

PROMOTORS

Promoció, Construcció i Immobiliària

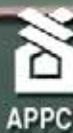
Núm. 57 - juny/juliol de 2005

**Alemania, nuevo punto de mira
del mercado de segunda residencia**

**La Generalitat prohibeix
noves construccions a 28 trams de la costa**

**Els promotors proposen que es limitin
els habitatges petits a Reus**

**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.**

El urbanismo debe integrar la industria del turismo residencial

La situación privilegiada del litoral tarraconense nos permite pensar que, en el futuro, nuestra costa podría convertirse en la "Florida Europea". Siempre teniendo en cuenta que el desarrollo no debe centrarse sólo en las poblaciones costeras sino en un área que abarca una franja mucho más amplia de municipios de interior que por su cercanía a la costa resultan igualmente atractivos.

El clima y la calidad de vida que han provocado el desplazamiento de muchos ciudadanos del norte de Estados Unidos al estado de Florida se encuentran también en esta zona del sur de Europa, en la que debemos apostar, siguiendo el modelo americano, por consolidar una atractiva oferta de ocio y por dirigirnos a un segmento concreto de la demanda turística residencial.

No se trata de cambiar el modelo de sol y playa, cuyo éxito es indiscutible, sino de reorientarlo de acuerdo a los cambios que se están produciendo en la industria turística europea. El modelo de país folclórico y barato que funcionó en su día ha quedado ya muy atrás y, en la actualidad, hay otros países emergentes que se consolidan como destinos atractivos y económicos, como es el caso de Turquía y norte de África. Se trata, por tanto, de seguir vendiendo sol y playa y, paralelamente, evolucionar hacia nuevos modelos que nos permitan atraer al aproximadamente 10-15% de ciudadanos europeos que están dispuestos a visitarnos y/o fijar aquí su segunda residencia. Las nuevas líneas aéreas van a ser determinantes en este sentido, ya que nos sitúan a pocas horas de cualquier punto de Europa. Además, nuestra cercanía a Barcelona nos permite comercializar nuestra costa de forma conjunta a la que es una de las ciudades más visitadas a nivel internacional.

En este momento, clave para posicionarnos, nuestra demarcación debe apostar por la creación de clubs náuticos, centros de deporte y salud, campos de golf y complejos residenciales de calidad. Sin olvidar la necesidad de disponer de centros de formación en idiomas que favorezcan la instalación en nuestra costa de profesionales extranjeros que, cada vez más, pueden trabajar desde otro país gracias a las nuevas tecnologías.

Paralelamente, las Administraciones deben seguir trabajando en el desarrollo de las infraestructuras. En este sentido, cabe esperar que el nuevo Plan de Infraestructuras agilice definitivamente la puesta en marcha de proyectos que acumulan importantísimos retrasos y que son de vital importancia para nuestras comarcas: la autovía Tarragona-Montblanc, el desdoblamiento de la N-340 hasta Vandellòs, el desarrollo del Corredor del Mediterráneo a su paso por Tarragona y su futura conexión con el AVE y, por supuesto, la llegada del tren de alta velocidad a la provincia. Estas nuevas conexiones nos permitirán aumentar nuestra presencia en Madrid y en otras áreas del mercado nacional que, en nuestra provincia, representa alrededor del 70% de la demanda.

Por nuestra parte, el reto está en implicar a las administraciones para que apoyen un desarrollo urbanístico que integre y tenga en cuenta que el turismo residencial es una auténtica industria, respetuosa con el medio ambiente y con el paisaje y, por tanto, muy alejada del turismo masificado y agresivo con el territorio. En este momento de redefinición de los destinos turísticos tradicionales, es conveniente realizar un análisis conjunto por parte de empresas privadas, administraciones y técnicos de urbanismo, que nos permita estudiar el potencial y diseñar la estrategia de consolidación de esta industria turística tal como lo han hecho otros destinos.

Manel Niñerola, presidente de APPCE



PROMOCIÓ

Las ventas en el litoral español alcanzarán este año las 175.000 viviendas	5
Alemania, nuevo punto de mira del mercado de segunda residencia	6
Els habitatges iniciats a Tarragona augmenten un 3,4%	8
La Generalitat prohibeix noves construccions a 28 trams de la costa	10
Els promotors proposen que es limitin els habitatges petits a Reus	12
La Fegco denuncia la manca d'abocadors al Baix Camp	14
Salou podrà desenvolupar el Pla Urbanístic de Ponent	15
El nou POUM de Cambrils recull la majoria d'al·legacions	16

MUNICIPIS

“El sòl previst al nou POUM estarà esgotat en tan sols cinc anys” Manel Ramon, alcalde d'Altafulla	18
---	----

ENTREVISTA

“En Rumanía, se necesita un millón de viviendas nuevas” Josep Vandellòs, director del Grupo Eastern	22
--	----

ECONOMIA

L'activitat immobiliària, eix de la cartera creditícia espanyola	26
--	----

IMMOBILIÀRIA

La transparencia evita los problemas en la compra de inmuebles alquilados	28
---	----

CONSTRUCCIÓ

Los accidentes graves y mortales disminuyen un 21,7%	30
--	----

Número 57
Juny-Juliol 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 amb 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



Las ventas en el litoral español alcanzarán este año las 175.000 viviendas

Tras los fuertes crecimientos registrados en los últimos años, la venta de viviendas en la costa española empieza a moderarse, en un escenario de elevados precios y alto nivel de saturación en algunas zonas.

Aún así, los bajos tipos de interés y el poco atractivo de otras alternativas de inversión siguen favoreciendo la demanda nacional y extranjera. Los últimos datos publicados por la consultora DBK apuntan que, tras el máximo de 181.000 viviendas vendidas en 2004, en el bienio 2005-2006 esta cifra podría estabilizarse en torno a las 170.000-175.000 unidades.

Paralelamente, continuará el progresivo desplazamiento de la actividad desde zonas de primera línea de playa hacia zonas de interior, en las que, sin renunciar a la cercanía a la costa, existe una mayor disponibilidad de suelo. Las cifras de 2004, apuntan que el 86% de las viviendas vendidas en las zonas consideradas, esto es, unas 156.000 viviendas, correspondió a municipios costeros, y cerca del 14% (25.000 viviendas) a municipios de segunda línea.

El litoral español sigue atrayendo la demanda europea

Pese a la mayor importancia de destinos alternativos, la todavía buena relación calidad/precio de gran parte del litoral español, la proliferación de una oferta de calidad, con instalaciones y servicios complementarios, y la seguridad existente continuarán atrayendo a europeos, que demandarán tanto viviendas vacacionales como residencias habituales para después de la jubilación. Así, cabe esperar que en los próximos años la demanda extranjera crezca a un ritmo importante, pudiendo incluso superar a la nacional. Británicos y

Tras el máximo de 181.000 viviendas vendidas en 2004, en 2005 y 2006, las ventas en zonas de costa podrían estabilizarse en torno a las 170.000-175.000 unidades al año, según un estudio de DBK.

alemanes continuarán siendo los principales demandantes, si bien se prevé un notable crecimiento de la compra por ciudadanos de otros países del centro y norte de Europa. Los compradores extranjeros adquirieron el año pasado unas 72.000 viviendas en el litoral español, cifra que representa el 40% del total. El 60% de las ventas correspondió a compradores españoles.

Evolución del mercado

Las cifras de ventas en el mercado de segunda residencia ponen de manifiesto la importancia que sigue teniendo este segmento en el mercado inmobiliario español.

Las 181.000 viviendas vendidas en 2004 en municipios costeros y de segunda línea de Andalucía, Co-

munidad Valenciana, Catalunya, Baleares, Canarias y Murcia representan alrededor de la cuarta parte del total de viviendas vendidas a escala nacional. En cuanto al valor de mercado de las viviendas nuevas vendidas, se alcanzaron los 26.800 millones de euros. DBK también apunta que el año pasado se registró un crecimiento del número de viviendas vendidas en la costa del 13,1%, que sucedió al 7,7% contabilizado en 2003 y al 15,1% de 2002. De este modo, las sociedades inmobiliarias pasaron de vender 129.000 unidades en el año 2001 a 181.000 en 2004, acumulando en este periodo más de 600.000 nuevas viviendas vendidas.

Redacción

En Catalunya se vendieron 31.000 viviendas

Las ventas en municipios costeros y de segunda línea de Catalunya alcanzaron en 2004 las 31.000 viviendas, cifra que representa el 17% del total. Andalucía continuó siendo la Comunidad Autónoma que lideró las ventas en este segmento de mercado, con una cifra de 55.500 unidades, el 31% del total. A continuación se situó la Comunidad Valenciana, donde se vendieron 47.500 viviendas. También destaca el notable desarrollo de Murcia, que entre 2001 y 2004 experimentó un crecimiento medio anual del 47,1%, frente a la tasa media del 12,0% anual correspondiente al conjunto de los municipios costeros y de segunda línea.



Alemania, nuevo punto de mira del mercado de segunda residencia

A parte de la demanda de primera residencia, se calcula que de aquí al año 2010, el mercado inmobiliario español tendrá cerca de 180.000 nuevas viviendas de segunda residencia, la mitad de las cuales será absorbida por la demanda extranjera. Y es que alguna entidad financiera ya ha apuntado que, en los próximos cinco años, habrá 15 millones de personas en Europa con solvencia suficiente e "interés contrastado" en invertir en segunda residencia.

Estas perspectivas corroboran que el mercado del turismo residencial tiene un gran potencial de desarrollo en el futuro, algo en lo que coincidieron todos los expertos reunidos en el debate sobre la *Promoción y comercialización de la vivienda turística española*, que se celebró en el marco de la pasada edición del Salón Inmobiliario de Madrid.

¿Se está enfriando la demanda?

Estas favorables expectativas contrastan, aparentemente, con el enfriamiento de la demanda que constatan la mayoría de agentes de ventas. Los promotores coinciden en que actualmente se ha ralentizado el ritmo de ventas y que ya no son tan frecuentes los casos de clientes que "compran cuatro viviendas, para luego vender tres".

Sin embargo, no todos los operadores consideran que esto sea negativo ni piensan que pueda perjudicar al mercado. Todo lo contrario, la mayoría de promotores opina que la moderación es necesaria y ayudará a depurar el mercado. "Hace cinco años apareció la figura del cliente-inversor, que busca dinero fácil y es diferente al inversor tradicional. Ahora está empezando a desaparecer, sobre todo en zonas donde el precio ya ha

El turismo residencial centró uno de los foros que se celebraron en el marco del Salón Inmobiliario de Madrid. Los expertos participantes coincidieron en la necesidad de apostar por productos de calidad y de diversificar la presencia en el mercado extranjero, en el que los ciudadanos alemanes podrían empezar a desplazar a los ingleses como principales compradores de segunda vivienda en España.



Los ponentes debatieron la situación de la vivienda turística española.

tocado techo. Pero yo creo que esto será positivo y nos obligará a pensar más en el cliente, sobre todo a quienes trabajamos en el segmento de segunda residencia, que es un mercado en el que tú eres quien tiene que crear la necesidad al cliente. Y, por supuesto, yo prefiero tratar con el cliente finalista que con un cliente inversor que, al fin y al cabo es probable que se convierta en tu propia competencia", comentó Ma Jesús de Miguel, directora de Lar Sol.

Descenso de la demanda británica

En estos últimos años, los británicos habían sido los primeros com-

pradores de vivienda en la costa española. Alrededor del 70% ha comprado para invertir, pero actualmente el mercado inmobiliario inglés atraviesa un proceso de desaceleración. El representante de la Embajada de España en Londres, José Ma Morillo, constató el enfriamiento de la demanda inglesa, que ha estado favorecido por la subida de tipos y que "ya está afectando al propio mercado inmobiliario londinense, donde los precios suben a un ritmo de un 6-7%, con tendencia a la baja".

Esta moderación también afecta a la demanda de segunda vivienda en España. Por eso Morillo aconseja no depender tanto de un único mercado y apostar por la diversi-

La industria del turismo residencial

A la vista de la creciente importancia del mercado de segunda residencia, el sector turístico empieza a tener claro que el mercado inmobiliario es una de las principales fuentes generadoras de riqueza y, por tanto, un sector con el que hay que contar a la hora de diseñar las estrategias turísticas de futuro. Sin embargo, el apoyo de Administraciones y Cámaras de Comercio todavía está por llegar. "Nosotros estamos exportando sin el apoyo que tienen otros sectores por parte de las Cámaras de Comercio y de las Administraciones y, en este sentido, creo que estas entidades tienen mucho que decir", reivindica el presidente de APPCE, Manel Niñerola, quien también defiende la necesidad de que este segmento de mercado sea tratado como "una auténtica industria".

ficación. En este sentido, parece que el mercado que más oportunidades ofrece a los promotores para el futuro inmediato es Alemania. "Se trata de un mercado con 80 millones de personas, donde las familias disponen de ahorros importantes. Por tanto, es una buena oportunidad para España, como lo fue Inglaterra hace cinco años", dice Morillo.

Según el asesor de la Comisión de Turismo Residencial de APCE, Fernando López Orozco, "unos 800.000 alemanes están dispuestos a comprar segunda residencia en España".

Por tanto, el mercado alemán parece recuperar su atractivo para los promotores españoles que además son conscientes de que les resultará más fácil acceder al cliente de forma directa que en el caso del cliente inglés, acostumbrado a trabajar siempre a través de un agente.

Ana Belén Rubio



El presidente de APPCE, Manel Niñerola (dcha.), junto al asesor de la Comisión de Turismo Residencial de APCE, Fernando López Orozco (izq.), en un momento del debate.

Claves para la venta en mercados extranjeros

Una vez que el ciclo expansivo de la construcción toque a su fin, los promotores tienen claro que las viviendas ya "no se venderán solas". "Tendremos que salir a vender nuestro producto", comentó el presidente de la Agrupación Provincial de Promotores de Tarragona (APPCE), Manel Niñerola.

Está claro que para ser competitivo en el mercado de segunda residencia y no perder el tren de las ventas habrá que ofrecer un producto y un entorno de calidad. "Por eso es necesaria la creación de campos de golf, clubs náuticos, centros de salud, escuelas internacionales...", apunta Niñerola. Además, también es importante ofrecer un elemento diferencial. "No se trata sólo de vender una casa, sino de ofrecer un paquete de servicios. Nosotros nos encargamos de dar de alta luz y agua y ofrecemos el servicio de limpieza para los días que se ocupa el inmueble, entre otros muchos servicios", explica Ma Jesús de Miguel, directora de Lar Sol.

Otro aspecto importante a la hora de vender es la cercanía al cliente porque "al final, el objetivo más importante es generar confianza en el consumidor. Una estrategia es la de asociarse con compañías que ya tienen una marca consolidada en el mercado en el que quieres darte a conocer", dice de Miguel. Otra fórmula es que diferentes empresas unan sus esfuerzos para potenciar la marca y, en este sentido, la Agencia de Vivienda Turística se ha convertido en el principal aglutinador de aquellos promotores que quieren tener presencia en el mercado extranjero.

En cuanto a los canales de venta, aseguran que, en estos mercados, es muy efectivo el boca-oreja. Y cada vez es más importante Internet como herramienta para llegar al cliente extranjero, aunque los promotores son conscientes de que siguen explotándolo poco. También hay otras fórmulas menos frecuentes como la utilizada por Lar Sol, que fue pionero en la venta de viviendas en grandes superficies como Corte Inglés o Carrefour, y que ahora tiene previsto seguir esta estrategia en Gran Bretaña, donde actualmente sólo seis empresas españolas tienen presencia física.

Els habitatges iniciats a Tarragona augmenten un 3,4%

Entre el mes de març de 2004 i el mateix mes de 2005 es van iniciar a la demarcació de Tarragona 22.208 habitatges nous, segons les últimes dades publicades per la Cambra de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC). Aquesta xifra, que representa un 3,4% més que en igual període de 2004, és inferior a la mitjana catalana que creix un 13,6%, amb 101.315 habitatges iniciats.

Pel que fa a les unitats incloses en els projectes visats a la província pels Col·legis d'Arquitectes, en aquest mateix període, van ser 22.939 habitatges, un 10,7% més que en el mateix període de l'any anterior. En el conjunt de Catalunya els habitatges visats van ser 121.657, un 12,9% més que en 2004. Aquest augment dels habitatges visats pels Col·legis d'Arquitectes ens indica que els promotors immobiliaris mantenen unes expectatives positives de cara al futur, mentre que l'augment dels habitatges iniciats implica un augment de l'activitat constructora d'aquest tipus d'edificis.

Retrocès al Tarragonès

La comarca del Tarragonès és un dels dos únics territoris catalans on disminueixen els habitatges iniciats. Així, després de disminuir un 15,5% al 2004, en els últims 12 mesos es comptabilitzen 5.370 habitatges iniciats, amb una caiguda del 7%.

Les zones turístiques

L'evolució de l'edificació al conjunt de zones turístiques catalanes, entre les quals s'inclouen el Baix Camp i el Baix Ebre, es caracteritza per la recuperació. I és que, després del retrocès d'un -2,1% en el nombre d'habitatges iniciats experimentat l'any 2004, en aquest últim any s'assoleix un 10,3% de creixement.

La construcció de nous habitatges a la demarcació de Tarragona ha crescut un 3,4% en els últims dotze mesos, segons dades de CCOC. Aquesta taxa de creixement és inferior a la mitjana catalana que se situa en un 13,6% en aquest mateix període.



L'edificació residencial continua sent el motor del sector de la construcció.

Es manté el dinamisme de l'activitat constructora

La construcció catalana continua mantenint un nivell d'activitat positiu en els primers mesos de 2005. Segons dades de la CCOC, el consum de ciment fins el mes d'abril va augmentar, en any mòbil, un 4'3% respecte de l'any anterior. Els treballadors afiliats a la Seguretat Social el mes de març es van incrementar en un 2'8%. En el cas de la província de Tarragona, el nombre d'afiliats va augmentar un 5'4%. Pel que fa a la negativa evolució dels costos de construcció durant el 2004, sembla esmorteir-se els primers mesos de l'any. Al mes d'abril de 2005, el cost de l'edificació va créixer un 3'7% respecte de l'abril de 2004, mentre que el cost de l'obra civil ho va fer en un 5'2%. En el mateix període de 2004, els augments van ser d'un 7'5% i d'un 7'4% respectivament.

La APPCE y la Cambra de Comerç de Tarragona publicarán estudios sobre el sector inmobiliario

La Cambra de Comerç de Tarragona y la Agrupación Provincial de Promotores Constructores de Edificios (APPCE) han firmado un convenio para realizar de forma conjunta estudios sobre la evolución del mercado de la vivienda de nueva construcción en la provincia de Tarragona.

Las entidades han adelantado que estos informes, que analizarán la situación de los principales municipios tarraconenses, tendrán carácter semestral.

Durante la firma del convenio, el presidente de APPCE, Manel Niñerola, explicó que "a menudo se publican precios que no tienen nada que ver con la realidad del mercado, por eso impulsamos estos estudios que nos permitirán tener una valoración real del mercado inmobiliario". Niñerola también dijo que

los precios de la vivienda continúan subiendo debido al precio del suelo, el coste del cual representa más del 50% del precio final de una vivienda y supera al resto de costes de la edificación. Por eso, el presidente de APPCE in-

sistió en la necesidad de aumentar la oferta de suelo y recordó que la ocupación del territorio en Catalunya continúa siendo muy inferior a la de países como Francia, Italia o Alemania.

El presidente de la Cambra de Comerç, Xavier Artal, se sumó a la



El convenio se firmó en la sede de la Cambra de Comerç.

reivindicación de APPCE, insistiendo en la necesidad de que las administraciones "generen más suelo" para evitar que el precio de las viviendas siga subiendo. Artal también considera que se debe impulsar la oferta de vivienda de protección oficial.

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

Telf/Fax. 977213199 / 655485082

DELG. BARCELONA

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

Telf/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 259/2003. Colegiado 7.338

TARIFA ESPECIAL LECTORES
REVISTA PROMOTORES.
CODIGO PROMOCION: PROM APPCE

La Generalitat prohibeix noves construccions a 28 trams de la costa

El departament de Política Territorial i Obres Públiques ha aprovat inicialment el Pla director urbanístic del sistema costaner per sectors de sòl urbanitzable sense pla parcial aprovat (PDUSC-2). Aquest Pla comprén 44 sectors de sòl urbanitzable delimitat situats en un total de 22 municipis, amb una superfície global de 656 hectàrees.

El nou Pla director estableix dos nivells de protecció. Així, a 28 trams de la costa s'establirà el nivell màxim de protecció que el planeament municipal classificarà com a sòl no urbanitzable costaner, amb la mateixa regulació establerta pel PDUSC-1. Dos sectors més (entre els quals es troba el Barranc de l'Estany Salat II a Montroig del Camp) es classificaran com a no urbanitzables de forma parcial. Els altres 14 trams continuaran qualificats com a sòl urbanitzable delimitat, però s'estableixen determinacions específiques per al planeament urbanístic que els desenvolupi, delimitant els espais que s'hauran de preservar i establint les directrius paisatgístiques que hauran de respectar les noves edificacions.

Completarà el PDUSC-1

Aquest Pla pretén completar el Pla director urbanístic del sistema costaner (PDUSC-1) aprovat definitivament

El Govern ha aprovat inicialment un Pla que completa el Pla director urbanístic del sistema costaner. El nou Pla director dicta el màxim nivell de protecció a 28 trams de la costa catalana i estableix directrius paisatgístiques per a les edificacions que es construeixin en altres 14 trams.

ment el passat mes de maig. Segons fonts del departament, "la necessitat d'ordenar aquestes noves àrees del territori costaner va sorgir quan, al llarg del procés d'elaboració del Pla director urbanístic del sistema costaner, es va constatar que hi ha sòls, que si bé estan classificats com a sòl urbanitzable delimitat, no disposen de pla parcial definitivament aprovat i que, si s'incorporen al procés edificatori poden generar un impacte important". Així, el Pla completa amb nous sectors els objectius del primer, "protegint el sòl costaner, preservant el seu paisatge, evitant un continu urbà i afavorint corredors ecològics".

Reducció dels sectors afectats

L'any 2004, la Conselleria de Política Territorial i Obres Públiques va suspendre preventivament les llicències i tràmits en molts dels sectors urbanitzables delimitats sense pla parcial aprovat. Els més de 200 sectors de costa afectats al principi han quedat finalment reduïts a 44.

Alguns dels sectors on s'han aixecat les restriccions previstes han estat Els Munts, en Altafulla, la zona Pla de les Pomerres/Barenys, a Salou i l'eixample turístic de Cambrils.

Redacció



Anna
Banderes d'artesanía

"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

El Pla Director del Sistema Costaner protegeix definitivament 23.500 hectàrees

El Pla director urbanístic del sistema costaner, aprovat definitivament el passat mes de maig, protegeix pràcticament la totalitat de sòl no urbanitzable i de sòl urbanitzable no delimitat situats bàsicament dins els 500 metres d'amplada de la línia de la costa, i estableix la condició de sòl no urbanitzable costaner. El Pla regula diversos tipus de protecció segons el valor ambiental d'acord amb cada un dels àmbits considerats.

Un dels propòsits del Pla, segons el departament de Política Territorial, ha estat "evitar la consolidació d'un continu edificat que pugui arribar a cobrir la pràctica totalitat de la línia de la costa".

El Pla no s'ha limitat només a la protecció del sòl que encara no ha sofert un procés de transformació urbanística en els primers 500 metres respecte la línia de la costa, sinó que en diversos àmbits, s'estén més enllà, en sòls d'influència de la costa. En conjunt, el Pla preveu la protecció definitiva més de 23.500 hectàrees com a sòl no urbanitzable costaner. A

Unes 16.500 hectàrees es consideren sòl no urbanitzable costaner i altres 7.050 són espai PEIN

aquestes s'hi podrien afegir unes 1.000 hectàrees més, si els ajuntaments així ho decideixin per tractar-se de sòls inclosos en l'àmbit del Pla director però que no necessàriament han de ser sòl no urbanitzable costaner.

Del total, 7.050 hectàrees són espai PEIN i unes 16.500 són sòl no urbanitzable costaner amb diferents nivells de protecció segons les seves característiques.

Les al·legacions

Durant el període d'exposició pública del Pla, es van recollir uns 670

escrits i al·legacions. La major part d'al·legacions al Pla que van presentar els ajuntaments es referien als creixements urbanístics previstos a molts municipis i que, en alguns casos, es veien afectats pel Pla. Aquests creixements poden estar ja previstos en el Pla d'ordenació urbanística municipal com a sòl urbanitzable no delimitat o ser previsiones dels ajuntaments en sòl no urbanitzable. En alguns casos, s'ha optat per assignar-los la categoria de sòl costaner especial (CE) i donar-los la classificació per la qual el mateix ajuntament decidirà si passa a ser sòl no urbanitzable costaner o determina el seu règim urbanístic segons el model desitjat pel respectiu ajuntament.

Alguns ajuntaments també han demanat ampliar les àrees de protecció a nous àmbits. Aquestes peticions en alguns casos es podrien incloure en un futur mitjançant modificacions puntuals del Pla director, amb independència dels majors nivells de protecció que els ajuntaments poden introduir a través dels seus plans municipals.

La costa tarragonina, en xifres

▶ El Govern va constatar que Comarques com el Tarragonès i el Baix Camp encara tenen més d'un 40% de front costaner ocupable en tant que sòl urbanitzable.

▶ Les Terres de l'Ebre tenen més del 83% de la costa lliure i en gran mesura protegida com a espai PEIN.

▶ Els habitatges principals només representen un 17% del parc immobiliari a la costa tarragonina. Només hi ha cinc municipis de la costa on els habitatges principals superen el 50%.

Col·loqui sobre el Pla a la seu d'APPCE

L'Agrupació Provincial de Promotors d'Edificis de Tarragona va celebrar una conferència-col·loqui sobre la nova Llei d'Urbanisme i l'aprovació del Pla Director Urbanístic del Sistema Costaner. A l'acte, l'advocat del despatx Cuatrecasas, Víctor Carrera, va analitzar els canvis que la nova normativa introdueix en l'àmbit urbanístic i com afecten als promotors d'edificis. Alguns dels empresaris afectats per la nova normativa són aquells que tenien solars urbans que ara han passat a ser no urbanitzables. Carrera va apuntar que molts d'aquests casos es donen a municipis de les Terres de l'Ebre, que és la zona més afectada pel Pla, donat que encara hi havia un important volum de sòl per desenvolupar a la costa.



L'advocat Víctor Carrera (esquerra) va estar acompanyat pel gerent d'APPCE, Joan Mercadé, i l'advocada Gemma Quintana.

Els promotors proposen que es limitin els habitatges petits a Reus

La modificació del Pla General aprovada inicialment per l'Ajuntament de Reus el passat mes d'abril, per prohibir la construcció d'habitatges de menys de 60 m² de superfície útil no va ser ben acollida entre el col·lectiu de promotors i constructors tarragonins. La proposta del consistori contempla la suspensió durant dos anys de l'atorgament de llicències d'edificació d'habitatges nous o provinents d'una gran rehabilitació, quan la seva superfície útil sigui inferior als 60 m², excloent-se els habitatges de protecció oficial i els habitatges de promoció pública destinats a lloguer temporal per a joves o per a col·lectius amb necessitats d'assistència. L'Agrupació Provincial de Promotors d'Edificis (APPCE) va presentar al·legacions, sobre les quals el consistori encara no s'ha pronunciat. Una de les propostes que els promotors fan en les seves al·legacions és que l'Ajuntament fixi en cada edifici un percentatge màxim d'habitatges amb menys de 60 m², si el que pretén és evitar la transformació de l'estructura general del municipi.

Polítiques contradictòries

Els responsables d'APPCE consideren que aquesta ordenança es contradiu amb la política d'habitatge que es vol impulsar des del Govern Estatal i amb les tendències del mercat.

Segons els promotors, "no té sentit que, mentre la ministra d'Habitatge, Ma Antonia Trujillo, manifestava en el marc de la passada edició de Construmat la necessitat de promoure habitatges petits, els nostres polítics redactin ordenances que, precisament, prohibeixen la seva construcció. D'altra banda, creiem que una ordenança com aquesta no s'adapta a les necessitats de la demanda que, cada cop més, bus-

Tot i que l'Ajuntament de Reus no sembla disposat a negociar la normativa que estableix la superfície mínima dels habitatges de règim lliure en 60 m², la APPCE va presentar algunes al·legacions a aquesta mesura. Els promotors demanen que el consistori les tingui en compte abans d'aprovar definitivament l'ordenança.

Aquesta mesura
representarà una
nova pressió a l'alça
en el preu dels
habitatges

ca pisos petits, sobretot per una qüestió de preu i, també, perquè s'adaptin a les necessitats d'uns segments molts concrets de població que estan creixent: famílies monoparentals, gent que viu sola..."

Creixent demanda de pisos petits

En aquests moments, hi ha una creixent demanda de pisos d'entre 40 i 50 m², destinats sobretot a persones joves que volen emancipar-se, estudiants, gent soltera, gent gran, i parelles o famílies petites que ocupen aquest habitatge de forma transitòria (per motius laborals o d'altres).

Cal dir que el Decret d'Habitabilitat 259/2003, de 21 d'octubre, fixa en

30 m² la superfície mínima per a les noves construccions. A més, la Generalitat, atenent a les reivindicacions de l'entitat, també va acceptar la possibilitat d'augmentar el nombre d'habitatges per hectàrea (100 habitatges/ha), per fer possible la promoció d'habitatges de superfície més reduïda. Tot i que els ajuntaments tarragonins no estan revisant els seus planejaments per fer-ho viable.

Les Administracions, per tant, tenen clar que les necessitats del mercat apunten cap a habitatges més petits. La prova és que l'Ajuntament de Reus també els permetrà (segons aquesta ordenança), però només en promocions d'habitatge protegit.

Els promotors qualifiquen aquesta distinció com "un agravi comparatiu" que limita l'activitat del promotor privat al mercat de l'habitatge lliure perquè no el permet construir el tipus de producte que els clients li demanen i, alhora, representa una pressió a l'alça afegida en el preu final dels habitatges.

A.B.R.



“Els ciutadans demanen habitatges petits”

Àlex Angullo, responsable d'Angullo Constructora

Àlex Angullo és un dels molts promotors reusencs que estan en desacord amb la mesura adoptada per l'Ajuntament, sobretot perquè considera que va contra la tendència del mercat immobiliari actual. “Els ciutadans demanen habitatges més petits per diferents raons. La principal és el preu. Altres causes són els factors socials, com poden ser la reestructuració a la baixa del nucli familiar. La incorporació de la dona al mercat laboral i els pocs ajuts a la família per part de les Administracions, obliguen a reduir el nombre de fills i, per tant, les dimensions dels habitatges demanats són cada cop més reduïdes”, comenta l'empresari.

A més, Angullo creu que “aquesta normativa paraitzarà el creixement de les zones històriques del centre de la ciutat que, en els últims anys, havien experimentat un creixement notable. Gràcies a la conversió de cases antigues, sovint en estat ruïnós, en habitatges de dimensions petites, s'havien recuperat zones que, en molts casos, estaven degradades urbanísticament. Aquests habitatges han estat adquirits majoritàriament per joves”.

Suspensió de llicències a altres municipis

L'Ajuntament de Reus no ha estat l'únic que, en els últims mesos, ha intentat regular la superfície mínima dels habitatges. El POUM de Salou, aprovat el 2003, establia una superfície mínima de 60 m² per als pisos oficials en règim de lloguer. Tot i que, fa un mes, es va aprovar una modificació puntual per rebaijar la xifra a 50 m².

A Vila-seca, l'Ajuntament va suspendre de forma cautelar les llicències per a habitatges nous lliures inferiors a 60 m², el passat mes de gener. Responsables de la regidoria d'Urbanisme expliquen que “el PGOU, vigent des de l'any 1993, ja contempla una mesura en relació a la superfície mínima dels habitatges, regulat en relació a la densitat i superfície a construir. Però no ha estat suficient ja que existeixen certes esquerdes, sobretot en barris ja consolidats, on es segregaven habitatges ja existents per a la formació de nous habitatges amb superfícies mínimes, convertint un pis en dos. El consistori diu que l'objectiu de la suspensió aprovada és evitar aquestes actuacions i avança que, un cop passi la suspensió d'un any, entrarà en procés administratiu per a modificar el Pla General i entrar en vigència quan sigui possible.

“Aquesta mesura perjudica a molts propietaris”

Manolo Poyato, gerent de Promotora Alego

Com altres empresaris del sector constructor, Manuel Poyato, creu que la regidoria d'Urbanisme de Reus hauria d'haver comptat amb el col·lectiu empresarial abans d'aprovar l'ordenança que redueix la superfície mínima dels nous habitatges. A més, Poyato considera que “és un agravi comparatiu que aquesta mesura només s'hagi d'aplicar a les promocions d'habitatge lliure”.

A banda dels promotors, Poyato considera que els altres grans afectats si aquesta normativa s'aprova finalment seran els propietaris particulars, sobretots “aquells que tenen pisos molt grans i que els rehabiliten per posar-los a la venda o llogar-los. No té sentit que l'ajuntament doni suport a la rehabilitació d'aquests habitatges, que generalment estan al casc antic, si després no permeten que es puguin distribuir en pisos més petits. Aquesta és l'única fórmula per donar sortida a aquests immobles perquè no hi ha demanda de pisos tan grans en l'actualitat”.

El promotor també dona suport a la moratòria que el Gremi del Baix Camp ha demanat a l'ajuntament.

Els constructors demanen que la normativa s'ajorni sis mesos

El Gremi de la Construcció del Baix Camp també ha presentat al·legacions en contra de la modificació del PGOU aprovada a Reus. Els constructors demanen un ajornament de sis mesos per a la nova normativa. A més, apunten que “hi ha contradiccions entre el text que va passar pel ple i el que s'ha fet públic”.

El Gremi també avança que aquesta mesura no només afectarà a promotors i constructors, sinó a propietaris de sòl i ciutadans que vulguin reformar el seu habitatge.

D'esquena al sector

El president del Gremi, Josep Machado, lamenta que la regidoria d'Urbanisme donés a conèixer aquesta ordenança quan ja estava a punt de passar pel ple. El constructor creu que un tema tan important com aquest s'hauria d'haver tractat en la comissió que es va crear l'any 2000 amb l'objectiu de consensuar aquest tipus de decisions amb el sector. Des de llavors, la comissió, en la qual participen l'alcalde, el regidor d'Urbanisme i els representats del Gremi de la Construcció del Baix Camp, “s'ha reunit molt poc”.

Els constructors també estan disgustats amb les declaracions de l'alcalde de Reus, Lluís Miquel Pérez, en les quals va comentar que l'objectiu d'aquesta pauta urbanística és frenar l'especulació.

“Crec que no és just qualificar d'especuladors uns empresaris que l'únic que fem és crear llocs de treball i aportar riquesa a l'economia local i a la societat”, diu Machado qui demana que l'Administració ataqüi el veritable problema del mercat immobiliari, “buscant solucions al problema del sòl”.

Ara, el Gremi està, com l'APPCE, a l'espera que l'Ajuntament doni una resposta a les seves al·legacions.

La Fegco denuncia la manca d'abocadors al Baix Camp

Promotors, constructors i empreses dedicades a l'extracció d'àrids del Baix Camp estan veient afectada la seva activitat per la manca d'abocadors a la comarca. La situació s'ha agreujat en els últims mesos, des que els responsables de l'abocador de Riudoms els van informar que sols s'admetran terres o runes netes perquè està pràcticament ple. Per això, aquest estiu, es veuen obligats a transportar la runa a l'abocador de Ferran (Tarragonès), cosa que dobla el cost del transport.

Davant d'aquesta situació, la FEGCO (Federació de Gremis de la Construcció de la Província de Tarragona), reivindica que les Administracions competents impulsin nous abocadors per satisfer les demandes de les empreses del Baix Camp que consideren necessari que la comarca disposi, com a mínim, de dos abocadors nous i tres plantes de reciclatge.

El gerent de Fegco, Joan Mercadé, creu imprescindible que "els abocadors estiguin prop d'on es genera la runa. Si s'han de fer 50 km per abocar-la, el preu del transport, la despesa de combustible i el temps que s'hi ha d'invertir encareixen massa aquest servei. I això es contradiu amb la intenció de moderar el preu dels pisos que posen de manifest les Administracions". Altre inconvenient per als professionals del Baix Camp és que, en ser d'una altra comarca, no poden beneficiar-se dels descomptes que estableix l'abocador de Ferran per a les empreses d'aquella zona. Això implica que, també a nivell de tarifes, "ens resulta aproximadament un 5% més car", comenta l'empresari Josep Ma Domingo, qui també recorda que l'abocador de Botarell on es portaven runes vegetals, està saturat des de fa un any".

Des de fa uns mesos, les empreses del Baix Camp han de traslladar la runa procedent de les obres a l'abocador de Ferran. Aquesta situació ha disparat els costos d'aquest servei. Mentre, les Administracions continuen sense donar llum verda a l'abocador i la planta de reciclatge projectats a la comarca.



La runa generada al Baix Camp es trasllada a l'abocador de Ferran.

Projectes bloquejats

De moment, els empresaris exigeixen que s'agilitzin els tràmits per posar en marxa l'abocador previst a Vinyols. En aquest projecte, impulsat per Gestora de Runes, participen també els gremis de constructors de Cambrils i Reus, el Consell Comarcal del Baix Camp, la Junta de Residus i alguns accionistes privats. La Generalitat ja va donar el vistiplau a la iniciativa. Però ara es troba bloquejat a l'Ajuntament d'aquest municipi. Mercadé insisteix en que "el consistori ha de prendre una decisió ràpida i decidir si dóna o no la llicència per posar en marxa l'abocador".

"A més, -continua-, cal recordar que estem parlant de residus no contaminants que queden enterrats i permeten mantenir les ciutats

netes".

Altre projecte que està paralytitzat des de fa més d'un mes és el d'una planta de reciclatge prevista a Cambrils, que seria la primera existent a la comarca. En aquest cas, l'Ajuntament ha aprovat la proposta i és el departament d'Urbanisme el que no ha donat encara una resposta."

La circulació per les rieres, limitada

A aquesta problemàtica s'afegeix la preocupació dels empresaris per la possibilitat de que el futur POUM de Cambrils prohibeixi la circulació dels vehicles pesats per les rieres. "Això implicaria circular exclusivament per camins i, en els casos en que s'hagin d'arranjar, el consistori vol establir que això sigui competència de l'empresari", explica Antoni Franc, responsable d'Excavacions Cofranc 95 SL. A banda de considerar aquesta proposta injusta, els empresaris no entenen perquè el consistori vol regular una qüestió que és competència de l'Agència catalana de l'Aigua. Segons Domingo, l'únic que es va aconseguir en una reunió recent mantinguda amb la regidoria d'Urbanisme és que l'Ajuntament es comprometí a estudiar cas per cas.

Redacció



Salou podrà desenvolupar el Pla Urbanístic de Ponent

La zona de Ponent de Salou no es veurà finalment afectada pel Pla director del sistema costaner, gràcies a la decisió del departament de Política Territorial i Obres Públiques d'aixecar la suspensió de llicències que s'havia aplicat a aquesta àrea que també es coneix com Barenys-Les Pomes.

Aquesta mesura permetrà a l'Ajuntament desenvolupar les 83,7 hectàrees contemplades al sector 03, tal com estava previst. Això sí, s'hauran de fer algunes petites modificacions, d'acord amb la Llei de Costes, tot i que seran poc significatives.

Desviar el Barranc de Barenys

Ara, després de l'any en què l'àrea ha estat afectada per la suspensió, l'ajuntament podrà tirar endavant el projecte de desviament i canalització del Barranc de Barenys per eliminar el risc d'inundacions de la zona de ponent.

Aquesta obra serà el primer pas per fer possible el desenvolupament del sector 03, on es preveuen una zona hotelera i altra residencial. El consistori també preveu la ubicació d'una gran zona de serveis amb instal·lacions esportives i d'oci, i un espai per a la implantació d'un parc de negocis i petites naus de serveis.

Satisfacció de l'equip de govern

L'equip de govern salouenc ha posat de manifest la seva satisfacció per la decisió de no incloure el sector 03 dins d'aquest Pla. "El temps ha donat la raó a qui ha defensat amb tota coherència i desplegament d'arguments indiscutibles, el projecte de pla parcial del sector 03, que no té altre objectiu que la millora de les condicions de vida i la seguretat de les persones i

El Sector 03 del planejament urbanístic municipal de Salou ha quedat exclòs dels àmbits afectats pel Pla director urbanístic del sistema costaner per sectors de sòl urbanitzable sense pla parcial, aprovat inicialment per la conselleria de Política Territorial i Obres Públiques.



L'Ajuntament de Salou preveu desenvolupar una àrea hotelera i altra residencial al sector 03.

el desenvolupament d'equipaments i serveis importants per la qualitat de vida i el progrés de Salou", apuntava l'alcalde de la població, Esteve Ferran.

L'alcalde ha explicat que "el

desenvolupament del sector tal i com l'ha plantejat l'Ajuntament no implica impactes sinó la millora d'una zona d'interès general".

Redacció

Àrees previstes al sector 03

El planejament urbanístic de Salou contempla la construcció al sector 03 d'una àrea residencial, un complex lúdic i esportiu, una zona de serveis i una zona per a usos terciaris. La part sud d'aquest sector està reservada a la implantació d'un nou model turístic-hoteler (tipus resort) de 33,26 hectàrees de superfície, on la parcel·la mínima per complex es fixa en 40.000 m², amb protagonisme de grans zones verdes enjardinades integrades i serveis complementaris, que suposa un model pioner d'allotjament a la Costa Daurada. En aquest espai es podrien crear unes 10.010 places hoteleres.

El nou POUM de Cambrils recull la majoria d'al·legacions

L'Ajuntament de Cambrils ha aprovat inicialment, aquest mes de juny, el nou Pla General de la ciutat. Aquesta era la segona vegada que el text passava pel ple i, en aquesta ocasió, el document recull canvis significatius respecte la proposta presentada el passat mes de desembre.

El nou POUM (Pla d'Ordenació Urbanística Municipal), que podria aprovar-se definitivament a finals d'any, recull la majoria de les 3.200 al·legacions que es van presentar llavors. El regidor d'Urbanisme, Joan Recasens, explica que "més de 2.000 es referien a les zones del Regueral i Horta de Santa Maria, on finalment no es duran a terme els Plans Especials de Millora Urbanístiques (PEMUs) que estaven previstos". Tot i així, el consistori no ha aconseguit acabar amb les protestes veïnals que està ocasionant l'aprovació del nou POUM.

Apart d'aquests problemes veïnals, altre dels punts polèmics del POUM havia estat el projecte del Parc Samà. Tot i que l'Ajuntament continua en converses amb els responsables de Med Group, finalment, el projecte dissenyat per aquesta empresa no es durà a terme. "No estavem d'acord amb desenvolupar un projecte amb més de 500 habitatges en una zona que està a 6 Km de la població, sobretot pel cost que representaria a nivell de serveis perquè haurien estat habitatges destinats principalment a primera residència. Pel que fa al camp de golf, no hem estat mai en contra i, de fet, és una possibilitat que contemplem", diu Recasens.

Repercussions del Pla Director del Sistema Costaner

La nova proposta de POUM també recull les novetats introduïdes a la Llei d'Urbanisme. Pel que fa a

El consistori cambrilenc ha aprovat inicialment una nova proposta de Pla General que assumeix la major part de les al·legacions presentades a l'anterior document. La major part es referien als Plans de Millora previstos a les zones del Regueral i Horta de Santa Maria que, finalment, no es duran a terme.



Joan Recasens, regidor d'Urbanisme de Cambrils.

l'aprovació del Pla Director Urbanístic del Sistema Costaner, el regidor explica que afecta a dos sectors urbanitzables sense Pla Parcial Desenvolupat. En canvi, la Generalitat aixeca la suspensió que s'havia dictat per a la zona de l'Esquirol. Pel que fa al sòl no urbanitzable contemplat en el Pla, destacar que "coincideix amb el que estava previst pel consistori".

Sòl disponible

A banda de les reserves previstes al POUM, Recasens creu que, en l'actualitat, el municipi disposa de suficient sòl per construir. Pel regidor, el problema no és la disponibilitat de sòl sinó el seu preu. "A

més de la tendència a l'alça que enregistren tots els mercats, afavorida per la retenció de molts solars per part dels seus propietaris, Cambrils s'ha vist afectat per altres factors com, per exemple, la paralització del Pla General de Saragossa, que ha provocat que molts promotors aragonesos vinguin aquí i els preus encara pugin més. Actualment, podem dir que el preu del sòl brut urbanitzable és d'uns 240-270 euros/m²."

A.B.R.

El municipi en xifres

Habitants

Actualment, la localitat té 27.000 habitants censats, tot i que els residents arriben a 31.000 i es multipliquen fins a 140.000 a l'estiu. L'Ajuntament ha fixat un sostre de 70.000 habitants pel municipi.

Parc immobiliari

Es calcula que a Cambrils hi ha uns 13.000 habitatges de primera residència, 16.000 de segona i 3.000 tancats.



La regidoria d'Urbanisme considera que Cambrils disposa de suficients reserves de sòl.

Reserves de sòl previstes al POUM de Cambrils

SÒL RESIDENCIAL

Les Comes

Aquesta àrea disposa de 100 hectàrees on es desenvoluparà un nou barri amb capacitat per 5.000 habitatges i 15.000 habitants. També es preveuen zones de serveis i equipaments.

La Font Coberta

Aquesta àrea ubicada darrera del Molí de la Torre i propera al port disposa de 29 hectàrees on es preveuen 1.300 nous habitatges, caracteritzats per un nivell de qualitat alt.

Altres

El POUM també preveu que s'hi edifiqui en tres sectors que toquen a Vinyols. En total es disposa de sòl urbanitzable per construir 1 milió de m² de sostre. Les previsions apunten prop d'11.000 habitatges on residiran més de 29.000 persones.

Actualment, està en desenvolupament el sector UA3, a la zona de l'estació d'autobusos. Aquí es preveuen 1.000 habitatges de primera i segona residència. Altres àrees que s'estan desenvolupant són:

► la zona de l'Esquirol on s'hi edifiquen principalment segones residències. En aquest sector, el

sòl està esgotat.

► el sector ubicat entre La Llosa i La Dorada, amb 700 habitatges unifamiliars previstos.

► la zona de L'Ardiaca, amb 400 habitatges unifamiliars previstos.

SÒL PER A USOS HOTELERS

Tot i que el POUM contempla la possibilitat de construir hotels a tots els sectors, es preveu una zona exclusivament hotelera a la part que uneix el vial del Cavet amb la costa. Aquesta àrea s'incrementa fins a uns 25.000 m² de sostre per a aquesta activitat.

Al costat d'aquesta, hi ha una altra àrea de sòl urbanitzable no programat. També hi ha una altra gran àrea de sòl no delimitat a la zona de Cap de Sant Pere, on es preveuen activitats turístiques.

SÒL INDUSTRIAL

Polígon Belianes

El POUM preveu que aquest polígon industrial tingui dos sectors i un total de 38 hectàrees. Es preveuen 153.000 m² de sostre.

Polígon Vilagrassa

En aquest polígon destinat a usos industrials i comercials, s'habilitaran 23 hectàrees per construir 70.000 m² de sostre.

El pla parcial de Font Coberta preveu 400 nous habitatges a Vinyols i Els Arcs

El pla parcial previst per l'Ajuntament de Vinyols i Els Arcs a la zona de Font Coberta (sector Sant Joan) preveu la construcció de prop de 400 habitatges en aquesta àrea que està al costat del vial del Cavet. De moment, han començat els treballs de neteja de les finques, que ja estan reparcel·lades. El consistori ha comptabilitzat una trentena de propietaris que podran començar a construir, un cop s'hagi redactat el projecte d'urbanització de la zona i s'hagi realitzat l'adjudicació, que està prevista al mes de desembre.

Aquesta àrea, que compta amb 19 hectàrees, es troba a quasi quatre kilòmetres del municipi, motiu pel qual el consistori també ha previst la construcció d'una zona d'equipaments amb oficines de l'Ajuntament, un CAP, una escola i, possiblement, un institut.

Amb el desenvolupament d'aquest pla parcial es preveu que els 1.600 habitants que té el municipi en aquests moments augmentin fins a 3.000.

La zona dels tres horts

Altra àrea que s'està desenvolupant urbanísticament al nucli urbà de Vinyols és la dels tres horts (els horts de Moix, de Cal Trillas y de Ca la Blanca). Al primer terreny, que es troba al costat de la església, l'empresa Barcelona Modern K2 construirà més de 130 habitatges en tres fases. Als altres solars, la promotora Bonsol impulsarà la urbanització Nova Vila. Actualment, l'empresa construeix 70 habitatges i, en la segona fase, construirà altres 70.

“El sòl previst al nou POUM estarà esgotat en tan sols cinc anys”

Manel Ramon, alcalde d'Altafulla

Quins són els eixos del POUM que va entrar en vigor fa un any?

A nosaltres ens preocupa molt el creixement de la població, sobretot pel territori del que disposa Altafulla. Tenim només uns 6.5 Km². Per tant, és un terme municipal molt petit que està limitat per la zona de la costa, en 3 km, i que també ho està cap a l'interior. El POUM que va entrar en vigor fa un any preveu un creixement tipus taca d'oli, que s'estén a partir del nucli antic. Per tant, no es preveu la creació de noves urbanitzacions en zones no edificades. En el cas del nord d'Altafulla, on ja hi ha la urbanització Brises del Mar, el POUM sí preveu una zona urbanitzable que també contempla una extensa zona de serveis i un ecoresort geriàtric.

Llavors quines són les àrees on es concentrarà el creixement?

D'una banda, Brises del Mar, on es preveuen 160 habitatges d'alt estanding. Un 60-70% de la zona es destina a un ecoresort geriàtric, tipus americà, amb serveis comunitaris pels habitatges com són hotel, restaurant i bugaderia, entre d'altres. D'altra banda, estan les promocions que s'estan edificant al voltant del poble. S'estan construint uns 15-17 habitatges/hectàrea. Concretament, ara acabem de donar llicència per a 100 habitatges.

Suposo que aquestes llicències són insuficients per atendre la creixent demanda d'habitatge que enregistra el municipi?

Tenim una gran afluència de gent que vol venir a viure a Altafulla, probablement per la nostra situació estratègica, propera a la capital, Tarragona, i també per l'encant del nostre poble, que té un casc antic que és conjunt històric-artístic i que és patrimoni de la humanitat pel jaciment de la Vil·la Romana dels Munts. En qualsevol cas, aquest creixement de la demanda és un

La seva ubicació i el seu encant de poble costaner expliquen que la demanda d'habitatge a Altafulla s'hagi disparat els últims anys. L'alcalde del municipi, Manel Ramon, és conscient que la població té poc marge per créixer i que, amb aquesta pressió, és probable que el sòl previst al POUM torni a estar esgotat en cinc anys.



L'alcalde d'Altafulla, Manel Ramon, té clar que el municipi ha de conservar la seva identitat i evitar convertir-se en una ciutat-dormitori.

tema que ens preocupa molt, perquè la major part de gent interessada en viure a Altafulla treballa fora, a Tarragona i, fins i tot, a Barcelona. En aquests moments, hi ha moltes famílies que treballen a Tarragona, passen allà tota la

jornada, porten els nens a escoles allí i només venen a dormir. Per tant, correm el risc d'acabar sent una mena de ciutat-dormitori i en volem fugir d'això. No volem dependre d'altra ciutat i, en el nostre Pla General, ja hem intentat crear unes franges de seguretat, de terra de ningú, entre els municipis veïns i el nostre, sobretot amb Tarragona i Torredembarra. Volem mantenir la nostra pròpia identitat i no arribar al punt de créixer fins a compartir carrers amb altres municipis.

A més, per a integrar els nous residents i fer que participin a la vida social de la població, estem programant tota una sèrie d'activitats socio-culturals.

El sòl previst al POUM s'esgotarà abans del previst

Aquesta elevada demanda generarà greus problemes de manca de sòl en un municipi que està limitat per la seva extensió.

Aquest és l'altre gran problema. L'abril de 2004 vam aprovar el nostre Pla General, amb totes les modificacions i requalificacions que vam creure oportunes i, tan sols



Un pis de 60 m² a Altafulla pot costar uns 150.000 €.

passat un any, gran part d'aquest territori ja ha entrat a l'Ajuntament a fi i efecte de desenvolupar els corresponents plans parcials. És a dir que, amb aquest ritme, en un termini de cinc anys, tornarà a estar esgotat el sòl requalificat a l'últim Pla General, mentre que habitualment aquests planejaments tenen una vigència d'uns 10 o 15 anys. El nostre terme és petit i no sabem per on créixer. Per tant, tampoc podem viure exclusivament de la promoció immobiliària.

El problema és que no tenim suficient terreny o potser que tenim una demanda superior a altres poblacions. El que està passant és que molta de la demanda que nosaltres no podem absorbir puja cap als municipis de segona línia de costa. Això també es trasllada als preus d'aquestes poblacions.

Vol dir això que han esgotat el seu marge de creixement?

Per poder créixer tenim protegides moltes zones agrícoles i forestals que no volem perdre. Però, en qualsevol cas, el marge de creixement que tenim ens ve donat per l'extensió del nostre terme municipal i no dona més de sí.

Quan parlo amb els promotors, la queixa és la manca de sòl. Això provoca malauradament especulació amb els solars. A més, ara la llei obliga a una cessió del 20% dels nous sòls per a habitatge protegit i

això retreu una mica el mercat. Per a evitar l'especulació, ens estem plantejant el Registre de Solars sense Edificar perquè, en casos en que els propietaris no vulguin treure els terrenys al mercat, sigui l'Ajuntament qui, en última instància, els pugui treure a licitació pública.

L'Ajuntament té actualment reserves de sòl?

Tenim molt sòl procedent del 10% d'aprofitament mitjà i d'aquest 20% que abans li he comentat.

Entre aquestes reserves hi ha encara sòl susceptible de ser subhastat?

Només tenim un solar que està destinat a finançar l'obra del pavelló esportiu i la piscina.

Equipaments i infraestructures

Entre els projectes que l'Ajuntament d'Altafulla preveu impulsar a mig termini es troben el soterrament dels contenidors dels carrers i la zona lúdica d'ensenyament. "Estem tirant endavant el pavelló esportiu, on probablement hi farem una piscina coberta climatitzada. I allí també hi va l'institut", explica l'alcalde, Manuel Ramon.

Pel que fa a les infraestructures, el consistori té previst fer un vial d'accés que connecti el desviament de la N-340 i el poble, gràcies a un compromís que ha assumit l'empresa Vicsan.

"Pel que fa al projecte de la nova N-340 vam rebutjar totes les alternatives a excepció de la gratuïtat de l'autopista, perquè la resta suposen un esquarterament del terme municipal", diu Ramon.

"No volem afegir altra infraestructura a les cinc carreteres i vies que ja travessen pel mig del poble. Una solució -continua- seria afegir un tercer carril a l'actual N-340 que arribés fins allà on fos possible".

Llicències de construcció atorgades

Nombre d'habitatges aprovats:

Any 2000	69
Any 2001	111
Any 2002	47
Any 2003	207
Any 2004	124
1er quadrimestre 2005	99

Habitatges en construcció:

Juny 2005	337
-----------	-----

cobres de l'Estat i, en canvi, mantens un municipi de 11.000 persones, amb els problemes propis d'un municipi mitjà. Per tant hem de limitar el creixement.

Aquesta evolució de la població s'està traduint en l'augment del pes de les primeres residències en el parc immobiliari de la població?

Cada vegada hi ha més primera residència, especialment al poble, on només un 10-20% és segona residència. Últimament, molta gent de Barcelona ha fixat aquí la seva primera residència.

La segona residència està sobretot concentrada a la zona de platja.

Per tant, no els estan afectant els símptomes de moderació dels quals es parla al sector.

La recessió de què es parla al sector immobiliari, m'atreviria a dir que no afecta Altafulla. Potser s'han perllongat els ritmes de venda i ja no es ven tant sobre plànol però s'acaba venent tot. El nostre problema és que ens falta terreny i el poc que hi ha cada vegada puja més.

Com els ha afectat el Pla Director del Sistema Costaner?

Només ens ha afectat a la zona del anomenat "camping dels alemanys" i, en aquest sentit, estem negociant amb la Generalitat la possibilitat de desbloquejar al menys una part d'aquesta àrea.

Tot i així, hem de reconèixer que el

Pla ens ha anat bé en altre sentit. El terreny ubicat entre el riu Gaià, la carretera nacional i l'estació de tren d'Altafulla pertany a Tarragona. El consistori tarragoní tenia previst desenvolupar un pla parcial en aquesta zona i crear habitatges per a uns 10.000 habitants. Això ha quedat paralitzat arrel d'aquest Pla Director i del PEIN del Gaià (Pla especial de interès natural).

A més, quan es va fer públic el tema de Terres Cavades, automàticament, es va tirar enrere aquest projecte. En qualsevol cas el que volem és un enteniment amb l'Ajuntament de Tarragona, tot i que l'alcalde està tancat en banda. Evidentment, si aquí hi hagués una urbanització, nosaltres hauriem de donar els serveis en temes de seguretat, sanitat, llars d'infants... Per tant, crec que cal un enteniment entre els dos ajuntaments.

Hi ha una part de la carretera de la que ens fem càrrec que, en realitat, és terme de Tarragona i passa el mateix amb l'estació de tren.

Preus elevats

Com estan evolucionat els preus de l'habitatge a Altafulla?

Els preus a Altafulla són lleugerament superiors als de poblacions veïnes. En aquests moments s'es-

Tot i que només té 4.000 habitants censats, Altafulla compta amb uns 12.000 residents que arriben a 23.000 a l'estiu

tan pagant 420.000-450.000 euros per habitatges parellats. Un pis d'uns 60 m² es pot anar als 150.000 euros i un xalet individual passa dels 600.000 euros.

Això representa un problema per molts veïns de la vil·la que es volen quedar i no poden, especialment els joves, que no poden pagar els preus actuals. Per això, recentment hem donat llicència per a construir 18 habitatges de lloguer per joves d'Altafulla menors de 35 anys. També tenim previstos 46 habitatges de protecció oficial en un terreny que hi ha entre Altafulla-poble i el barri marítim (PP5).

Ana Belén Rubio

El creixement urbanístic d'Altafulla

Àrees en desenvolupament urbanístic actual

	Superfície	Habitatges
Zona de l'Hort de Pau	8,67 Ha.	216
Zona de la Facina	2,92 Ha.	144
Zona dels Munts-1	1,44 Ha.	55

Àrees en tramitació administrativa

	Superfície	Habitatges
Zona del Roquisar	2,75 Ha.	55
Zona del Safranars-Nord	3,64 Ha.	72
Zona Safranés	3,56 Ha.	35

Altres àrees residencials previstes pel POUM

	Superfície	Habitatges
Zona de Safranars-Sud	2,09 Ha.	41
Camping Sta.Eulàlia	3,45 Ha.	86
Hort d'en Gatell	3,97 Ha.	79
Els Munts-2	3,80 Ha.	133
Brises del Mar	53,02 Ha.	159

La marca Costa Daurada, un reto pendiente

Consolidar y promocionar la marca Costa Daurada. Este es uno de los principales retos que debe superar el litoral tarraconense, según los empresarios que participaron en la Jornada Empresarial de Cambrils, donde también se apuntó la necesidad de ofrecer al turista una propuesta diferenciada e imaginativa.



La Jornada Empresarial de Cambrils ha celebrado este año su tercera edición.

Una de las conclusiones de la tercera Jornada Empresarial de Cambrils es que el sector turístico está pasando de un “mercado de demanda” a un “mercado de oferta”, en el cual el marketing va a ser la clave para que un destino sea competitivo. Y, en este sentido, una de los aspectos más importantes será la imagen de marca que, en el caso de la Costa Daurada, sigue siendo una cuestión sin resolver. Los empresarios que participaron en la jornada coincidieron en señalar que la marca Costa Daurada sigue teniendo una presencia muy escasa en los mercados extranjeros y denunciaron el poco apoyo de las Administraciones y de los patronatos de turismo para vender nuestra costa. Además de potenciar la marca, otro reto para el sector será consolidar el tipo de oferta turística que el cliente va a demandar a partir de ahora: una oferta diferenciada y

singular, con unos contenidos imaginativos y con una óptima relación calidad-precio.

Turismo residencial

El creciente peso del turismo residencial dentro del macrosector turístico es otra de las realidades que caracterizan la evolución de este mercado. El arquitecto Agustí Gómez insistió en las ventajas de este tipo de turismo “que genera importantes ingresos en muchas poblaciones, fideliza al turista y ha permitido la supervivencia de muchos pueblos de interior”. Además, la rentabilidad que generan las segundas residencias aún puede mejorar “si se logra una ocupación más intensiva de estos inmuebles, por ejemplo, con fórmulas de propiedad compartida”.

Redacción



La estrategia de Port Aventura

Durante la Jornada Empresarial de Cambrils, el exdirector general de Port Aventura, Jordi Mercadé, desveló algunas de las claves que le permitieron cumplir con los objetivos que se había propuesto al poner en marcha el parque. “Para prolongar la estancia del visitante, programamos un espectáculo a las 12 de la noche lo que supuso que, en un año, la estancia aumentó dos horas y media. También aumentamos el número de atracciones para que fueran necesarios dos días de visita.” Otro objetivo era alargar la temporada, por eso se diseñaron más restaurantes con espacios cubiertos y atracciones cerradas, como el templo del Fuego o Sea Odissey. Además, se programaron determinadas fiestas que supusieran un motivo de visita, sobre todo a principio y final de temporada, épocas en que la afluencia de público no estaba garantizada. En cuanto al diseño de la oferta de alojamiento, este experto en impulsar proyectos hoteleros explicó que la estrategia para el desarrollo de esta área fue decidir el público a quién se dirigirían y segmentarlo por niveles de poder adquisitivo y por motivación de viaje (convenciones y congresos, turismo familiar o de golf), para crear espacios adaptados a cada tipo de demanda.

“En Rumanía, se necesita un millón de viviendas nuevas”

Josep Vandellòs, director del Grupo Eastern

¿Qué posibilidades ofrece Rumanía al promotor inmobiliario catalán?

Hasta hace poco Rumania siempre había sido vista por los inversores y promotores inmobiliarios internacionales con más distancia que el resto de países de la nueva Europa. Sin embargo, en los últimos años, el futuro de este país como miembro de la Unión Europea, y los importantes avances y mejoras estructurales que como consecuencia de ello ha sufrido, han provocado un creciente interés entre inversores de todo el mundo. El gobierno rumano se está esforzando para atraer inversión extranjera, trabajando codo con codo con los principales organismos internacionales, implantando un marco legal claro, seguro y con garantías, y afianzando una economía estable en una zona de Europa que durante la década de los noventa ha sido especialmente volátil y sensible.

En cuanto a las posibilidades que Rumanía ofrece al promotor catalán, son enormes a todos los niveles. En Rumanía, y sobre todo en capitales como Bucarest, Brasov o Timisoara, se está creando una clase media importante con capacidad económica que demanda cada vez más infraestructuras, parques industriales, hoteles, urbanizaciones y zonas residenciales, apartamentos y segundas residencias tanto en costa como montaña, campos de golf... En este sentido, la creación este año 2005 de un registro de la propiedad integrado, la existencia de una normativa urbanística muy flexible en cuanto a cambio de destino y potencialidad edificatoria de los inmuebles, el apoyo de las entidades de crédito respecto de los proyectos inmobiliarios y la implantación de uno de los sistemas fiscales más benévolos y favorables de Europa constituyen algunos de los principales atractivos.

La actual situación del mercado rumano, permite a los promotores adquirir suelo con buenas repercusiones, construir a precios competitivos y vender a precios elevados, ya que la escasez de obra nueva de estilo occidental impide satisfacer la demanda existente. Por eso, el director del Grupo Eastern, Josep Vandellòs, considera que este es un momento óptimo para posicionarse en este mercado emergente.



Josep Vandellòs es director del Grupo Eastern, una plataforma inversora que centra su actividad en el desarrollo de proyectos inmobiliarios en Rumanía.

¿Cuáles son los segmentos más interesantes para el empresario?

Cualquier segmento es bueno para el desarrollo de proyectos inmobiliarios. Quizás, desde mi punto de vista, el sector industrial sea el sector que tenga un mayor recorrido por delante, tanto para el inversor puramente especulativo como para aquel que pretenda llevar a cabo un proyecto concreto. Señalar que a fecha de hoy no existe en Bucarest ni un solo polígono industrial, sino que la industria está disgregada en varias zonas.

El sector residencial también es muy bueno ya que, en las principales capitales, se está produciendo en la actualidad una “huida” del centro hacia urbanizaciones nuevas con todos los servicios situadas en las afueras.

Según datos de la Asociación De Empresas De Construcción ARACO, en Rumanía hace falta un millón de nuevas viviendas. Además, existen múltiples proyectos PPP (Public-Private-Partnership) para el desarrollo de viviendas nuevas, por tanto se prevé que el

mercado de la vivienda crezca mucho durante los próximos años. Además, el centro urbano precisa de reformas y rehabilitaciones inmediatas.

El mercado de oficinas es seguramente el que tiene menor atractivo por el gran número de proyectos que se han ejecutado en los últimos años, lo cual implica que las entidades de crédito endurezcan sus condiciones para la financiación de este tipo de proyectos. Sin embargo, algunos estudios indican que existió un déficit de unos 50.000 m² en oficinas clase A en la capital del país.

La obra pública constituye también un gran segmento, porque hay que arreglar calles, construir nuevas carreteras y autopistas, escuelas etc. Por eso, resulta atractiva la posibilidad de adjudicarse concursos públicos.

Por último, el segmento "retail" también ha explotado estos últimos años con la apertura de tres grandes centros comerciales en Bucarest.

¿Hay buenas perspectivas para el segmento inmobiliario vinculado al turismo?

El turismo en Rumanía hoy por hoy, sólo representa un 1,7% del PIB nacional. Sin embargo, a medio plazo, el objetivo del gobierno rumano es conseguir alcanzar un 3,4%. Rumanía recibe más de un millón de visitantes al año, pero la gran mayoría constituye turismo de negocios.

El sector hotelero tiene mucho potencial, básicamente debido al déficit de hoteles de tres y cuatro estrellas. La infraestructura hotelera era hasta hace poco deficitaria y de escasa calidad y la inversión extranjera se había concentrado casi exclusivamente en los hoteles de lujo de la capital, y en la mayoría de casos ha entrado como gestor, no como inversor directo. La reciente entrada de la cadena Accord, con tres hoteles en Bucarest, y NH Hoteles, que ha inaugurado un hotel en Bucarest y otro en Timisoara, pone de manifiesto que existe todavía un buen mercado para proyectos hoteleros

de tres y cuatro estrellas dirigidos básicamente a hombres y mujeres de negocios.

En cuanto a las zonas con mayor potencialidad turística del país (estaciones invernales de los Cárpatos, Sinaia y Brasov, litoral del Mar Negro) están muy faltas de infraestructuras y las inversiones realizadas en este segmento han sido hasta ahora mayoritariamente de capital rumano.

Ni la OMT (Organización Mundial del Turismo) ni el Ministerio de Asuntos Exteriores Español han considerado todavía a Rumanía como destino prioritario para inversiones en este sector. La consecuencia es que aún haya muy buenas oportunidades.

¿Cuál es el nivel de cualificación de la mano de obra rumana?

Uno de los principales atractivos de Rumanía para el inversor extranjero es, sin duda, el alto nivel de formación, competitividad y bajo coste de su mano de obra. Sin embargo, hay que tener en cuenta las altas contribuciones sociales a cargo de la empresa (un 35% del salario bruto aproximadamente), así como las variaciones salariales según zonas geográficas y sectores de actividad.

Estos factores pueden hacer atractiva la temida "deslocalización" hacia Rumanía de determinadas fases de procesos productivos con necesidad de mano de obra. Sectores como el calzado, la marroquinería, la confección, la fabricación de automóviles, etc.. La mayoría de las grandes marcas ya están

produciendo en Rumanía.

Respecto al mercado laboral de la construcción, Rumanía dispone asimismo de mano de obra cualificada, siendo no obstante muy necesario hacer un seguimiento estricto por parte de los jefes de obra para evitar en la medida de lo posible el robo de materiales y garantizar la productividad de los trabajadores.

Cómo impulsar un proyecto inmobiliario

¿Cómo funciona la adquisición del suelo para desarrollar un proyecto?

Sobre el papel, lo cierto es que el sistema para adquirir un solar es bastante similar, por cuanto existe la figura del contrato de compraventa. El nuevo registro de la propiedad permite conocer las titularidades, cargas y gravámenes de las fincas y tiene efectos frente a terceros. Entra en juego la intervención del Notario público, que da fe de las transacciones y permite que éstas se inscriban. De igual modo, uno puede acudir al ayuntamiento de distrito y solicitar información sobre las características y posibilidades urbanísticas de la zona y del inmueble. Y existen además instrumentos de planificación y gestión urbanística que permiten desarrollar el suelo de manera flexible en comparación con otros países.

Sin embargo en la práctica, la adquisición de solares es sustancialmente más complicada que en España. La razón de ello la

Los rumanos prefieren la propiedad

Los ciudadanos rumanos, como los españoles, tienen un arraigado sentido de la propiedad. Por tanto, el arrendamiento es una figura poco utilizada. No obstante, hasta 1989, cuando cayó el régimen comunista de Nicolai Ceauscesu, todo era público y la Agencia Nacional de la Vivienda adjudicaba una vivienda a quien la solicitaba. Tras la llegada de la democracia, todo el mundo devino propietario de la vivienda que se le había asignado. Por tanto hoy en día el 95% de la población es propietaria de su vivienda. Sin embargo, la gran mayoría de las viviendas no cumplen con los estándares exigidos actualmente por la población.



En Bucarest está surgiendo una clase media importante.

encontramos básicamente en las restricciones que la legislación rumana todavía tiene respecto a la liberalización en el movimiento de las tierras y en los complicados procesos de restitución de inmuebles a los antiguos propietarios expropiados durante la etapa de dictadura comunista, que en muchas ocasiones implica trabajar y negociar los terrenos con cierto margen de inseguridad jurídica, lo cual puede ser arriesgado, si no se sigue de cerca. A pesar de esto, un extranjero como tal puede ser titular de construcciones y apartamentos, pero no del suelo. Para evitar esta restricción, sin embargo, puede constituirse una persona jurídica de nacionalidad rumana con capital 100% extranjero.

¿Qué otras diferencias existen a la hora de impulsar un proyecto inmobiliario en ese país?

Hay que tener en cuenta que, entre 1945 y 1989, la gran mayoría de tierras, fincas e inmuebles rústicos y urbanos fueron expropiados y colectivizados por el Estado. A partir de 1990, con la restauración de la democracia parlamentaria,

Un extranjero puede ser propietario de una construcción pero no del suelo.

comenzó el proceso de restitución de aquellas propiedades que fueron expropiadas a sus legítimos propietarios de manera abusiva. Por tanto, partiendo de la anterior consideración, a la hora de impulsar un proyecto inmobiliario en Rumanía, hay que tener en cuenta la titularidad del inmueble y determinar con la mayor precisión posible la eventual existencia de un conflicto judicial sobre la propiedad que pueda poner en peligro la inversión. Señalar que sólo en la ciudad de Bucarest existen registradas 40.000 peticiones de reclamación de tierras y edificios por parte de antiguos propietarios, de modo que la claridad en la titularidad del inmueble es un asunto fundamental para un buen comienzo.

Dirimida esta cuestión, la operativa no dista mucho de la manera de actuar en España. El contrato con el constructor puede celebrarse con las mismas características a las que estamos acostumbrados (a precio alzado, por administración, por unidad de medida). Las constructoras importantes además ofrecen garantías bancarias por los adelantos, permiten retenciones en garantía de buena ejecución de hasta el 5% de la certificación, existen periodos de garantía tras la recepción de las obras...

¿Qué aconseja al promotor que decida invertir en Rumanía?

En primer lugar, que visite Rumanía

y analice las posibilidades que le ofrece el país. Cuando se decida a entrar, que elija un proyecto de tamaño medio que sirva como banco de pruebas. También es importante huir de la precipitación que a menudo se intenta transmitir por parte de los vendedores y agencias intermediarias. Hay que ir paso a paso, verificando cada movimiento mediante un buen asesoramiento profesional.

¿Es este momento especialmente idóneo para invertir?

Sin duda. Rumanía se integrará en la Unión Europea en 2007 lo cual dotará al país de mayor estabilidad económica y política si cabe.

Actualmente, los promotores inmobiliarios pueden posicionarse en un mercado emergente con un gran recorrido por delante, que necesita de la inversión extranjera para el desarrollo interno. Además, la situación actual y la evolución del mercado desde el año 2000 es inmejorable ya que permite adquirir suelo con buenas repercusiones, construir a precios muy competitivos y vender a precios elevados, ya que la obra nueva de estilo occidental es todavía muy escasa en comparación con la demanda existente de este tipo de producto.

¿Por qué cree que la presencia de empresarios catalanes en ese país sigue siendo tan escasa?

Durante los últimos años en España ha habido un crecimiento económico sin precedentes y se ha generado mucho negocio con márgenes muy elevados y retornos rápidos especialmente en el sector inmobiliario. No obstante, el cambio en la percepción en buena parte del sector respecto a las perspectivas de crecimiento del mercado, está provocando por parte de muchos empresarios la búsqueda de nuevos mercados que mantengan los niveles alcanzados hasta ahora y, en ese sentido, Rumanía constituye sin duda un buen lugar donde invertir.

Ana Belén Rubio



La construcción es uno de los motores de la economía rumana

Los ponentes participantes en la Jornada Empresarial sobre Rumanía celebrada recientemente en Reus coincidieron en señalar que el potencial de crecimiento del mercado rumano ofrece muchas oportunidades al empresario español.



La jornada se celebró en las instalaciones de la Cambra de Comerç de Reus.

España es uno de los países europeos que menos invierten en Rumanía. Sin embargo, el país ofrece interesantes oportunidades a los empresarios, especialmente en el sector de la construcción que, según el cónsul de Rumanía en Barcelona, Florin Ángelo, “es uno de los motores del crecimiento de la economía rumana”. Durante su intervención en las Jornadas Empresariales sobre Rumanía celebradas en Reus, Ángelo explicó que el nuevo régimen de tasación del país, el crecimiento sostenido del PIB, la caída constante de la

inflación, el posible ingreso en la UE en 2007 y, sobre todo, una mano de obra cualificada y barata son algunos de los atractivos que ofrece el país al empresario extranjero. El cónsul rumano apuntó que “el motivo de que cada vez vayan allí más empresarios es que los obreros de la construcción cobran en Rumanía unos 150 euros al mes”. Además, en estos momentos, el sector tiene un gran margen de recorrido, sobre todo en el apartado de las obras públicas, porque “estamos muy retrasados en infraestructuras como carreteras y autopistas”.

Rumanía también es un país muy competitivo en cuanto a su política tributaria y su sistema bancario y financiero. La promotora de negocio del Banco Popular, Rocío Carrasco, explicó que hasta 1989 sólo existía el Banco Nacional pero ahora hay una red de bancos moderna y eficaz que permite realizar todo tipo de operaciones. Además, “el tipo de interés y los tipos de cambio han bajado. Todo esto está siendo determinante para que los promotores se animen cada vez más a invertir en este país”.

Ana Belén Rubio

Algunos promotores inmobiliarios tarraconenses acudieron al acto para conocer las posibilidades del mercado rumano.



La experiencia empresarial

El presidente de Coren Romania SRL, Alberto Mas, hace una valoración positiva de los 13 años que lleva trabajando en Rumanía, pese a los numerosos incidentes y anécdotas que han salpicado su trayectoria profesional en este país. Por su experiencia, aconseja a los empresarios que estén interesados en invertir allí que pongan al frente de sus proyectos a trabajadores españoles que sean de su confianza porque “en Rumanía es difícil encontrar personal directivo cualificado”. Además, asegura que es imprescindible controlar al personal empleado. Otro aspecto que destaca es la inexistencia de trabas de tipo medioambiental.

El país en cifras

Año 2004	
Crecimiento del PIB	8,3%
Crecimiento de la construcción	9,0%
Tasa de desempleo	6,8%
Previsión de crecimiento 2005	6,0%

L'activitat immobiliària, eix de la cartera creditícia espanyola

El fort dinamisme experimentat pel mercat immobiliari espanyol els darrers anys queda reflectit en l'evolució de les xifres de construcció que recull un informe recent de Caixa Catalunya.

En concret, a Espanya, entre 1985 i 1996, es construïen de mitjana anual, uns 243.000 habitatges. En els set anys següents (1997-2003), la xifra pràcticament s'ha doblat, apropant-se a les 520.000 unitats. Pel que fa al 2005, els pronòstics auguren màxims històrics de 677.000 nous habitatges per any. Pel que fa a la demanda, sembla també mantenir un ritme de creixement molt intens, tal i com ho mostra el comportament dels preus. Així, el 1987, el preu per m² de sòl habitable era d'uns 299 euros. Un decenni després, el 1997, aquest valor s'havia més que doblat i se situava en els 680 euros/m². A partir d'aquest moment, el preu s'incrementa de manera accelerada i acaba situant-se, el 2003, en un màxim històric de 1.669 euros/m². Els pronòstics per al 2005 mantenen aquesta dinàmica, i arriben a situar la xifra final per damunt dels 2.000 euros/m².

Causas de la dinàmica expansiva

Les causes d'aquesta dinàmica són múltiples i diverses. Per exemple, s'estima que prop d'un 40% de la demanda de nous habitatges a la costa mediterrània prové d'estrangers. En relació amb la demanda espanyola, els elements vinculats a l'àmbit financer han jugat un paper rellevant. Així, durant els darrers anys, el comportament de la inflació i els tipus d'interès han millorat les condicions d'endeutament de tots els agents econòmics, facilitant tant la inversió en construcció d'habitatges com en la seva adquisició. L'estudi assenyalava que els tipus d'interès nominals vinculats als

L'expansió del mercat immobiliari ha estat determinant en l'evolució de la cartera creditícia espanyola, que ha crescut per damunt del PIB nominal, com a conseqüència de l'increment del finançament destinat a la compra i rehabilitació d'habitatges i a la construcció, segons un informe de Caixa Catalunya.



Enguany, es preveu la construcció de prop de 700.000 nous habitatges.

crèdits amb garantia hipotecària han disminuït considerablement al llarg de tota la dècada dels noranta i principi de la següent. Així, l'any 1991, aquests tipus se situaven en el 16%. El 2001, el seu valor s'havia reduït fins al 5,8%, encara superior al que mostraria al final del 2004, quan assolí un mínim històric del 3,4%.

Al mateix temps, el comportament de la inflació ha generat que la reducció de les taxes d'interès fos encara més important quan es mesura en termes reals. En concret, el tipus d'interès del crèdit

hipotecari ha passat, entre 1991 i 1997, d'un valor mitjà anual en termes reals del 8,2% a l'1,9% del període 1998-2004. De fet, la caiguda ha estat constant i progressiva, fins al punt que ha permès que les taxes d'interès reals dels préstecs percebuts per a adquirir un habitatge s'hagin situat en el 0,7% l'any 2003 i en el 0,3% el 2004.

La reducció en el cost de l'endeutament explica el comportament d'altres agregats financers. Així, la demanda de crèdits hipotecaris destinats a l'adquisició d'un habi-

tatge ha crescut a una taxa mitjana anual del 17,6% entre 1994 i el 2004. En un context de reducció del tipus d'interès real, l'augment de l'endeutament de les llars no s'ha traduït en un volum de pagaments per interessos significativament major, com ho demostra el fet que aquests hagin mantingut un pes pràcticament constant sobre la renda familiar disponible: al voltant del 4% anual entre 1995 i el 2004.

Increment del pes dels crèdits vinculats al mercat immobiliari

L'informe de Caixa Catalunya destaca que, dins del crèdit concedit a les llars, guanya pes el destinat a l'adquisició i rehabilitació d'habitatge: des d'un 63% del 1993 fins a un 75% el 2003.

Paral·lelament, el finançament destinat a la compra de béns de consum i d'altres tipus de béns i serveis ha estat progressivament desplaçat pel destinat a usos immobiliaris.

Concretament, entre el 1994 i el 1996, el crèdit immobiliari destinat a les llars va créixer a una taxa mitjana anual del 15,1%, més de 8 punts percentuals per sobre del PIB, que va mantenir un registre mitjà del 6,8%. Una dinàmica similar es repeteix en els períodes següents, quan el finançament a l'habitatge manté ritmes d'augment anual del 19,9% (entre 1997 i el 2000) i del 17,3% (2001-2004),

Entre el 1993 i el 2004, el crèdit a la construcció ha oscil·lat entre valors negatius de 1994 (-7,3%) i el màxim del 2002 (23,6%) i ha crescut una mitjana anual del 11,4%

enfront el 7,1% i 6,9% corresponents al total produït pel país a preus corrents.

En aquest context, cal tenir en compte que la majoria del crèdit immobiliari es destina a l'adquisició d'habitatge (un 95,5% de mitjana anual en el decenni 1993-2004). D'aquest, un 96,1% del crèdit viu entre el 1999 i el 2004 està vinculat a una garantia hipotecària. De fet, en el període comprès entre aquestes dues darreres dates, el crèdit hipotecari ha mantingut ritmes de creixement anuals que han superat, fins i tot, als mantinguts pel total de crèdit a les llars: un 18,4% en mitjana anual per al primer, enfront d'un 16,3% per al segon.

En síntesi, l'expansió de la demanda de compra d'habitatges per part de la població espanyola explica la forta expansió del crèdit hipotecari, que ha crescut a unes taxes que superen la de qualsevol altra tipologia de finançament.

Més de 3,5 milions de nous habitatges en un decenni

Tal i com ja s'ha avançat, la dinàmica expansiva que ha experimentat el mercat immobiliari en els darrers anys s'ha manifestat de molt diverses maneres. L'incipient i alarmant increment dels preus (de més d'un 15% de mitjana anual des del 1991 fins al 2004) és, per a molts analistes, la mostra de què la demanda està pressionant sobre una oferta que resulta insuficient. Tanmateix, la resposta que l'activitat constructora ha dut a terme ha estat més que notable, i la prova radica en els més de 3,5 milions de nous habitatges construïts en el decenni 1991-2001 (el que representa un increment sobre el parc d'habitatges del primer any d'un 20,5%).

En aquest marc, destaca el creixent pes del finançament destinat a l'adquisició i rehabilitació d'habitatges sobre el total. En concret, l'any 1993 aquest tipus de finançament representava el 19,2% de l'agregat final. El 2004, aquest percentatge s'havia incrementat significativament, i se situava en el 34,0%.

L'informe de Caixa Catalunya destaca que la majoria del crèdit immobiliari es destina a l'adquisició d'habitatge, un 95,5% de mitjana anual en el decenni 1993-2004

L'augment en termes de participació ha estat constant i progressiu, el que permet assolir un pes mitjà anual per al període 1993-2004 d'un 27,7%. Al seu torn, la construcció ha mantingut el seu pes (des del 8,5% del 1993 al 8,0% del 2004).

El crèdit a la construcció

Segons l'estudi, les taxes de creixement del crèdit destinat a la construcció denoten un augment significatiu a mesura que avança la dècada. Així, entre el 1993 i el 1997, aquest tipus de finançament va mostrar caigudes (-7,3% el 1994) o increments molt baixos (d'un màxim del 2,8% el 1996). En canvi, en l'etapa següent, els registres es van accelerar i varen oscil·lar entre valors molt més alts: des d'un mínim del 8,9% el 2001 a un màxim del 23,6% el 2002. El manteniment d'una taxa de creixement de l'11,4% de mitjana anual del crèdit a la construcció en el període 1993-2004 (menys de mig punt percentual inferior a la que correspon al crèdit total) explica la petita pèrdua de pes relatiu sobre el total. Però l'acceleració de les taxes de creixement dels darrers anys fan preveure una creixent participació sobre el total, que incrementi el paper que ja està jugant el crèdit destinat a finançar la compra d'habitatge.

Redacció

La transparencia evita los problemas en la compra de inmuebles alquilados

Con la aprobación de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) de 1994, la vivienda usada pasó a ser más atractiva para los inversores. De ahí que se haya registrado un aumento de las operaciones de compraventa de edificios con inquilinos de renta antigua. Paralelamente, se han incrementado los casos de mobing inmobiliario, aunque pese a la repercusión mediática “siguen siendo situaciones puntuales causadas por algunos desaprensivos”, comenta el abogado Alejandro Fuentes-Lojo.

Verificar el tipo de contrato de arrendamiento

Sin embargo los problemas que a veces aparecen en estas operaciones no sólo afectan a los inquilinos sino también a los futuros adquirentes del inmueble. Los problemas más habituales se producen, según Fuentes-Lojo, “por no mencionar en las escrituras la existencia de arrendatarios con todo lo que esto conlleva”. Para evitar una estafa inmobiliaria, el abogado aconseja al comprador que adquiere la vivienda, que verifique “con qué tipo de contrato la está comprando. Si es con un contrato que finaliza en un plazo próximo y seguro o si se trata de un contrato cuya duración está en prórroga forzosa y acabará dependiendo de las circunstancias personales del inquilino”.

Los derechos del inquilino

En una operación de compraventa de una vivienda alquilada, el primer paso es realizar un contrato de reserva entre comprador y vendedor. Después, se puede o no notificar al inquilino que se va a vender el inmueble. Si se hace, el inquilino puede ejercercitar el derecho de tanteo (anterior a la

Las operaciones de compra-venta de viviendas con inquilinos de renta antigua son a veces origen de problemas no sólo para los arrendatarios sino también para el futuro comprador de la vivienda. La transparencia es la clave para evitar posibles conflictos, según el abogado Alejandro Fuentes-Lojo.



El abogado Alejandro Fuentes-Lojo es un experto en la compraventa de inmuebles alquilados.

compra). Si no, no podrá ejercer el derecho de retracto una vez se haya consumado la compraventa. El abogado aconseja que se notifique al inquilino la posibilidad de venta para que este se pronuncie sobre si ejercita o no el derecho de tanteo. “Si no lo hace, al menos el comprador tendrá seguridad, siempre y cuando la venta se realice en los 180 días

siguientes a la notificación al inquilino. Por eso, aconsejo a los compradores que en este tipo de compra exijan la existencia de esa notificación previamente a otorgar la escritura de venta. Y que en el contrato de arras o similar se condicione el pago del precio a que el inquilino no ejercite la acción de tanteo.”

A.B.R.

Cambios en el marco legal

Como gran conocedor de la LAU, el abogado Alejandro Fuentes-Lojo reconoce que el actual marco legal protege poco a los propietarios. “Creo que tendrían que agilizarse, por ejemplo, los procesos de desahucio por falta de pago, aun a costa de ciertas seguridades jurídicas para el inquilino. Me consta que, en determinadas poblaciones, entre la demanda y el final del proceso puede transcurrir más de un año. Esto claro es disuasorio para un propietario que puede encontrarse con un inquilino insolvente. Ahora hay una buena voluntad por parte de las Administraciones, que pretenden establecer una serie de seguros de caución o responder de alguna manera de los créditos incobrables. El objetivo es precisamente favorecer el mercado de alquiler. En cuanto al plazo mínimo de duración del arrendamiento, no me parece conveniente reducirlo porque produciría el efecto contrario: serían los inquilinos los que no alquilarían por uno o dos años. Creo que el término de cinco años mínimo es ajustado. También confío en los incentivos fiscales que se están impulsando actualmente.”



El seminario se celebró en la sede del Colegio de Abogados de Tarragona.

La compraventa de vivienda fue el eje del seminario que Enfoque XXI celebró recientemente en Tarragona. En el acto participaron el abogado Alejandro Fuentes-Lojo, que expuso las peculiaridades de las operaciones que se registran en el mercado de alquiler, y Joan Manel Abril, que habló sobre la nulidad y resolución del contrato de compraventa. También intervinieron Julio Picatoste, que analizó la Ley de Ordenación de la Edificación, y Gonzalo Ma Caruana, que explicó los derechos que tienen los consumidores cuando adquieren un inmueble.

Por cada vivienda de alquiler, hay cinco familias que demandan el inmueble

Los elevados precios del mercado de alquiler se explican en buena parte por la escasez de inmuebles en este mercado, en el que la demanda supera con diferencia a la oferta. Según el secretario de la Cambra de la Propietat Urbana de Tarragona, Manuel Sosa, “por cada vivienda, hay cinco familias o personas interesadas y, evidentemente, esto crea una fuerte tensión que presiona los precios al alza”. Detrás de esta situación, sigue estando “la falta de confianza y seguridad jurídica por parte de los propietarios, que no se sienten apoyados por la Justicia cuando surgen problemas con inquilinos”. “Los tribunales y los juzgados son poco ágiles en la resolución de los problemas y, por eso, los propietarios son reticentes a poner su vivienda en el mercado”, explica Sosa.

Además, también está cambiando el perfil del inquilino. “Antes, eran familias que alquilaban la vivienda para vivir a largo plazo, ahora a menudo son ciudadanos con una situación laboral precaria y extranjeros, lo cual aumenta la sensación de inseguridad en el propietario.”

En estos momentos, la mayor parte de la demanda de alquiler en Tarragona está compuesta por jóvenes, inmigrantes y ciudadanos que buscan este tipo de inmuebles por determinadas circunstancias laborales o personales. Sin embargo, “si tiene estabilidad económica”, el consumidor en España prefiere la propiedad, tendencia que también esta favorecida por los incentivos fiscales y los bajos tipos de interés.

Esta situación contrasta con la de otros países europeos como Alemania, Dimarca, Holanda o Austria, donde “entre un 40 y un 50% de la

población vive de alquiler. Aquí el porcentaje es sólo del 14%”.

Respecto a los precios, actualmente el alquiler de una vivienda media en Tarragona “asciende a unos 450 euros, aproximadamente”.

La Agencia Pública de Alquiler

Una de las iniciativas con las que el Gobierno pretende impulsar el mercado de alquiler es la creación de la Agencia Pública de Alquiler, que será la encargada de gestionar la bolsa de inmuebles de este mercado. Sin embargo, Sosa no confía en que esto vaya a animar a los propietarios a abrir sus viviendas porque “con esta figura pierde el control de su propiedad y eso es algo que a la mayoría no le gusta”.

Redacción

Los accidentes graves y mortales disminuyen un 21,7%

Los accidentes graves y mortales contabilizados en el sector de la construcción, en Catalunya, en el primer trimestre de 2005, han ascendido a 90 (84 graves y 6 mortales), según los datos de la Cámara de Contratistas de Obras de Catalunya (CCOC). Esta cifra representa una disminución del -21'7% respecto del mismo periodo de 2004. El global de los accidentes laborales en el sector en el primer trimestre fue de 6.632, cifra que, frente a los 6.874 accidentes de 2004, también supone una disminución del -3'5%.

Pese a esta positiva evolución, la CCOC ha insistido en la necesidad urgente de tomar medidas efectivas para reducir de manera continuada los accidentes en la construcción, en especial los graves y mortales. Con este objetivo, la entidad hizo llegar un paquete de medidas a las Administraciones, a los colegios profesionales, a las organizaciones empresariales y a los sindicatos. Pero, de momento, la CCOC señala que sólo se han puesto en práctica las que dependían de las empresas: "realización de actividades formativas y de información sobre los riesgos específicos del sector y de la obra a ejecutar", "elaboración de un Manual de Responsabilidades o Código Disciplinario" para evitar comportamientos imprudentes y, finalmente, "la definición de un Código de buenas prácticas" para responder a la complejidad de la gestión de la prevención de riesgos en el sector.

Esperando a la Administración

Las ocho medidas que aún están pendientes de aplicación dependen, básicamente, de los gobiernos central y autonómico. La mayor parte se basa en un factor estructural señalado por el propio Consejo, Comisión y Parlamento europeos

Los datos publicados por la CCOC referidos al primer trimestre de 2005 ponen de manifiesto una disminución de la siniestralidad respecto el mismo período del año anterior. La entidad ha propuesto un paquete de medidas que permita intensificar esta tendencia a la baja.



En el primer trimestre de 2005, se registraron 6.632 accidentes en el sector.

Los 100.000 trabajadores que se han incorporado al sector en los últimos nueve años se han tenido que formar a pie de obra

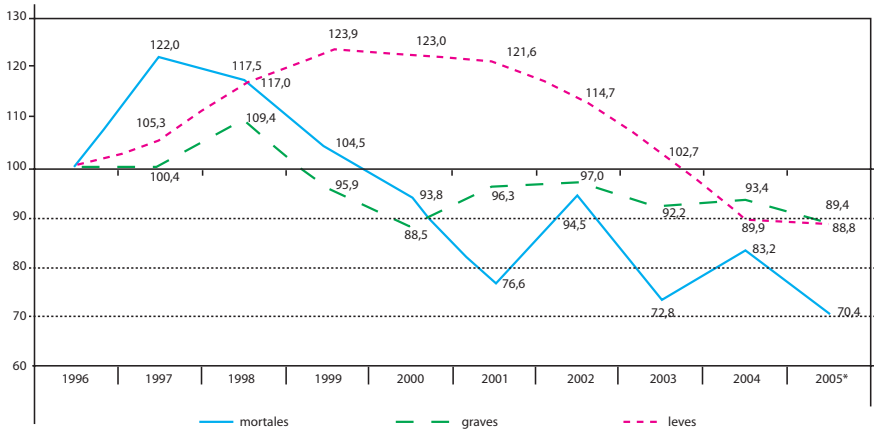
en el preámbulo de la Directiva europea relativa a las disposiciones mínimas de seguridad y salud que deben aplicarse en las obras de construcción temporales o móviles. Según esta directiva, "más

de la mitad de los accidentes de trabajo en las obras de construcción (...) está relacionada con decisiones arquitectónicas y/o de organización inadecuadas o con una mala planificación de las obras en su fase de proyecto".

A partir de la constatación de que la legislación española no ha transpuesto adecuadamente la normativa europea, los contratistas catalanes proponen:

- ▶ Que se exija la inclusión en el equipo de redacción del proyecto de un experto en seguridad y salud.
- ▶ Que los Colegios profesionales en la fase de visado del proyecto comprueben que éste cumple la normativa de prevención de riesgos.
- ▶ Que la Autoridad Laboral

ACCIDENTES LABORALES EN LA CONSTRUCCIÓN. CATALUÑA. 1996-2005
Número de Accidentes por cada 100.000 trabajadores; número Índice, base 1996=100



ACCIDENTES LABORALES EN LA CONSTRUCCIÓN. CATALUÑA 1996-2005

Número de Accidentes por cada 100.000 trabajadores; números índice, base 1996-100

En el año 2003, se crearon 33 empresas diarias en el sector de la construcción

compruebe que los Estudios y Planes de Seguridad cumplen unos mínimos estándares de calidad y de adecuación a la obra de la que se comunica la apertura de centro de trabajo.

- ▶ Que la maquinaria a utilizar en la obra cumpla las normas de homologación.
- ▶ Que se incentive la innovación en la política preventiva.

Formación insuficiente

Otras medidas hacen referencia a la formación y aptitud de los

trabajadores. Entre 1995 y 2004, se han incorporado a la construcción catalana más de 100.000 trabajadores, con una preparación insuficiente y que se han tenido de formar a pie de obra. Por eso, la CCOC considera que hay que adoptar un plan integrado de formación profesional dirigido a todos los niveles, desde el operario al mando intermedio, que integre la prevención de riesgos en los planes de estudios a desarrollar en cualquier tipo de formación, continua o de reciclaje, ocupacional, ciclos formativos y estudios universitarios de grado medio y superior. Además, los contratistas señalan que los centros deberían certificar la capacidad y aptitud de la persona para el trabajo en la construcción.

La ordenación del sector empresarial

La última propuesta de la CCOC se

refiere a la ordenación del sector empresarial. En la construcción es demasiado fácil crear y cerrar una "empresa". Sólo en el año 2003 se crearon en este sector 33 empresas diarias, incluidos sábados y domingos, y se cerraron 27 empresas cada día. Por eso, "es necesario definir las condiciones mínimas exigibles para poder desarrollar la actividad empresarial en el sector, lo que además de facilitar la prevención de riesgos laborales daría transparencia al mercado y garantía al cliente".

Las empresas constructoras están preocupadas por la calidad de la obra que construyen y la seguridad de los trabajadores que la construyen. Las propuestas de la CCOC han sido elaboradas con la colaboración de estas empresas y propugnan que la seguridad de los trabajadores esté presente ya desde la elaboración del proyecto.

Redacción

vilatel.es

SERVEI D'ATENCIÓ AL CLIENT
902 200 601

LLOGUI'M!

Vilatel

LLOGUER PLATAFORMES ÀERIES MÒBILS DE PERSONAL

Ctra. A-7, km 1.151,4 - 116 | 43480 VILA-SECA (Tarragona) | Tel. 977 394 334 - Fax 977 394 444

Alacant - Barcelona - Castelló - Girona - Lleida - Madrid - Múrcia - Saragossa - Sevilla - Tarragona - València



Conveni de col·laboració entre Tecnol i el Gremi de la Construcció del Baix Camp

El Gremi de la Construcció del Baix Camp i l'empresa TECNOL, productora i distribuïdora de productes tecnològics per a la construcció, van firmar el passat dilluns 4 de juliol un conveni de col·laboració per 4 anys.

La signatura d'aquest conveni s'ha dut a terme amb l'objectiu de concretar les actuacions que ambdues parts duran a terme conjuntament en els propers quatre anys. L'empresa de productes per a la construcció ja era col·laborador habitual del Gremi en actes tan rellevants com el Concurs de Paletes que se celebra cada dos anys o la celebració de jornades tècniques.

Els acords als què s'han arribat són els següents:

D'una banda TECNOL oferirà als associats al Gremi de la Construcció assessorament tècnic. També cedirà cartells de seguretat per l'obra al Gremi perquè els reparteixi entre els seus afiliats amb l'objectiu de garantir la seguretat dels treballadors i dels ciutadans a l'obra, i prevenir d'aquesta manera els riscos laborals. Per la seva banda el gremi es compromet a promocionar els productes de TECNOL entre els seus afiliats.

El conveni també contempla la realització d'una jornada tècnica,

amb periodicitat anual, per part de l'equip tècnic de TECNOL dirigida als professionals del sector del Baix Camp, gran part d'ells associats al Gremi.

La primera jornada tindrà lloc el mes d'octubre a la seu del Gremi, i en ella, el departament de Recerca i Desenvolupament de TECNOL presentarà les últimes novetats en productes impermeabilitzants i aïllants i explicarà les més innovadores tècniques d'aplicació a l'obra.

Es posarà especial atenció als sistemes d'aplicació de TQ TECNOTERMIC i TQ TERMOIMPACTO i es presentaran noves

solucions en aïllament tèrmic i acústic.

TQ TECNOTERMIC és un aïllant tèrmic i acústic per reflexió que redueix les pèrdues de calor, millora el rendiment energètic de l'habitatge, i redueix entre un 30% i un 60% els costos de climatització.

TQ TERMOIMPACTO és un nou aïllament acústic per a sòls que evita el soroll d'impacte i aïlla el soroll de pisos superiors (arrossegament de mobles, talons...).

Per a més informació sobre la jornada tècnica posar-se en contacte amb el Gremi de la Construcció del Baix Camp.



Construir amb bona química

IMPERMEABILITZANTS FLUIDS QUÍMICS RESINES I MORTERS SUPERFÍCIES COMPLEMENTOS

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



Una casa bioclimática y eléctricamente autosuficiente

La Universidad Politécnica de Madrid presentó en la pasada edición del Salón Inmobiliario de Madrid la propuesta de vivienda solar con la que participará en el concurso Solar Decathlon que se celebrará el próximo otoño en Washington.



Perspectiva de la casa desplegada.



La vivienda está planteada como un espacio único que también puede fragmentarse en habitaciones independientes.

La vivienda diseñada por los alumnos de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM) es una casa solar autosuficiente desde la perspectiva eléctrica, que integra los principios de la arquitectura bioclimática, las tecnologías de aprovechamiento solar y la domótica. La casa, adecuada para una pareja o una persona sola, se integra en un solar de unos 500 m² y su superficie es inferior a los 70 m². Este limitado tamaño interior contrasta con su amplia variedad de usos, que incluye una oficina destinada a una persona que ejerza su actividad profesional en casa. Teniendo en cuenta este aspecto, el proyecto también evita las estancias cerradas, pequeñas y oscuras, que puedan aumentar la sensación de soledad. Así, todos los ámbitos de la vivienda (cocina, comedor, zona de estar, dormitorio y despacho) conforman un espacio único y amplio, que también puede fragmentarse en habitaciones independientes, de modo que cada recinto pueda separarse, a través de paredes capaces de aislar acústicamente.

Vivienda bioclimática

La vivienda también permite la captación de energía, su distribución a todas las habitaciones del edificio y su acumulación, tanto para cubrir la demanda cuando no hay suministro, como para amortiguar el golpe térmico que representa la captación de energía natural. El principal sistema captador y transformador -en

forma de electricidad fotovoltaica y, en menor medida, de energía solar térmica- de energía de la vivienda es la cubierta. Sin embargo, se ha decidido romper con la tipología tradicional de cubierta fotovoltaica, procurando que la integración arquitectónica aporte nuevas ideas y soluciones. Así, la cubierta se eleva sobre diferentes planos, en forma de estructura diáfana que permite apreciar su base de apoyo o cualquier elemento vegetal que haya debajo y su aspecto se va transformando según la luz incida sobre ella por encima o por debajo, dando lugar a una imagen cambiante y rica en matices.

Fachadas de material cerámico

Una de las principales características de esta vivienda es el acabado de las fachadas en material cerámico, que ofrece una baja carga energética y es reutilizable y, por tanto, sostenible. Ante la imposibilidad de realizar la construcción de ladrillo tradicional, el equipo de la UPM también optó por diseñar una fachada ventilada, compuesta por placas huecas colocadas en seco que, junto con la cubierta, reducen cualquier efecto térmico de la radiación sobre la piel del edificio.

Otros aspectos a los que se ha dado especial importancia en el proyecto son la calidad del aire, el confort térmico, la humedad y la adecuada distribución de temperaturas en el interior.

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





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
- Finançament adaptat a cada cas
- Préstecs hipotecaris per als seus clients
- Àmplia gamma de serveis: lfsing, assegurances, control de pagaments, etc.

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