRUMAT, el Saló Internacional de la Construcció celebrat de l'11 al 16 d'Abril a Fira de Barcelona, que en aquesta 14^o edició ha girat al voltant de dos temes d'actualitat: els habitatges de protecció oficial de 30 m² i la construcció responsable amb el medi ambient.

El saló, que aquest any comptava amb dos nous pavellons al recinte de Gran Via, ha estat visitat per més de 265.000 persones, xifra que representa un increment del 14% d'assistents respecte l'anterior edició de l'any 2003, i es posiciona com la gran fira de la construcció a nivell europeu, i en foro de la innovació i reflexió sobre el futur de la construcció.

L'estand de TECNOL, present a CONSTRUMAT per tercera edició consecutiva, fou un dels més visitats del saló. L'estand estava situat al mateix pavelló que en la darrera edició, el d'aïllaments i impermeabilitzants, i comptava amb una superfície el doble de gran, dividida en zona d'exposició, sala de reunions, barra de bar i zona de lleure.

Molts dels clients de TECNOL, vinguts de totes les zones del territori espanyol, van visitar l'estand i van tenir l'ocasió de conèixer, de mà de l'equip tècnic i



comercial de TECNOL, les últimes novetats en aïllaments tèrmics i acústics per l'habitatge, mentre disfrutaven del servei de bar a la zona de lleure de l'estand TECNOL.

Entre les novetats presentades per TECNOL en aïllament tèrmic i acústic per l'habitatge, cal destacar:

*TQ TECNOTERMIC: aïllament tèrmic laminat d'alumini per a parets capaç de bloquejar el 95% de la calor irradiada, que redueix les pèrdues de calor i millora el rendiment energètic de l'habitatge, reduint entre un 30% i un 60% els costos de climatització.

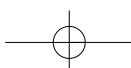
*TQ TERMOIMPACTO: aïllament termoacústic per a terres que evita el soroll d'impacte (arrossegament de mobles, soroll de talons...), i aïlla tèrmicament pel principi de la reflexió.

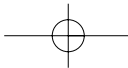
Un any més TECNOL conclou CONSTRUMAT amb una valoració molt positiva, pel que fa al número d'assistents i de visitants que van passar per l'estand de TECNOL, entre els quals destaquem el Gerent d'ANI, Associació Nacional de la Impermeabilització, Sr. Isidro Sans.

Construir amb bona química

IMPERMEABILITZANTS FLUIDS QUÍMICS RESINES I MORTERS SUPERFÍCIES COMPLEMENTOS

www.tecnol.es Telf. 902 333 351 Fax. 902 333 352 TECNOL





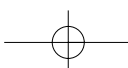
Servei Promotor Immobiliari

Solucions adaptades al seu projecte

Sigui quin sigui el seu projecte, ara amb el Servei Promotor Immobiliari pot accedir a una àmplia oferta de productes i serveis concebuda per donar resposta a les necessitats de la promoció immobiliària en totes les fases del procés:

- Estudi i assessorament mitjançant un equip d'experts
- Financament adaptat a cada cas
- Préstecs hipotecaris per als seus clients
- Àmplia gamma de serveis: lloguer, assegurances, control de pagaments, etc.

Faci realitat el seu projecte amb el suport i les garanties que li ofereix el Servei Promotor Immobiliari de SabadellAtlàntico. Sol·liciti més informació en qualsevol de les nostres oficines.



La edificación residencial crecerá este año un 3%

Los últimos datos publicados por la CCOC confirman la tendencia del sector constructor a la desaceleración. Este año se espera un crecimiento global del 2,5%. Las previsiones apuntan un crecimiento del 3% para la edificación residencial y del 5% para la obra civil.

Según datos facilitados por la Cámara Oficial de Contratistas de Obras de Cataluña (CCOC), el sector de la construcción en Cataluña mantuvo un crecimiento continuado de su actividad durante el 2004, aunque algunas de las previsiones efectuadas el año anterior, que no se han visto confirmadas, han sido revisadas a la baja. Según Rafael Romero, presidente de la CCOC, "la causa ha sido la disminución de la licitación oficial que ha caído un 48% respecto el ejercicio anterior y ha provocado una desaceleración de la actividad durante el 2004".

El informe de los contratistas señala que la disminución de la licitación también tendrá repercusiones durante el 2005. La producción del sector creció un 3,5% en términos reales durante el 2004 impulsada, en gran medida, por el aumento de la actividad constructora en vivienda y en obra civil, que ha registrado un crecimiento del 11% respecto del año anterior.

Crecimiento global del 2,5% en 2005

Las previsiones para 2005 apuntan hacia una desaceleración del sector, iniciada ya en 2003, y se tiende hacia un crecimiento global del sector del 2,5%, 1 punto porcentual menos que el año anterior y 3 puntos menos que en 2003.

En el caso de la vivienda de nueva construcción, se mantendrá un crecimiento similar al de 2004, alrededor de



En 2005, el crecimiento de la vivienda de nueva construcción será similar al de 2004.

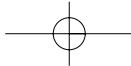
un 3% en términos reales, mientras que la obra civil sufrirá la repercusión de la disminución de la licitación oficial y crecerá sólo un 5%, unos 6 puntos porcentuales por debajo de los resultados de 2004. La construcción de edificios no residenciales mantendrá también su nivel de actividad, que crecerá el 2005 un 1%. Igualmente, la rehabilitación y el mantenimiento de edificios seguirá el perfil del año anterior y aumentará en un 1,5%.

La Licitación Oficial cae un 48%

El total de la licitación oficial en Cataluña en 2004 fue de 3.575 millones de euros, lo que representa una disminución en

términos reales de un 48,3% respecto el 2003. Las corporaciones locales han sido las únicas que han aumentado su licitación un 12,8%, mientras que la Administración Central la ha disminuido en un 38,3% y la Generalitat en un 67,6%. El ciclo político, que sitúa el 2004 en un periodo post-electoral, y el elevado volumen de obra licitada en el ejercicio anterior explican esta disminución.

Romero ha apuntado que "se deben evitar las oscilaciones en la contratación pública de obras en infraestructuras y equipamientos en función de los periodos electorales, ya que éstas impiden a las empresas programar sus políticas a medio plazo en formación, inversiones



en innovación y nuevas tecnologías y en mejorar el procedimiento y métodos de gestión". Por el contrario, estos cambios de actividad obligan a las empresas a ser competitivas exclusivamente con las políticas de reducción de costes que puedan conseguir rebajar los precios de contratación.

Las "guerras de precios"

Según el presidente de la CCOC, "el precio no tendría que ser la única variable relevante en la contratación de una obra por parte de la Administración pública". Por eso, desde la CCOC, se pide al sector público que, en el momento de seleccionar empresas constructoras para sus obras, se priorice el contenido técnico de las ofertas por encima del precio, incluyendo criterios de valoración económica que penalicen las ofertas desproporcionadas o presuntamente temerarias.

Y es que, actualmente, en la contratación de una obra se parte de un proyecto que no siempre está bien definido y el precio es en la mayoría de los casos el elemento determinante para decidir la adjudicación de una obra de 60.000 € o de 60.000.000 €. La CCOC señala que este comportamiento mecánico y excesivamente simple es especialmente negativo en períodos de disminución de la licitación oficial.

Asegurar la cartera de pedidos

Romero añade que "las ofertas de las empresas siguen una perversa tendencia a la disminución de los precios de contratación por debajo de lo que sería razonable, con la intención de asegurarse una

cartera de pedidos, cuando lo que es importante es la cuenta de pérdidas y ganancias y no la cartera de pedidos". Estos factores pueden desembocar en lo que los manuales de economía denominan "guerra de precios", que nunca tiene efectos positivos, ni para las empresas ni para el órgano de adjudicación.

Otra variable de análisis del mercado de obra pública que muestra la alta competencia basada en la disminución de precios, es el concepto de baja sobre presupuesto. Esta cifra corresponde al porcentaje resultante de comparar una de las ofertas con el presupuesto de la obra calculado por el proyectista (presupuesto de licitación).

En 2004 la media de baja de las ofertas a las licitaciones públicas fue de -11,7%, 4,7 puntos porcentuales más que el año 2003, período en que la media de baja fue del -7%. Esta disminución es más acusada en la obra civil (- 8,1 puntos), que en la edificación (-2,9 puntos), aunque su porcentaje de baja, un 18,6%, es superior al de la obra civil, un 10,5%.

Tímido crecimiento en 2004

Los indicadores indirectos de la construcción reflejan un leve aumento de la actividad respecto el año anterior. En 2004 el sector ocupaba a 230.811 personas de media anual, lo que supone un crecimiento del 2,9% respecto el año 2003.

El consumo de cemento llegó a la cifra record de 6,3 millones de toneladas, frente a los pocos más de 6 millones de toneladas del 2003.

También aumentó el número de viviendas iniciadas en 2004, lle-

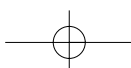
gando a las 96.481, frente a los 88.649 edificios iniciados el año anterior.

Por subsectores, la actividad en vivienda aumentó en 2004 en un 3%, la obra civil lo hizo en un 11% y la edificación no residencial y la actividad de rehabilitación y mantenimiento de edificios alcanzó un leve crecimiento del 1% y del 1,5%, respectivamente. De acuerdo con estas cifras, se estima que la producción interna bruta del sector de la construcción en Cataluña fue del 3,5% durante el 2004.

Los costes se disparan

El año 2004 se caracteriza por un fuerte incremento de los costes de la construcción en Cataluña respecto del período 2001-2003, años de gran crecimiento de la actividad, en que los costes se mantuvieron por debajo del IPC. El aumento del precio del acero destinado a la construcción y el del flete (precio del transporte vía marítima), éste último debido, según las empresas siderúrgicas, a la presión de la demanda china en el mercado mundial, han sido las principales causas. Estos incrementos han situado el aumento del coste de los productos siderúrgicos en cuotas de casi el 40%, en frente del 4% registrado el 2003. Así pues, el año 2004 ha finalizado con un incremento del 8,2% en el coste de la edificación y del 9,3% en el de obra de ingeniería civil.

Redacción



Los costes de la edificación se moderarán este año

Las empresas constructoras catalanas sufrieron fuertes tensiones inflacionistas durante el año 2004, lo cual se tradujo en un incremento del 8,2% en el coste de edificación y del 9,3% en el de obra de ingeniería civil, según datos facilitados por la Cámara de Contratistas de Obras de Cataluña (CCOC).

Según el presidente de la entidad, Rafael Romero, "este aumento de costes supone un claro incremento respecto los años anteriores, en un período caracterizado por una fuerte expansión del sector y gran actividad constructora". Así, en 2003, el aumento de los costes de la actividad constructora se mantuvo por debajo del IPC, registrando incrementos del 2,7% en edificación y del 1,8% en obra de ingeniería civil. Estas cifras se sitúan de media a casi 9 puntos de distancia respecto los porcentajes actuales.

Acero y cobre, los más inflacionistas

Los principales responsables del notable incremento de costes experimentado en 2004 fueron las tensiones existentes en los mercados de materiales y la logística para la construcción. El aumento del precio del acero destinado a la construcción y el del flete (precio del transporte marítimo) -debido, según las empresas siderúrgicas, a la presión de la demanda china en el mercado mundial- situaron el incremento del coste de los productos siderúrgicos en cuotas de casi el 40%, frente al 4% registrado el 2003. Por otro lado, el precio del cobre registró en 2004 una variación respecto el año anterior de casi 30

Las tensiones en los mercados de proveedores de materiales y la logística constructora fueron los principales factores responsables del importante incremento de los costes de la construcción en el año 2004. Este año, en cambio, se prevé cierta moderación.

puntos, su máximo histórico en los últimos años.

El resto de componentes básicos para la construcción sufrieron el incremento en menor medida; como ejemplo, el precio de la energía aumentó un 12%, el del cemento un 5% y el de los productos asfálticos sufrió una subida del 3,2%.

Perspectivas positivas

Los pronósticos para el 2005 apuntan hacia una cierta moderación de los costes debido, en buena medida, a la estabilización de los mercados

internacionales del acero y otros materiales para la construcción como el cemento o la cerámica. Los interrogantes se centran, sobre todo, en la fluctuación que podrían sufrir elementos básicos como la mano de obra, que en 2004 ya aumentó un 5%, o la energía y los productos asfálticos, ambos sujetos a la evolución del precio del petróleo.

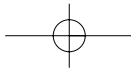
Redacción

Índice de costes de construir en Cataluña

% variación respecto el mismo mes del año anterior

	Dic. 2003	Dic. 2004
a) Componentes básicos		
Productos siderúrgicos	3,9%	39,6%
Cobre	11,3%	29,8%
Energía	-5,2%	12,4%
Cerámica	3,7%	7,0%
Cemento	3,1%	5,4%
Coste laboral	3,7%	4,9%
Productos asfálticos	2,2%	3,2%
Maderas	-0,3%	1,0%
Aluminio	3,5%	-7,4%
b) Coste de construir		
Edificación	2,7%	8,2%
Obra Civil	1,8%	9,3%





El Palau firal de Reus acollirà Expro Habitatge'05

La primera Fira del Sector Immobiliari Expro Habitatge'05 es celebrarà entre el 13 i 15 de maig, al Palau Firal i de Congressos de Reus. A més de ser un aparador per a tots aquells visitants interessats en comprar un habitatge, de primera o segona residència, el certamen també esdevé un punt de trobada per a totes les empreses, associacions i organismes vinculats al sector immobiliari. Entre els sectors representats a la fira hi ha promotors, constructors, Api's i consultors immobiliaris, bancs i caixes, companyies d'assegurances, associacions i col·legis professionals, entre d'altres.

La informació del sector, a la cadena COPE

Cada divendres, la cadena COPE dedica un espai a l'actualitat del sector promotor constructor, dins del seu magazine *El migdia de la COPE* (12 h a 13 h).

A més de representants del sector, a l'espai també participen responsables polítics i altres agents vinculats al mercat immobiliari.

L'últim divendres de cada mes, els advocats del servei jurídic de l'Agrupació Provincial de Promotors d'Edificis (APPCE) atenen les consultes formulades pels oients referents al tema de l'habitatge.

COPE Tarragona (93.5 FM)

Curs sobre Patologia de la Construcció

El Col·legi d'Arquitectes Tècnics de Tarragona i el Col·legi d'Enginyers Tècnics d'Obres Públiques de Catalunya organitzen un curs d'especialització en Patologia de la Construcció, que es durà a terme entre el 3 de maig i el 18 de juny a la seu de l'entitat tarragonina.

Els professionals de la construcció es troben en aquests moments amb una gran demanda de treball en matèria de diagnòstic de patologies. Per això, un dels objectius d'aquest curs és transmetre als alumnes una sèrie de coneixements, experiències i criteris que els capacitin per intervenir amb seguretat davant dels reptes que els sorgeixin derivats de la patologia de la construcció.

La meitat d'aquest curs, de 51 hores de duració, està dedicada a classes on es tracten temes de caràcter científic-tècnic, com poden ser l'aluminosi o la carbonatació. La resta són classes que serviran per interrelacionar aquests coneixements i per donar als alumnes els instruments que els permetin intervenir davant d'aquestes patologies.

Alguns dels temes previstos al programa són les tècniques i planificació en manteniment d'edificis, la intervenció en sostres de biguetes de formigó armat i pretensat, els assajos d'informació del formigó endurit i les patologies de façanes, fonamentacions, estructures de fusta, parets de càrrega de tàpia, obres hidràuliques i ponts.

Més informació: Col·legi d'Arquitectes Tècnics de Tarragona (977 21 29 00)

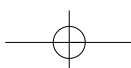
Seminario de Energías Alternativas

El recinto del Pueblo Español acoge el próximo 1 de julio el I Seminario de Energías Alternativas para un Mundo Sostenible. El programa del acto incluye las siguientes ponencias y conferenciantes:

- *Ponencia inaugural.* Manuel de Delás, APPA (Asociación de Productores de Energías Renovables).
- *Proyecto Tuvalu: Generación de electricidad a partir del oleaje marino.* Joan Salabert, director general de Corporación Capricornio.
- *Programa Rebrot: Energía y desarrollo territorial a partir de una gestión forestal sostenible.* Carles Vilaseca i Padrós, director de SEMSA-Renovables.
- *Casa sana. Una apuesta sostenible de futuro.* Javier Segarra, Biotectura.
- *Ordenanza sobre sistemas de captación de energía solar térmica en edificios. Más de dos años de experiencia.* Alfonso Salmerón, concejal del Area de Medio Ambiente y Sostenibilidad. Ayuntamiento de L'Hospitalet de Llobregat.
- *Municipios 100% sostenibles: Planes de viabilidad integral.* Ramón Pitarch, director general de Specs Grup.
- *Biodiesel: El nuevo combustible para un futuro sostenible.* Roderic Miralles, director general de Bionet Europa SL.
- *El motor de aire comprimido. Un nuevo vector energético.* Miguel Celades Rex, gerente de Motor de Aire Comprimido SL.

Más información: Instituto de Desarrollo Político (93 423 01 05)

▼
A
G
E
N
D
A



Jornadas Empresariales sobre Rumanía

La inversión inmobiliaria será uno de los ejes del acto

El día 15 de junio se celebrarán las *Jornadas Empresariales sobre Rumanía* en las instalaciones de la Cambra de Comerç de Reus.

Uno de los temas que centrarán la jornada será el análisis de los principales sectores económicos de la economía rumana y, concretamente, del sector inmobiliario y de la construcción. Además de explicar el marco legal, el sistema financiero y las perspectivas existentes para los inversores en este país, también se valorarán las experiencias que han tenido empresas como Fomento de Construcciones y Contratas (FCC).

Algunos de los intervinientes en el acto serán Mioara Mantale, representante del Gobierno rumano; Florin Àngelo Florian, cónsul de Rumanía en Barcelona; Rocio Carrasco, representante del Banco Popular; Rosa Sánchez-Yebra, consejera-jefe de la Oficina Económica y Comercial Española en Rumanía, la notaria Simona Petculescu y la abogada Anca Diaconu.

Categoría: Proyectos de construcción:

Libros de la 55th Edición, recomendado by SELAMINA BUSINESS GROUP

Tratado de construcción

Autor: H. Shmitt y A. Heene

Editorial: GG

Enciclopedia de la construcción en un solo volumen, facilita todos los conocimientos y datos prácticos, desde las cuestiones prácticas más generales a los detalles técnicos especializados, mediante textos sucintos y concretos e ilustraciones de extrema claridad. La séptima edición de este manual de arquitectura, tan imprescindible en la formación de los arquitectos, respeta la orientación inicial del libro: analizar los detalles en relación con el conjunto del edificio e indicar el camino correcto para encontrar soluciones en vez de reproducir los detalles acabados. Se han vuelto a ampliar y actualizar algunos puntos decisivos a partir de las recientes experiencias adquiridas en la práctica profesional. La redacción de los capítulos "Cubierta inclinada" y "Aislamientos acústicos" es totalmente nueva.

diversos ámbitos geográficos que se presentan siempre con plantas a escala 1:200, fotografías, secciones, planos de emplazamiento, junto a fichas de información sobre superficie y número de viviendas, facilidades de aparcamiento, formas de financiación, espacios libres, etc...en un libro que cubre el interés por parte de los arquitectos en el pensar de nuevo sobre la vivienda.

La arquitectura de la vivienda unifamiliar

Autor: Adriano Cornoldi

Editorial: GG

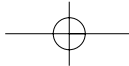
Este libro recoge 100 obras significativas dentro de la tipología de la vivienda unifamiliar. El manual, entendido como recopilación ejemplar de casos, continúa siendo una herramienta básica de proyecto. Existen infinitas maneras de abordar un problema arquitectónico concreto, pero, sin duda y como primera aproximación, una de las vías más eficaces y rápidas es la consulta de publicaciones que recogen una amplia serie de ejemplos, en función de una tipología. Se incluyen obras desde el neolítico hasta la actualidad, con una especial atención a las casas diseñadas por los maestros del s.XX: Wright, Mackintosh, Hoffmann, Loos, Gropius, Mies van der Rohe, Le Corbusier, Schindler, Aalto, Scarpa, Kahn, Rossi, Stirling, Venturi, Meier, Eisenman, Isozaki y Siza.

Atlas de plantas. Viviendas

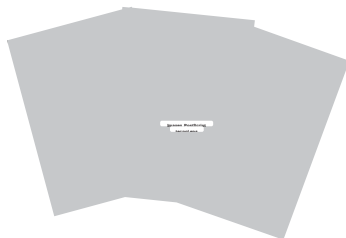
Autor: Friederike Schneider (Ed.)

El libro estudia unos 120 ejemplos agrupados sistémicamente según las diversas situaciones urbanas, en una cuidada selección de entre las más variadas realizaciones residenciales del período posterior a la segunda Guerra Mundial, poniendo especial énfasis a las últimas realizaciones. Obras construidas por arquitectos de reconocido prestigio de





Nuevos trípticos técnicos de producto TECNOL. La firma de productos para



Los trípticos ofrecen una detallada información de los productos Tecnol.

la construcción Tecnol completa su familia de trípticos de producto con dos nuevas ediciones, TQ TERMOIMPACTO (aislante termoacústico para suelos que evita el ruido de impacto) y TQ PUENTES DE UNIÓN, que se suman a la de TQ TECNOTERMIC (aislante térmico laminado de aluminio para paredes), presentada a finales del 2004.

Con el objetivo de satisfacer las nuevas demandas de productos y sistemas constructivos que surgen día tras día, Tecnol ofrece en estos trípticos una completa información técnica acerca de las propiedades, ventajas, normativas y pasos a seguir para la óptima aplicación de cada producto. También se incluyen las características técnicas, propiedades, tecnología utilizada y normativa vigente.

Puede solicitar los nuevos trípticos TECNOL de forma totalmente gratuita a través de la página web www.tecnol.es.

Èxit del I Concert Vilatel de "Música d'Altura"

El I Concert Vilatel, organitzat i patrocinat per l'empresa Vilatel S.L, dins dels actes culturals que fa dins del seu programa de marketing social, es va portar a terme a l'Auditori Josep Carreras de Vila-seca. L'Orquestra de Cambra de l'Empordà, dirigida per Carles Coll, demostrà una vegada més que es pot fer bona música amb les grans orquestres de Catalunya, que triuven arreu del món. Aquest conjunt, que sol fer més de 200 concerts a l'any, va interpretar a Vila-seca peces de Joaquim Serra (1907-1957), Johann Sebastián Bach, Camille Saint Saëns, Benjamin Britten (1913-1976), Antonio Vivaldi, Xavier Monsalvatge (1912-2002) i Piotr Txaikowsky.

El Concert de Vilatel també comptà amb la col·laboració del Grup de Dansa de l'Escola Artis de Reus, amb la seva directora Pilar Sanz. Les ballarines actuaren en tres peces: "La mort del cigne", "Les quatre estacions" i el vals de la Serenata per acordes, amb la coreografia de Montserrat



El concert es va celebrar a l'Auditori Josep Carreras de Vila-seca.

Altuna i de la mateixa Pilar Sanz.

Dos concertistes novells del Camp de Tarragona també actuaren propiciats per Vilatel: en Sergi Gili amb la flauta i en Josep Ma Ferrando, al violí.

En acabar el concert, Vilatel va realitzar un cocktail amb els seus convidats i va obsequiar tots els assistents amb un record de l'empresa.

Un concert doncs d'altura, tot fent analogia entre les plataformes elevadores Vilatel i la música d'altura com la que van gaudir els assistents en aquesta vetllada, que se espera es repeteixi novament el proper any. Vilatel obre així noves possibilitats de promoció amb forma de cultura musical.

Daniel Agut, nuevo director de Construcción de ASEFA



Daniel Agut es el nuevo director de Construcción de Asefa.

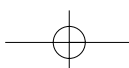
Daniel Agut ha sido nombrado, nuevo director del departamento de Construcción de Asefa, en sustitución de Africa Sampalo.

Agut, de 32 años, es licenciado en Geología por la Universidad Complutense de Madrid, y durante los últimos seis años ha desempeñado su carrera profesional en Asefa, primero

como suscriptor de daños y, desde 2003, como adjunto a la dirección del departamento de Construcción.

Asefa también estrena este mes un nuevo domicilio social: Avda. de Manoteras, 32 - Edificio A 28050 Madrid.

EMPRESES



ASOCIACIONES

ASEGÚRESE RECIBIR PUNTUALMENTE LA INFORMACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO



**PROMOTOR
HAGA AHORA
LA SUBSCRIPCIÓN A LA
REVISTA LLAMANDO AL
977 227 859**

La APPCE firma un convenio con la Clínica Universitaria de Navarra



El presidente de APPCE, Manel Niñerola, y el responsable de Promoción y Desarrollo de la Clínica Universitaria de Navarra, Enrique Anglada, durante la firma del convenio.

La Agrupación Provincial de Promotores Constructores de Edificios (APPCE) ha firmado un convenio con la Clínica Universitaria de Navarra, que permitirá a los promotores asociados acceder a los servicios del centro con condiciones preferentes.

Los miembros de APPCE disfrutarán de ventajas en las consultas del Área de Chequeos Médicos, Área de Pulmón, Área de la Mujer, Área del Corazón y Área de Trastornos de la Memoria.



PROMOTORS

La información que mejorará su negocio inmobiliario

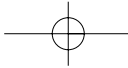
Mis datos son: _____
 Empresa: _____
 Representada por: _____
 Actividad: _____ N.I.F./C.I.E.: _____
 Calle: _____ Población: _____ C.P.: _____
 Tel.: _____ Fax: _____
 Banco: _____ Sucursal: _____
 dc:

Firmado en _____ a _____ de _____ 2004

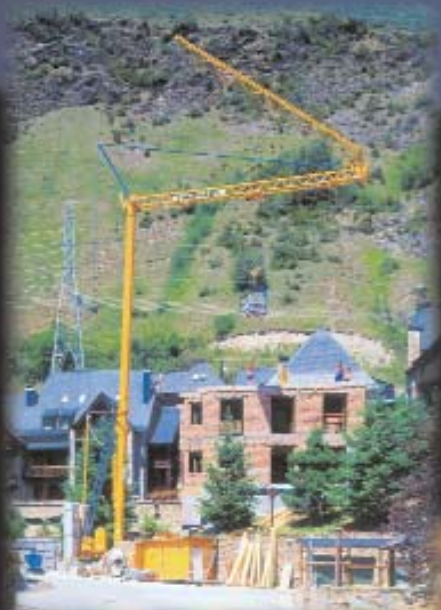
*¡SUBSCRÍBASE HOY MISMO!
POR SÓLO 40 EUROS*

*IVA no incluido. La suscripción es anual y comprende 6 números.
 Póste: APPCE / Estanislau Figueres, 17 baixos - 43002 TARRAGONA - Tel. 977 22 78 59 - Fax 977 24 31 88



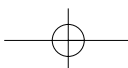


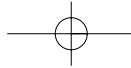
GC Grues **CEREZO** **LIEBHERR**



- LLEIDA Miguel Serra, 32 - 973 20 35 46
- BARCELONA Gutenberg, 1 (Papiol) - 93 673 20 11
- GIRONA Campcardós, 74 - 972 40 51 28
- TARRAGONA Closa de Mestres, 17 (Reus) - 977 30 05 76
- FRANJA Jacinto Benavente, 17 (Fraga) - 974 47 42 56

www.cerezo.net - info@cerezo.net





Promotor Inmobiliario

¿Conoce las **ventajas** de contratar el Seguro de Afianzamiento de Cantidades Anticipadas?

- ▶ Garantiza los derechos del Comprador de Viviendas
- ▶ Cumple con la ley
- ▶ Sin reducir su capacidad crediticia

Para cumplir con la legislación vigente (*), ponemos a su disposición el asesoramiento y la dilatada experiencia de los profesionales de la única compañía aseguradora especializada en el sector de la construcción.

Con la contratación del Seguro de Afianzamiento de Cantidades Anticipadas, usted transfiere a su compañía de seguros, la eventual devolución de las cantidades adelantadas, frente al riesgo de que las obras de las viviendas no se inicien, no lleguen a buen fin o no se entreguen en los plazos estipulados, garantizando así un derecho fundamental del comprador de viviendas.

Todo ello, en condiciones económicas más ventajosas frente a otras modalidades existentes en el mercado.

Póngase en contacto con nosotros y le ampliaremos esta información, también disponible en www.asefa.es, donde también puede solicitar una cotización para su promoción de viviendas.

(*). Según lo dispuesto en las Leyes 5/1988 y 28/1995.



ASEFA
GRUPO SHADP

977 252 780 - 932 658 587

