

# ELECONÓMICO

SEMANARIO DE LA EMPRESA Y EL TURISMO DE BALEARS



Jesús González Pérez, catedrático de geografía de la UIB, moderó el diálogo entre Gema Igual, alcaldesa de Santander, y Jaime Martínez, alcalde de Palma. Foto: Jaime Morey

## Un lujo de Mallorca Real Estate Summit

El Castillo Hotel Son Vida acogió la jornada, que alcanzó su tercera edición, y abordó la problemática de la escasez de vivienda, además de analizar la actividad inmobiliaria y sus diferentes actores, con especial incidencia en el sector premium. P 2 a 25



▲ El acto contó con numerosos asistentes desde primera hora de la mañana hasta su conclusión a medio día.

# El Mallorca Real Estate Summit es un lujo

Celebra su tercera edición, aborda la problemática de la falta de vivienda y analiza la actividad inmobiliaria con especial atención al sector premium

**Aina Ambrosio**

Fotos: Jaume Morey

El sector de los bienes inmuebles es permanente actualidad. El problema de la falta de vivienda, que afecta a tantos territorios, tiene una dificultad añadida en Mallorca, puesto que el territorio es limitado. La imprescindible conservación del medio natural ha de compaginarse con cualquier tipo de solución que se arbitre para paliar la falta de vivienda a precio asequible. El mercado del lujo, que ha puesto su mirada en Mallorca desde hace ya un buen número de años, se encuentra también con el problema de la falta de suelo. La demanda es mucho mayor que la oferta.

El Mallorca Real Estate Summit se celebró el pasado miércoles en el Castillo Hotel Son Vida de Palma. El acto acogió a todos los actores implicados en el mundo de la construcción, junto a las administraciones. Debatieron y buscaron soluciones a la falta de vivienda, su elevado precio y la escasez de suelo urbano para construir.

La jornada, organizada por Borbalán, LLAD y *El Económico*, contó con el patrocinio principal de CaixaBank, KPMG, Engels & Völkers y Terraza Ba-

lear. Además, contó como *partners* a Almacenes Femenias, Ajuntament de Palma, Castillo Hotel Son Vida, Construye Capital, Domus Vivendi, Estel, Industrias Mairata, Grupo Tecnitasa y Mallorca Design District. Finalmente, Audi Center Palma fue el *mobility partner* del evento.

Diversos especialistas del mundo de la construcción, la inmobiliaria, las inversiones, la arquitectura o el interiorismo, ofrecieron un amplio abanico de opiniones. Pusieron en co-

mún su experiencia sobre las diferentes cuestiones que se abordaron durante la jornada.

Se plantearon varias soluciones o fórmulas para paliar el problema de la vivienda como el *built to rent* o el *co-living*, la rehabilitación de viviendas en

En la jornada los especialistas del sector de lujo pusieron en común sus opiniones

mal estado, el cambio de uso o facilitar el aumento de la densidad o el uso de determinados inmuebles. Habilitar nuevo suelo urbano para la construcción de viviendas, siempre con el imprescindible respeto al medio ambiente, fue uno de los retos que se plantearon. El Mallorca Real Estate Summit puso el punto y final a medio día con una interesante conversación sobre el futuro que depara a las ciudades entre Gema Igual, alcaldesa de Santander, y Jaime Martínez, alcalde de Pal-



▲ Hans Lenz moderó el primer panel con Marta Vidal, Luis Martín, Javier del Hoyo y Omar E. García.



▲ Paula Serra.

ma. El acto finalizó con un *finger food* en la terraza del Castillo Hotel Son Vida, desde la que se visualiza la belleza de la ciudad y la bahía de Palma.

**PONENCIAS.** Paula Serra, directora general de audiovisuales del Grup Serra y editora de *El Económico*, presentó el acto y dio paso a Judit Montoriol, economista principal de CaixaBank, que fue la encargada de la primera ponencia en la que ex-

“**Nuestro objetivo es sacar un proyecto para comprar suelo**”

Marta Vidal

“**El problema de la vivienda no se va a solucionar**”

Luis Martín

“**Fomentar el acceso a la vivienda a las personas vulnerables**”

Javier del Hoyo Blanes

“**Han disminuido los préstamos hipotecarios**”

Omar E. García Glumaz

puso la situación en la que se encuentra España, que clasificó como “positiva” y aseguró que se encuentra en un “claro proceso desinflationista”. Explicó que cada vez se está más cerca del alcanzar el objetivo del 2%. Además, mostró su esperanza a que el Banco Central Europeo “pueda llegar a bajar los tipos

“**Hay que crear el lujo como excelencia y no como exceso**”  
Enrique López

“**Lo importante es saber lo que estas adquiriendo**”  
Sergio Espadero

de intereses en el próximo mes de junio”.

En cuanto al mercado inmobiliario, Montoriol recordó que “en 2023 los tipos de interés empezaron a subir y hubo una caída del 10% del número de compraventas en el conjunto de España en comparación con 2022, aunque este porcentaje se quedó en el 7% si nos referimos a las operaciones de extranje-



▲ Pep Verger moderó la mesa con Elena Jori, Bea Silveira, Sergio Espadero y Enrique López.

ros”. Indicó también que las transacciones de lujo se concentran en Madrid, Málaga y Balears”.

Jordi Castiñeira, socio de

‘Deal Advisory’ KPMG España, destacó otros problemas del mundo de la construcción. “El principal reto es la falta de talento en las obras, que es un dé-

ficit que tenemos en España y en Europa. La edad media de los albañiles es de 48 años. Necesitamos nuevas generaciones que se quieran dedicar a este

“**Los interioristas estamos en contacto con las personas**”  
Bea Silveira

“**En Madrid buscan una mejora en la calidad de vida**”  
Elena Jori

sector”, señaló. Explicó que la falta de mano de obra cualificada provoca problemas en la posventa.

Castiñeira concluyó su intervención afirmando que “hay que buscar alternativas a la financiación tradicional”. “Antes pensábamos que la financiación era ilimitada, pero nos hemos

Continúa en la página siguiente >



▲ Judit Montoriol, economista de CaixaBank.



▲ Jordi Castiñeira, socio de 'Deal Advisory' KPMG.

**100 años TORRENS**

**SOLUCIONES PERSONALIZADAS 100%**

EQUIPAMIENTO HOTELERO  
COCINAS  
CÁMARAS FRIGORÍFICAS  
BUFFETS  
CAFETERÍAS

[www.torrens.com](http://www.torrens.com)

PALMA DE MALLORCA  
OFICINA CENTRAL  
C/ Oriemí Boters, 31  
Polígono San Castella  
07009 Palma de Mallorca  
Tel. +34 971 43 34 13  
Fax +34 971 43 11 27

DELEGACIÓN MÉXICO: [mexico@torrens.com](mailto:mexico@torrens.com)  
DELEGACIÓN REP. DOMINICANA: [dominican@torrens.com](mailto:dominican@torrens.com)  
DELEGACIÓN JAMAICA: [jamaica@torrens.com](mailto:jamaica@torrens.com)  
DELEGACIÓN CANARIAS: [canarias@torrens.com](mailto:canarias@torrens.com)

Viene de la página anterior ▷



▲ Enrique López.

dado cuenta de que esto no es así, es limitada”, acabó asegurando.

**PANELES DE DEBATE.** El presidente de ABINI, **Hans Lenz**, moderó la mesa redonda sobre ‘Diálogo Multisectorial. Estrate-

motores Inmobiliarios de Balears, defendió que “el problema de la vivienda asequible no se va a solucionar en dos años ni en dos legislaturas, debemos pensar en un futuro”. El responsable de Tax de KPMG en Balears, **Javier del Hoyo**, remarcó la importancia de la colaboración público-privada, además de “fomentar el acceso a la vivienda a las personas más vulnerables, una ley que desde nuestro punto de vista introduce medidas contraproducentes a lo que se quiere conseguir. La regulación contra los desahucios o su limitación provoca unos trámites más largos”.

**Omar E. García Glumaz**, director de negocio inmobiliario de CaixaBank, aseguró que Balears ha sido la comunidad autónoma donde más han caído las compraventas, “también han disminuido los préstamos hipotecarios por encima del 22%” y auguró que “el mercado de la



▲ Francisco Vila en el panel con Christina Deutsch, Mariana Muñoz, Antonio Ballester y Jaime Mairata.

prestigiosa promotora Caledonian, **Enrique López**, intervino en el panel sobre ‘Premium & Branded Residences’. López recalcó que la palabra lujo se relaciona habitualmente con lo hortero, sofisticado y ostentoso, por lo que defendió que “hay que considerar el lujo como excelencia y no como exceso. Se debe entender como la frase ‘es-

tamos de lujo”.

También remarcó que “nuestra responsabilidad es hacer las cosas bien. Nuestro producto permanece décadas y debe envejecer bien,

perfiles de los inversores y compradores en los diferentes territorios y las tendencias por *target* de edad.

Jorí explicó las diferencias entre el mercado de Madrid y el de Balears y afirmó que los compradores de la capital proceden de América latina. “El mercado de Madrid busca una mejora en la calidad de vida, puesto que provienen de países con una situación complicada. Los europeos que buscan una segunda residencia en Mallorca lo hacen por el clima”, manifes-

“**En estos dos meses hemos firmado grandes contratos**”

Christina Deutsch

“**Ahora ya hemos conseguido la confianza y valor**”

Mariana Muñoz

“**Necesitamos que las instituciones fomenten la FP**”

Antoni Ballester

“**Estamos en una situación ideal de salida**”

Jaime Mairata

gias para adaptarse con éxito a las nuevas tendencias’. La consellera d’Habitatge, Territori i Mobilitat, **Marta Vidal**, aseguró que “la clave para que afluera nueva vivienda asequible no es otra que el precio del suelo”. “Ahora lo que hemos hecho ha sido identificar el suelo público de los municipios, nuestro objetivo es sacar un proyecto para comprar suelos de equipamiento para que sea residencial”, manifestó. **Luis Martín**, presidente de la Asociación de Pro-

Se explicó la situación socioeconómica en la que se encuentra Balears

reforma va a seguir creciendo”. García concluyó con que “hemos pasado por la tormenta, nos hemos mojado, pero no nos hemos empapado”.

El arquitecto **Sergi Bastidas** y el director y *head of design* de Blakstad Architects & Design Consultants, **Rolf Blakstad**, protagonizaron la mesa redonda sobre ‘Nueva arquitectura tradicional’, que Paula Serra se encargó de moderar. Bastidas y Blakstad dialogaron sobre la nueva arquitectura tradicional.

El presidente y fundador de la



▲ Jesús González Pérez.

Se mostró otra perspectiva sobre la arquitectura tradicional y del concepto del lujo

si hacemos una chapuza, estamos destruyendo nuestro mercado”.

El segundo panel de la mañana lo protagonizaron **Sergio Espadero**, director de consultoría y valoración del grupo Tecnitasa; **Beatriz Silveira**, interiorista; **Elena Jorí**, directora de Real Estate de Home Select y **Enrique López**, bajo el título ‘Más allá de Mallorca. Otros territorios’. **Pep Verger**, director de *El Económico*, moderó el diálogo que mantuvieron sobre los análisis de los casos de éxito, los

“**No es viable autorizar el alquiler turístico ilegal**”

Jaime Martínez

“**Debemos conocer la carga que puede aguantar la ciudad**”

Gema Igual

tó. Silveira puso en valor la figura del interiorista. “Vosotros iniciáis los proyectos desde la financiación, los interioristas estamos en contacto con las personas que van a utilizar el producto final”, dijo. Espadero aconsejó que “cuando inviertes en una vivienda fuera de tu país lo importante es saber lo que estas adquiriendo”. Por otro lado, López reconoció que el sector premium genera debate social. “En realidad, el sector premium genera mucha riqueza y deja mucho dinero en el país en el que desembarca”, aseguró.

“Cómo son, quiénes son y qué buscan los clientes en Balears’



▲ La mesa ‘Ciudades del futuro’ con Jesús González, Gema Igual y Jaime Martínez cerró la jornada.

fue el tercer panel de la jornada en el que el CEO del grupo Arabella, **Francisco Vila**, ejerció de moderador. **Toni Ballester**, CEO y propietario de Estel Ingeniería; **Christina Deutsch**, *license partner* de Engel & Völkers Mallorca; **Jaime Mairata**, CEO de Industrias Mairata, y **Mariana Muñoz**, fundadora de Terraza Balear, protagonizaron el coloquio sobre los cambios en los compradores que se dirigen al segmento de vivienda de lujo.

Muñoz explicó que a lo largo de los años se han ido ganando la confianza de los clientes ex-

### Se explicó cómo los clientes extranjeros han ido confiando en las empresas mallorquinas

tranjeros, “recuerdo que antes venían los instaladores de sus países de origen, ahora ya hemos conseguido la confianza de los clientes. De esta manera, hemos trabajado en diferentes lugares fuera de España”. Mairata también expuso la evolución de su empresa, que empezó trabajando para hoteles, y hoy en día se centra en el mercado in-



▲ Al finalizar la jornada los asistentes pudieron disfrutar de un *finger food* en la terraza del hotel.

ternacional del lujo. “Las perspectivas apuntan a que tenemos un gran potencial para vender en cualquier lugar lo que hemos aprendido. Creo que estamos en una situación ideal de salida”, concluye.

Ballester recaló también la falta de buenos profesionales. “Necesitamos que las instituciones fomenten la Formación Profesional. Se necesitan carpinteros o fontaneros, pero por desgracia estas formaciones no están bien vistas. Hay que expli-

car a los jóvenes todas las FP que hay y que son igual de valiosas que cualquier otro estudio”. Deutsch puso en valor el excelente inicio de año y el número de contratos firmados. “En 2023 hubo una bajada en comparación con el 2022, pero en estos dos meses que llevamos de año hemos firmado numerosos contratos”, manifestó.

En la trayectoria final de la jornada, **Luis Díaz**, delegado en Balears y responsable del área de lujo del grupo Tecnitasa; jun-

to a **José Antonio Muro**, director general del grupo Tecnitasa, presentaron el ‘Informe Premium Residencial Balears’.

La socia directora de Luxury Advise y directora del curso de Gestión Estratégica del universo de lujo en IE Business School, **Susana Campuzano**, explicó la evolución y las característica del lujo.

La jornada finalizó con una charla entre la alcaldesa de Santander, **Gema Igual**, y el alcalde de Palma, **Jaime Martínez**.

La conversación fue moderada por **Jesús González**, catedrático de Geografía y director de la cátedra de Estudios Urbanos de la UIB. González hizo una breve intervención previa a la charla. En el transcurso de la conversación, ambos alcaldes expusieron la situación y problemática de sus respectivas ciudades.

Los dos alcaldes coincidieron en la necesidad de regular la vi-

### La falta de profesionales fue señalada como uno de los grandes retos del sector

vienda turística. Martínez aseguró que “no es viable autorizar el alquiler turístico ilegal y este es uno de los grandes retos que debemos trabajar en las líneas de control, pero dando alternativas y dando seguridad jurídica”. Igual explicó algunos de los problemas más difíciles de los alcaldes. “Una de las labores más difíciles es medir la carga que puede soportar la ciudad, debemos conocerla y saber cuando es suficiente para evitar que se generen conflictos con los residentes”, señaló.

**EAE** Business School

## Programa en Transformación Digital

Diseña el plan de transformación digital para tu empresa

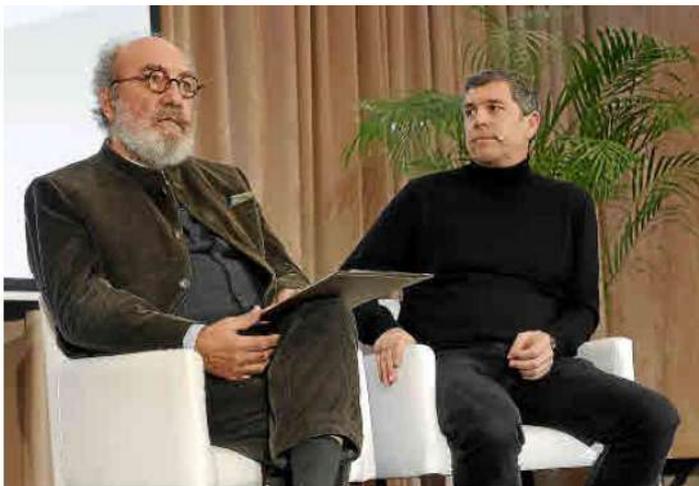
PROGRAMA SUBVENCIONADO

MÁS INFORMACIÓN AQUÍ



We make it happen





▲ Sergi Bastidas y Rolf Blakstad durante su conversación.

## Juntar la tradición con el confort

Sergi Bastidas y Rolf Blakstad conversaron sobre la recuperación de la arquitectura tradicional

**Victor Malagón**

Dos de los arquitectos al frente de los despachos responsables de adaptar la arquitectura tradicional al siglo XXI, Sergi Bastidas, de Bastidas Architecture y Rolf Blakstad, de Blakstad Arquitectos, hablaron de su concepto: "Es la unión de la tradición y el confort", según el primero.

La recuperación de edificios tradicionales, con sus diferencias entre Eivissa y Mallorca centró la conversación entre ambos. "Está mucho más de moda pero no es algo cíclico. Entiendo que no es tanto una nueva arquitectura sino una evolución, una continuación", señaló Blakstad, que recordó que el tipo de construcción típica ibicenca responde a una tipología que une un arco del Mediterráneo hasta el Tíbet y que existe desde hace milenios. "Hasta hace setenta años no hubo un cambio", recordó.

En esa búsqueda de "espacios humanos", añadió el alemán, cuyo padre se instaló en Eivissa hace

“Si no hay respeto es algo que no se puede hacer”

Sergi Bastidas

“Está mucho más de moda pero no es algo cíclico”

Rolf Blakstad

cuatro décadas, se trata de "un proceso de diseño" que lleva a adaptar estos espacios concebidos con "funciones que no sirven para hoy". "Ese es el reto", dijo.

Bastidas habló de la "influencia de los sentidos" en estos proyectos: "Estamos en un clima en el que tenemos que protegernos seis meses de la luz y seis del frío", explicó para señalar la importancia de los vanos. "Los ventanales crean la luz y la sombra y siempre digo que en una casa con una buena luz y una sombra igual no hace falta ni una silla".

Uno de los principales problemas a la hora de desarrollar este tipo de construcciones está en la falta de mano de obra, en la pérdida de los artesanos. "Es algo crítico", según Blakstad. Bastidas señala que han puesto en marcha iniciativas para recuperar algunos de esos oficios como el trabajo con cañizo. "Es un nicho pero es un oficio que tiene mucho futuro. El mercado siempre está".

Sobre el perfil de clientes, ambos admitieron que buena parte de la recuperación proviene de extranjeros de alto poder adquisitivo que sí valoran el cuidado a esta tipología. "Si no hay respeto, no se hace. En gran parte se trata de casas que son herencias y es complicado quien paga todo esto. La gente de fuera lo puede afrontar", señaló Bastidas. Blakstad añade que el desarrollo de los últimos años tiene que ver con lo ocurrido tras la pandemia. Se había introducido mucho el minimalismo y la gente va buscando otra vía.

## Foco mundial de oferta premium

Los alicientes de Balears potencian su atracción entre los inversores del lujo en los últimos años

**Enrique Fueris**

El inversor del lujo "percibe todavía un recorrido muy grande" en Mallorca. Así lo aseveró el director general del Grupo Tecnitasa, José Antonio Muro, en su presentación del *Informe Premium Residencial Balears*. La calidad de vida en la isla, insistió, y por ende de todo el Archipiélago, convierten a Balears en una "referencia mundial" a la altura de los principales focos internacionales en este segmento residencial. "El inversor del lujo nos compara con Londres, París o Nueva York".

Una tesis que apuntaló Luis Díaz, delegado en Balears y responsable del Área Lujo en Tecnitasa. "Hay una gran demanda por venir porque Mallorca lo tiene todo", señaló para subrayar que "queramos o no queramos, Mallorca va a ser el próximo Saint-Tropez". Así, se refirió al entorno rural como polo de atracción del grueso de la inversión, un hecho que se ha visto acentuado tras haber sufrido las restricciones asociadas a la pan-

“El inversor del lujo nos compara con Londres o NY”

José Antonio Muro

“Mallorca va a ser el próximo Saint-Tropez”

Luis Díaz

“El lujo se está abriendo a Asia y luego irá África”

Susana Campuzano



▲ Susana Campuzano.

demia. "El futuro del lujo va a estar en el campo. La gente no compra solo una casa, compra poder tener olivos, gallinas...".

El perfil de cliente, asimismo, ha ido variando en los últimos años, especialmente en el rango de edad. Así, nos encontraríamos con compradores de nacionalidad principalmente alemana, de entre 40 y 60 años de edad. Por lo común, parejas jóvenes con hijos, "CEOs de empresas que suelen venir con la familia o incluso gente más joven como deportistas de élite, conocidos DJs o youtubers".

Susana Campuzano, socia directora Luxury Advice y directora del curso de Gestión Estratégica del Universo del lujo en IE Business School, se encargó de cerrar este recorrido por el universo premium en Balears incidiendo especialmente en el impacto de la revolución digital y la IA o su reconfiguración geográfica. "Es un mercado que se está abriendo a China y a Emiratos Árabes -con su gusto por la ostentación- y luego vendrá África".



▲ Luis Díaz escucha a José Antonio Muro, en primer plano. Ambos son de Tecnitasa.

# Un clásico indispensable

## Pep Verger

El Mallorca Real Estate Summit ha alcanzado su tercera edición y se ha convertido ya en un clásico indispensable. El mundo de la construcción, con presencia de todos los actores, con especial incidencia en el

mercado del lujo, se dio cita un año más en el Castillo Hotel Son Vida para una jornada histórica.

El Mallorca Real Estate Summit, organizado por Borbalán, LLAD y *El Económico*, contó con un grupo de ponentes de lujo, además de diferen-

tes paneles de trabajo que sirvieron para conocer el parecer de los diferentes actores sobre cuestiones de máxima actualidad.

La problemática de la falta de vivienda estuvo presente en todo momento, puesto que es uno de los grandes retos de las

administraciones públicas, que necesitarán obligatoriamente de la implicación del sector privado. La sostenibilidad estuvo presente también en la jornada. No es una opción, sino un requisito del todo indispensables. La arquitectura tradicional tuvo también su tiempo en

una jornada en la que pudimos conocer y analizar, tanto la oferta como la demanda, en Balears. El mundo premium tuvo también su espacio, con diferentes intervenciones de varios sectores. Además, pudimos conocer el trabajo que se desarrolla en otros territorios.



▲ Bernat Vidal, Paula Serra, Jesús González, Gema Igual, Carmen Serra y Jaime Martínez, a la conclusión del acto.



▲ Bernat Vidal, Francisco Vila, José Francisco Reynolds, Marta Vidal, Carlos Anglada, Paula Serra y Omar E. García, antes del inicio del acto.

 TQ EURO CREDIT

FINANCIACIÓN  
ALTERNATIVA  
A TU MEDIDA



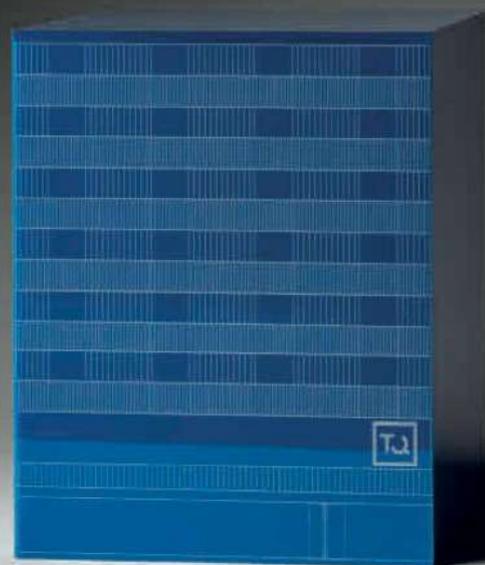
### Préstamos puente

Préstamos a corto plazo (24 meses) para resolver necesidades puntuales de liquidez.



### Préstamos para promotores

Financiación para desarrollos inmobiliarios residenciales, comerciales y hoteleros.



Palma de Mallorca · Barcelona · Madrid · Girona  
Avenida Alexandre Rosselló, 26A, 1º | 971 276 181



▲ Javier del Hoyo, Sara Carmona, Jordi Castiñeira, Anna Estorach e Ignacio del Río formaron la representación de KPMG en el Castillo Hotel Son Vida.



▲ Marian Gual, Mathias Rautenberg, Mariana Muñoz, Ricard Pifarré e Indiana Dormer, de la empresa Terraza Balear que se ha asociado con Gunni & Trentino.



▲ Luis Díaz, Pedro López, Ana de la Fuente, José Antonio Muro y Sergio Espadero, de Tecnitasa, estuvieron presentes en el acto.



▲ María José Mérida y Jorge Colomar, de Construye Capital.



▲ Jaume Mairata y Juan Carbonero, de Industrias Mairata.



▲ Daniel Arenas, Bernat Vidal, Mariana Chacón, Pedro Led, Gloria Rodríguez, Hans Lenz, Mariana Muñoz y Hada López, de MADD, junto a Toni Ballester, de Estel.



▲ Gori Jaume, Antònia Jaume, Jerònima Jaume y Juan Jaume fueron la representación del Grupo Femenías en el Mallorca Real Estate Summit.



▲ Xim Maqueda, Marga Seguí, Omar E. García Glumaz, María José Sánchez, Judit Montoriol y Joan Alenyar, de CaixaBank.



▲ Eddy Barrera, Gabriela Muñoz, Maya Deutsch, Christina Deutsch, Birgit Süßmilch, Hans Lenz, Daniel Hansson y Luca Borsani, de Engel & Völkers.

Christina Deutsch, de Engel Völkers Mallorca Central y Sur, asegura que las ventas se han estabilizado tras el boom registrado en 2022. Indica que los precios, previsiblemente, no aumentarán de forma significativa durante este año y afirma contundente que Engel Völkers no se limita al mercado 'premium'.

**¿Cuándo se fundó Engel Völkers? ¿Quién fue el fundador? ¿Cuál ha sido la evolución de la empresa? ¿En qué lugares tienen presencia?**

Engel & Völkers se fundó en 1977 en Alemania y se estableció en Mallorca hace casi 34 años y yo llevo 22 de ellos en la empresa. La primera oficina se abrió en Palma en 1990 y hemos ido expandiendo gradualmente durante los años en toda la isla con un total de 20 tiendas actualmente, las cuales cuatro de ellas pertenecen a mi licencia: Santa María, Alaró, Inca y Lluçmajor.

**¿Cuál es la situación del mercado inmobiliario en Balears?**

En el año 2023, hemos sido testigos de la recuperación a la normalidad en el sector inmobiliario de la isla, tras dos años de actividad extraordinaria. Este "aterrizaje suave" ha dado



▲ Christina Deutsch explica que la percepción del lujo es subjetiva y depende de cada persona.

**Engel & Völkers no se limita exclusivamente al mercado premium**

paso a un mercado más sostenible. Nuestros datos respaldan un crecimiento continuo de los precios, respaldado por una sólida demanda y una oferta limitada. Aún así el año 2023 ha sido el tercer mejor año en la historia.

**¿Engel Völkers se dedica únicamente al mercado premium?**

Engel & Völkers no se limita exclusivamente al mercado premium. A lo largo de los años, hemos diversificado nuestra oferta para incluir una amplia variedad de propiedades que se adaptan a diferentes segmentos del mercado. Hoy en día contamos con una amplia cartera de casas de campo, villas, adosados, casas de pueblo, apartamentos y mucho más. Nuestro objetivo principal es proporcionar un servicio completo y diversificado que refleje la variabilidad del mercado inmobiliario.

**¿Se han estancado las ventas**

## “Mallorca es un auténtico paraíso”

Christina Deutsch, de Engel & Völkers, pone en valor la Isla y asegura rotunda que las ventas se han estabilizado

**en los últimos meses?**

No cabe duda de que el 2022 fue un año extraordinario, pero 2023 nos ha ayudado a estabilizar y normalizar de nuevo el mercado. Según el Ministerio de Vivienda, el volumen total de ventas en Mallorca en los primeros nueve meses de 2023 alcanzó los 3.300 millones de euros, un 38% por encima de la media de diez años, que se sitúa en 2.400 millones, y el tercer nivel más alto registrado. Si comparamos las transacciones del 2023 con las del 2022, es evidente que han disminuido ligeramente. Sin embargo, es crucial recordar que en 2020

experimentamos una pandemia que literalmente paralizó el mundo, y eso también afectó las ventas de forma importante. A pesar de este contexto, las ventas de 2023 han alcanzado el tercer nivel más alto en la última década.

**¿Continuarán subiendo los precios?**

Aunque en los primeros 9 meses del 2023 hubo un incremento del 4%, no se espera que los precios continúen aumentando de manera significativa. Más bien, la tendencia apunta hacia una estabilización en el mercado.

**¿Es fácil encontrar viviendas**

**de lujo para vender?**

Creo que, en primer lugar, sería fundamental definir el término "lujo" para abordar esta pregunta, ya que su interpretación puede variar entre cada cliente y sus expectativas. Por ejemplo, en el caso de algunos clientes nuestros que buscan fincas rústicas, valoran enormemente la privacidad, la conexión con la naturaleza y la tranquilidad - para ellos, eso realmente lo consideran un lujo. Muchos de ellos vienen de grandes ciudades con un ritmo de vida frenético y buscan un hogar aquí para desconectar. La apreciación del lujo para

muchos de nuestros compradores también se traduce en la posibilidad de disponer de extensos terrenos donde puedan cultivar sus propios olivos, contar con árboles frutales y un huerto personal, e incluso producir su propia miel, entre otras cosas. Algunos incluso sueñan con tener una pequeña granja con asnos y gallinas. Aunque esto podría considerarse "normal" desde nuestra perspectiva, es un sueño bastante común entre quienes confían en nosotros para encontrar su propiedad ideal. Por ejemplo, tenemos algunos clientes que aprecian muchísimo los limones de la isla. Tanto que cada año vienen con la maleta vacía de su país de origen y vuelven después de las vacaciones con las maletas cargadas de limones. Yo misma, cuando empecé a veranear en la isla en el 1995 en Alaró, volvía a casa en Alemania con la mochila llena de limones porque no tienen comparación con los de mi país. Son peque-

**“No se espera que los precios continúen aumentando de manera significativa”**

ñas cosas que aprecian y significan mucho para nuestros clientes. En definitiva, la percepción de lujo, o una "vivienda de lujos", está influenciada por diversos factores, y cada individuo tiene una visión y expectativa completamente diferente de ese término.

**¿Es imprescindible dotar de más suelo rústico a Mallorca?**

La asignación de más suelo rústico en Mallorca depende de las decisiones del gobierno, ya que son ellos quienes determinan la planificación territorial y las necesidades de desarrollo de la región.

**¿De dónde son los compradores de Engel Völkers?**

Según nuestro análisis de mercado, en 2023 nuestros compradores fueron alemanes, británicos, españoles, suizos, suecos, checos y neerlandeses. Muchos de nuestros clientes han vivido en otros continentes y todos coinciden en lo mismo: Mallorca es un auténtico paraíso e incomparable. Combina a la perfección el paisaje bonito, alto nivel de calidad de vida, seguridad y conexiones internacionales, lo que la convierte en un lugar ideal para vivir.

Judit Montoriol, economista principal de CaixaBank Research, asegura que la inflación aun un no puede darse por controlada y explica que espera un retroceso en los tipos de interés en junio. Augura que el precio de la vivienda no bajará a corto y medio plazo.

**Todo apunta a que los tipos de interés van ahora a la baja. ¿Cómo afecta esta circunstancia a la compraventa de viviendas?**

El descenso de la inflación en la eurozona desde el otoño ha supuesto un giro importante en la trayectoria prevista de los tipos de interés, y se espera que el BCE empiece a bajarlos antes del verano. De hecho, el euríbor a 12 meses ha empezado el año en torno al 3,6%, un registro significativamente inferior al máximo de este ciclo, registrado en octubre de 2023 (4,16%). Los mercados financieros esperan que el euríbor dibuje una trayectoria descendente a lo largo de 2024, y esto será un apoyo fundamental para la demanda de vivienda. En todo caso, es importante tener en cuenta que se anticipa que los tipos de interés permanezcan en niveles sensiblemente

# “La inflación no puede darse por controlada aún”

Judit Montoriol, economista principal de CaixaBank Research, espera un retroceso de los tipos antes del verano y augura que el precio de la vivienda no bajará

superiores a los vigentes en 2021, antes del ciclo de endurecimiento monetario. Desde CaixaBank Research prevemos que el número de compraventas mantenga la tendencia actual de gradual descenso, y se sitúe en torno a las 550.000 viviendas en 2024, un registro inferior al estimado para 2023 (590.000) pero significativamente superior a los registros prepandemia (en torno a

510.000 en 2018-2019).

**¿Cuál es la principal razón por la que no se firman tantas hipotecas como años**



**El descenso del crédito hipotecario es superior al de las compraventas”**

**atrás? ¿Qué tiene mayor importancia, el precio del dinero o la falta de viviendas?**

El aumento de los tipos de interés en 2023 está provocando que el descenso del crédito hipotecario esté siendo superior al de las compraventas. En concreto, el número de compraventas descendió entorno a un 10% en 2023, mientras que el número de hipotecas descendió de forma más intensa (un

17,8% interanual entre enero y noviembre de 2023). Ello se debe a un cambio en la tipología de comprador de vivienda y a un mayor peso de la demanda de reposición, la extranjera y la inversora, que suelen disponer de recursos propios para la compra. De este modo, la ratio del número de hipotecas sobre el número de compraventas ha caído de forma significativa (un 64,8% entre enero y noviembre de 2023 frente a 71,4% en 2022).

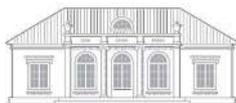
**¿Cuáles son las causas principales de la falta de viviendas en ciudades como Palma?**

La situación actual que viven muchas grandes ciudades en España, como Madrid, Barcelona, Málaga o Palma, es el resultado de distintos factores de demanda y oferta. Por el lado de la demanda, cabe destacar el aumento de la población. En Balears, la población residente ha crecido un 3,4% en dos años (unas 45.000 personas, de las cuales unas 25.000 son extranjeras) y ello ha impulsado al alza la demanda de vivienda. Por otro lado, la nueva oferta de vivienda en Balears ha sido muy escasa (3.333 visados de vivien-

## ENGEL & VÖLKERS

### Market Report Mallorca 2023-24 now available!

Discover Mallorca's potential with the industry-leading real estate expert! Gain exclusive insights into the driving forces behind its appeal. Download your copy to understand and enrich your Mallorcan experience with our shared expertise.



MALLORCA

+34 971 23 85 84 | Mallorca@engelvoelkers.com  
engelvoelkers.com/mallorca



Scan QR Code  
to download the  
market report

da entre enero y noviembre de 2023, un 13,7% menos que en el mismo periodo de 2022). Esta creciente brecha entre una demanda que sigue siendo muy sólida y una oferta insuficiente estaría impulsando los precios de la vivienda al alza.

#### ¿Es mejor en las actuales circunstancias comprar que alquilar?

No se puede dar una respuesta única a esta pregunta, pues depende en gran medida de las circunstancias personales y de la capacidad de pago.

#### ¿Bajarán los alquileres?

Difícilmente. El precio de la vivienda en alquiler en España empezó a crecer en 2015 y, a pesar de la pausa de la pandemia, los incrementos acumulados desde entonces son muy significativos. Un factor que explica el fuerte incremento del precio del alquiler en los años recientes es la elevada demanda de vivienda en alquiler, sobre todo por parte de los jóvenes y la población inmigrante.

#### ¿Y el precio de compra de vivienda nueva?

El precio de la vivienda nueva crece de forma mucho más significativa (un 11% interanual en el 3T 2023), en comparación

con la vivienda de segunda mano (3,2%), a causa de la relativa escasez de oferta de vivienda nueva. Para 2024 prevemos que el precio de la vivienda seguirá creciendo (previsión del 3,5% según el índice del INE), pero es de esperar que la brecha entre el crecimiento del precio de la obra nueva respecto a la segunda mano se vaya cerrando.

#### ¿Está ya definitivamente controlada la inflación?

La inflación todavía se encuen-

tra por encima del objetivo del BCE del 2% y por tanto no se puede dar por controlada definitivamente todavía. En todo caso, la tendencia deflacionista es muy evidente. No obstante, todavía hay ciertos riesgos en torno al escenario. Las tensiones del Mar Rojo se han añadido a la lista de riesgos que preocupan al BCE y que pueden alejar el objetivo de inflación a la vez que enfrían la actividad económica.

#### ¿Está directamente relacio-

#### nada la falta de trabajadores con la falta de vivienda?

La falta de vivienda es consecuencia de varios factores, entre ellos la falta de mano de obra en el sector constructor debido al envejecimiento de los trabajadores, la falta de relevo generacional y la poca participación de la mujer en el sector. Sin embargo, hay muchos otros factores que inciden en la falta oferta, y están relacionadas con otros aspectos más estructurales, como la fal-

ta de suelo finalista, los tiempos administrativos en la concesión de licencias, la falta de dotación presupuestaria para desplegar políticas públicas de vivienda, un parque de alquiler de vivienda social insuficiente, etc.

#### ¿Es la sostenibilidad en el sector turístico una apuesta sin vuelta atrás?

Sin ninguna duda. El sector turístico español está sujeto a un elevado riesgo relacionado con el aumento de las temperaturas como consecuencia del cambio climático. El año 2023 fue el más caluroso de la historia desde que se tienen registros según el Servicio de Cambio Climático Copernicus. Desde CaixaBank Research, hemos llevado a cabo un análisis de los pagos con tarjetas en TPV de CaixaBank durante las olas de calor del verano de 2023 y mostramos cómo los turistas reducen su gasto en las franjas horarias más calurosas. A pesar de que el gasto se incrementa en los horarios nocturnos, el balance es negativo, y apunta a la necesidad de que el sector esté preparado e invierta en adaptarse a temperaturas más tórridas y volátiles.



▲ Montoriol augura que el precio de la vivienda nueva y los alquileres continuarán al alza.

TERRAZA  
BALEAR | PART OF  
GUNNI & TRENTINO

AWAKENING SENSES

terrazabalea.com  
interior design & furniture

MALLORCA | MADRID | BARCELONA | MARBELLA | BILBAO

En 2023, Terraza Balear se asoció con Gunni & Trentino, creando el mayor grupo empresarial del sector del interiorismo de lujo en Europa. Hoy hablamos con Mariana Muñoz, fundadora y socia de Terraza Balear, y con José Manuel Moreno, director general de la empresa Gunni & Trentino.

**¿Cuál diría que ha sido el principal beneficio de esta alianza?**

**J.M.M.** La alianza entre las marcas Gunni & Trentino y Terraza Balear nos ha ayudado a ganar dimensión y ampliar nuestro alcance como grupo, reforzando nuestra competitividad y facilitando el crecimiento a escala global. Como resultado, nos hemos convertido en el grupo de interiorismo más importante de España, consolidando nuestra posición de liderazgo en el sector.

**¿Cómo ha evolucionado Terraza Balear desde su incorporación al grupo?**

**M.M.** Con la fusión, nuestra empresa ha ampliado su capacidad para proporcionar soluciones integrales que cubran todos los aspectos de su proyecto. Desde pavimentos y carpintería hasta baños, cocinas, revestimientos, mobiliario, arte



▲ Mariana Muñoz y José Manuel Moreno aseguran que se diferencian por el servicio y que se convierten en partners de confianza.

“**Hemos lanzado nuestro canal de contract**”

Mariana Muñoz

y estilismo; ahora ofrecemos un enfoque completo de 360 grados, garantizando un diseño integral en todas las fases del desarrollo. Los clientes pueden confiar en nosotros como destino único para todas sus necesidades durante el proyecto, simplificando el proceso y obteniendo resultados excepcionales.

**¿A qué nuevas oportunidades o mercados ha podido acceder Terraza Balear gracias a la expansión?**

**M.M.** Aprovechando la experiencia de Gunni & Trentino, hemos lanzado nuestro canal de contract, diseñado específicamente para ofrecer soluciones personalizadas para profesionales: promotores, constructores, arquitectos e interioristas. La oferta en términos de diseño, producto y servicio es excepcional, lo que nos permite garantizar la máxima calidad y eficiencia del proyecto. Nuestro compromiso es ofrecer a nuestros clientes profesionales el máximo nivel de

# “Ahora ofrecemos soluciones integrales”

Mariana Muñoz y José Manuel Moreno repasan las bondades de la fusión entre Terraza Balear y Gunni & Trentino, que lidera el sector del interiorismo

diseño posible, proponiendo producto de máxima calidad y garantizando el mejor rendimiento sobre su inversión.

**¿Qué aspectos concretos de sus servicios creen que les distinguen como socio preferente para clientes profesionales?**

**J.M.M.** Nos caracterizamos por cultivar relaciones a largo plazo con nuestros clientes profesionales, convirtiéndonos en un partner de confianza para arquitectos, interioristas, promotores y constructores. Nos diferenciamos por nuestro compromiso en la calidad, el servicio y la puntualidad, y por nuestra oferta que abarca una amplia gama de productos y servicios que pueden ser personalizados hasta en el más mínimo detalle.

**¿Qué estrategias emplea Terraza Balear para mantener su éxito en el mercado?**

**M.M.** Queremos ser fieles a aquello que nos ha diferenciado y posicionado como referentes, y sobre todo ofrecer una experiencia única donde diseño, calidad y servicio se alinean. Nos diferenciamos por nuestro servicio global concept, donde nos ocupamos de todos los aspectos del proyecto, desde la visión general hasta el más mínimo detalle, y desde la planificación hasta la ejecución y mantenimiento.

**J.M.M.** Nuestro equipo de profesionales trata cada proyecto como si fuera único, ofreciendo soluciones personalizadas en cualquier parte del mundo. La internacionalización de nuestros proyectos es producto

de la implementación de estas estrategias que nos han llevado a crear una gran infraestructura logística.

**Hablando de estética, ¿influyó de algún modo la integra-**

“**Creamos espacios únicos que transmiten emoción**”

José Manuel Moreno

**ción en su visión del diseño?**

**M.M.** Es una parte fundamental de nuestra esencia, en la que priorizamos la experiencia sensorial. Nuestra misión es crear espacios únicos que transmitan emoción y sensibilidad, más allá de lo puramente

tangible y funcional.

**Más arriba también ha hablado de la autenticidad. ¿Qué significa para usted? ¿Cómo consigue la autenticidad en sus proyectos?**

**J.M.M.** Para nosotros, la autenticidad en un proyecto de interiorismo consiste en crear espacios que reflejan genuinamente la personalidad, las preferencias y el estilo de vida del cliente, respetando el contexto arquitectónico y entorno. Creamos un concepto único para cada proyecto, que integra todas las áreas del hogar y le damos vida haciendo una cuidadosa selección de materiales, piezas, mobiliario... Así conseguimos crear espacios únicos, personalizados, que evocan sensaciones de placer y bienestar.

# “Crear más suelo urbano no puede ser la única solución”

Javier del Hoyo Blanes, director de KPMG Abogados en Balears, asegura que el escenario más probable es que la falta de oferta y la alta demanda provoquen que los precios sigan al alza

Javier del Hoyo Blanes, director de KPMG Abogados en Balears, ha regresado a su Mallorca natal, tras unos años en Madrid, donde ha desarrollado toda su carrera profesional en el área fiscal de KPMG. Asume este nuevo reto con mucha ilusión y con un gran sentido de la responsabilidad.

**Uno de los grandes problemas de Balears es la falta de vivienda. ¿Tiene solución?**

Tiene que haberla. Hay varias medidas que podrían implementarse. Una es, por ejemplo, la eliminación o reducción de la burocracia. Además, deberían solventarse los problemas que provocan inseguridad jurídica. Yendo a mi especialidad, en ocasiones, desde el punto de vista fiscal, existe incertidumbre sobre cuáles son las normas que te aplicarán y cual será la interpretación de Hacienda en el pago de impuestos. Es un área clara que puede mejorarse. Hay medidas que se aplican que van en la buena dirección como reconvertir activos en desuso, rehabilitación de edificios... Y es evidente que debería darse mayor protección a los arrendadores ante el riesgo de impagos.

**¿Existen ventajas fiscales para fomentar la compra de viviendas?**

Hay ventajas fiscales, pero debería haber más. Las hay sobre todo desde el punto de vista de la demanda, del comprador. Hacen falta medidas de un mayor calado, de mayor efectividad. Desde el punto de vista de la demanda sería efectivo recuperar la deducción por vivienda habitual, incentivo que estuvo en vigor hasta 2013 y que sí puede decirse que es una medida con un impacto efectivo real. Ahora, las medidas en vigor ayudan a determinados colectivos. Podrían implementarse también medidas que no favorecieran solo a los que compran su primera vivienda o a determinadas rentas... Desde el lado de la oferta, hay mucho camino por recorrer. Hacen fal-



▲ Del Hoyo afirma que la entrada en vigor del REB fiscal es un hito muy importante para Balears.

ta medidas sólidas que apoyen la promoción y la construcción de vivienda asequible.

**¿La solución es habilitar más suelo urbano?**

Crear más suelo urbano no puede ser la única solución. Es una medida más que puede implementarse, pero siempre de forma limitada, atendiendo las especiales circunstancias de Balears. La necesaria protección ambiental que requieren las Islas hace que sea complicado habilitar grandes bolsas de suelo urbano.

**¿Continuará subiendo el precio de la vivienda?**

El escenario más probable es

que sigan subiendo. Estamos en un mercado de escasa oferta y de mucha demanda. La previsible bajada de tipos provocará que los precios suban.

**¿Vale más comprar que alquilar en las actuales circunstancias?**

Las ventajas de una u otra opción dependen de múltiples factores. La entrada es una barrera muy clara, que provoca que determinadas personas adopten la decisión de alquilar. Ahora mismo, con los precios de compra y los tipos de interés podría ser mejor opción el alquiler. Es una decisión que tiene un componente emocio-

nal muy importante.

**Por otra parte, el Régimen Especial de Balears ya está en vigor.**

El REB fiscal, aprobado con efectos de primero de enero de 2023, es el hito más relevante en la fiscalidad de Balears en los últimos 50 años. Está en vigor y supone un cambio positivo para la fiscalidad de las empresas, no solo las de aquí sino también para las de fuera que tienen intereses en Balears.

**¿Y los ciudadanos de Balears lo notarán?**

Se trata de medidas tributarias enfocadas a la fiscalidad de las empresas, por tanto ellas serán

quienes lo notarán en un principio, no obstante los ciudadanos deberían acabar beneficiándose también de manera indirecta. Las medidas se refieren al Impuesto sobre Sociedades (y por analogía al IRPF -en el caso de autónomos que calculen su renta mediante estimación directa- y al Impuesto sobre la Renta de los No Residentes) y están enfocadas a fomentar la inversión y la producción. Las primeras declaraciones en las que estas medidas tienen efecto son las de 2023, es decir las que se presentan entre abril y junio, en el caso del IRPF, y en julio,

“**El escenario más probable es que los precios de la vivienda sigan subiendo”**

en el caso del Impuesto sobre Sociedades.

**¿Es un buen REB?**

Es una buena noticia, pero tiene tareas pendientes. ¿Por qué? Balears, a diferencia de Canarias, no tiene la consideración de región ultraperiférica dentro del ámbito comunitario. Esto supone que le apliquen las limitaciones del derecho de la competencia en la Unión Europea. Es decir, que el impacto real de estas medidas no puede superar cuantitativamente los 200.000 euros, que han sido ampliados a 300.000, cada tres años.

**¿Estamos hablando de los minimis?**

Efectivamente. Las limitaciones cuantitativas que imponen las normas de minimis harán que las empresas que se vean más favorecidas por el REB fiscal sean las pequeñas y medianas. En cualquier caso, tampoco son incentivos que deban pasarse por alto por parte de las grandes empresas para quienes también va a suponer una posibilidad de optimización fiscal.

# “Palma necesita un nuevo plan general”

Antonio Mérida, propietario y director general de Construye Capital, pone en valor a los trabajadores de la empresa y a los proveedores, al tiempo que reclama que se activen de forma efectiva las medidas aprobadas por el Govern

Construye Capital es una empresa constructora especializada en calidad con más de 15 años de trayectoria, y con mucha experiencia en obras de edificios de viviendas, unifamiliares de lujo, reformas hoteleras y obra pública. Antonio Mérida es el propietario y director general de la compañía, que cuida y es consciente de la importancia de sus proveedores y trabajadores, a los que agradece constantemente su profesionalidad.

**Construye Capital ya ha cumplido quince años.**

Es la primera empresa del grupo Mar Capital y nació hace 15

años. Es una constructora, que ahora cuenta con 155 empleados, y que trabaja sobre todo para terceros. Tenemos nuestra sede central en Palma, pero desde hace ya ocho años tenemos también una oficina abierta de forma permanente en Madrid. Además, contamos con una oficina itinerante, que ahora trabaja en República Dominicana. Estamos muy diversificados, no solo en zonas geográficas, sino también en usos y tipología de nuestros trabajos.

**¿Cuál es la clave del éxito?**

Siempre he dicho que las empresas son el resultado de las

personas que las forman, nosotros somos 155 empleados. Yo soy uno más. Lo mejor que tiene Construye Capital es el equi-



**Somos una empresa con valores porque nuestros trabajadores tienen valores”**

po humano. Lo conforman personas muy experimentadas, con una media de edad de 44 años. Son un grupo de excelentes profesionales. Todos con

una formación específica en su área. Tenemos muy equilibrados los diferentes departamentos de la compañía y todos tienen gran solvencia técnica. Somos una empresa con valores porque nuestros trabajadores tienen valores. Nuestro equipo tiene compromiso, compañerismo, ética, dinamismo y fortaleza.

**Tan importante como el equipo son los proveedores.**

Su colaboración y trabajo es fundamental. Son muchos con los que mantenemos una larga y estrecha relación. Hemos conseguido una importante fidelización. Tenemos proveedo-

res que son referencia en sus oficinas. Con muchos de ellos llevamos más de diez años de trabajo juntos.

**¿Tienen trabajos en perspectiva?**

Nosotros tenemos cartera para cuatro años de trabajo. Cumplimos 15 años y nunca hemos estado parados. Siempre hemos tenido trabajo gracias a la confianza de nuestros clientes. El boca a boca siempre ha sido nuestro mejor canal de captación. A día de hoy el 90% de nuestra cartera de obras se desarrolla en el mercado de calidad y lujo.

**Pero la empresa está especializada en la reforma de hoteles.**

Es cierto que desde nuestro origen hemos realizado multitud de reformas hoteleras en Mallorca y península, más de 22.000 habitaciones, pero también es cierto que ya hemos construido unas 2.000 viviendas.

**¿Es un nicho de mercado en horas bajas el de las reformas hoteleras?**

En mi opinión, es una cuestión cíclica. Hubo una época en que los hoteleros aprovecharon las facilidades que ofrecía la admi-

PUBLICIDAD

## RealEstate & Homes

### Casas llenas de vida

En CaixaBank creemos que las empresas del sector inmobiliario merecen una atención especializada.

Por ello, disponemos de una red de centros con equipos de profesionales especializados que dan cobertura a todo el territorio para acompañar al promotor durante todo el proceso de construcción, desde el inicio de la obra hasta la entrega de las viviendas. Del mismo modo, facilitamos también la financiación a los compradores a través de la subrogación del préstamo promotor, implicándonos día a día para crear casas llenas de vida.



[www.CaixaBank.es/empresas](http://www.CaixaBank.es/empresas)

**CaixaBank**  
Real Estate & Homes

NR122563-2023-17195

nistración para reformar los establecimientos. Este año no hacemos ninguna reforma integral en Mallorca, pero estamos construyendo un hotel en República Dominicana, en la zona de Uvero Alto.

**Y Construye Capital se ha sabido adaptar a las necesidades del mercado.**

Somos una empresa dinámica que se ha sabido adaptar a las demandas del mercado. Hemos realizado numerosas reformas hoteleras, ejecutamos edificios de viviendas, villas de gran lujo... Nos hemos adaptado porque no hay un nicho que dure 100 años. Incluso hemos abierto una línea de obra pública y estamos ejecutando el proyecto del "nuevo Hospital de Son Dureta".

**La falta de vivienda es acuciante. ¿Tiene solución?**

Creo que en Balears hay que poner un límite al crecimiento porque la demanda es tan fuerte que nunca se van a poder construir las viviendas necesarias para cubrir la demanda.

**Entiendo que la fuerte demanda provocará que los precios de la vivienda no bajen a corto y medio plazo.**

Yo creo que los precios se esta-

bilizarán si se crea suelo nuevo y se activan de verdad las medidas que se están anunciando en Palma. Ahora bien, a la larga los precios subirán, aunque en porcentajes mucho más moderados.

**Entonces, ¿hay que habilitar nuevo suelo urbano?**

Sí. Urgentemente. Debería habilitarse nuevo suelo urbano y activar las medidas que se han anunciado, pero que de mo-

**“ Debería habilitarse suelo urbano y activar las medidas que se han anunciado”**

mento no pueden ponerse en práctica. El plan general de Palma sigue siendo lo más importante. Se aprobó a medias y sigue aprobado a medias. Necesitamos que lo aprueben del todo. Palma necesita urgentemente la activación de este nuevo plan general. Por cierto de manera muy positiva está siendo debatido entre la administración y las patronales.

**¿Ha llegado ahora el momento en el que es más ren-**



▲ Antonio Mérida asegura que Construye Capital se sabe adaptar a las necesidades del mercado en cada momento.

**table comprar que alquilar?**

Para las familias creo que de momento ninguna cosa es rentable, ni alquilar ni comprar. El usuario en general ahora tiene mal acceso al alquiler y mal acceso a la compra porque no hay producto, la demanda es demasiado alta y tira de los precios hacia arriba.

**Construcción y sostenibilidad, ¿son compatibles?**

Sí. No tengo ninguna duda. Nuestro sector esta concienciado, sabemos que la edificación supone el 31% del consumo de energía total de España, y ya hemos dado pasos firmes para la eficiencia energética y la descarbonización del sector.

**¿Hay suelo para el lujo o tiene los mismos problemas del que no es de lujo?**

El mercado de lujo tiene los mismos problemas. La alta demanda provoca que antes el lujo se ubicaba solo en la primera línea; ahora el lujo está empezando a ser la segunda y la tercera línea. De esta manera, zonas que antes no eran de lujo ahora empiezan a serlo. Es muy difícil encontrar suelo para el mercado premium. Mallorca se posiciona ya para clientes de gran lujo.

# Tu futuro. Nuestro reto.

**tt** Grupo tecnitasa

1ª Empresa de valoración y consultoría de Baleares

Equipo especializado en activos inmobiliarios de alta gama

Conocimiento profundo del mercado local

50 oficinas en toda España y presencia en las principales ubicaciones prime

Cercanía · Confidencialidad · Personalización · Rigor



premium@tecnitasa.es  
luisdiaz@tecnitasa.es  
971 254 116 · in X @



▲ Peter Germann, director general de Domus Vivendi, tiene claro que la sostenibilidad es compatible con la construcción.

## PREMIUM

### Domus Vivendi Group, una promotora con sus raíces en Alemania

La empresa, que cuenta con presencia en Alemania, Austria y Balears -Mallorca y Eivissa-, tiene hoy centrada su actividad en las Islas en la mayor de las Pitiüses. Ha terminado en Ses Figueretes su proyecto 'Hippiements' y construye actualmente un proyecto de 148 Life Style-Apartments denominado 'Creo', que está previsto que acabe en el cuarto trimestre de 2025. 'The one by Elements' es un lujoso edificio de apartamentos en primera línea de Platja den Bossa que se finalizará en 2025. Su proyecto 'Hippiements Village', situado en s'Argamassa, Santa Eulàlia, son nueve villas ibicencas en primera línea del más alto nivel, que terminará en 2026. Finalmente desarrolla también trece apartamentos en dos proyectos en Cas Catalá en Mallorca.

# “Creamos hogares para vivir y disfrutar”

Peter Germann, representante de Domus Vivendi Group, aboga por una planificación urbanística inteligente para paliar el problema de vivienda

Peter Germann es junto a su compañero Alexander Beulich el representante de la promotora Domus Vivendi. Es un apasionado de su trabajo y un ferviente defensor de la necesidad de aplicar el sentido común en todos los ámbitos, también el urbanístico.

### ¿Tiene solución el problema de la vivienda en Balears?

Es un problema endémico y complejo. Solución sí tiene si hay voluntad, previsión y se ponen medios. Está en la agenda de todos los partidos políticos, pero sigue sin resolverse en Balears y en muchos otros sitios. Según el prestigioso bufete Uría Menéndez harían falta entre 16.000 y 18.000 viviendas en Balears para satisfacer la demanda. El crecimiento poblacional ha sido también notable y continúa al alza.

### ¿Puede compatibilizarse la necesidad de construir vi-

### vienda con el necesario respeto al medio ambiente?

Sí, aunque es lógico que deben existir limitaciones.

### ¿Cuál sería su receta?

Lo que se debe hacer en primer lugar es operar con el suelo actualmente disponible, trabajar con los parámetros que prevé la actual ley de suelo. Hay que trabajar con densidades, volumetrías, alturas... El problema número 1 es la falta de suelo. Igual de importante es agilizar y racionalizar tramitaciones administrativas para licencias. El nuevo modelo de vivienda a precio limitado podría tener un papel importante. También el aumento del parque de vivienda social.

### ¿Bajarán el precio de la vivienda a corto o medio plazo? ¿Y el del alquiler?

De momento, no lo veo. La demanda quizás en algunos pocos lugares ha bajado ligera-

mente, pero en general no, y no ha supuesto una disminución de precios.

### ¿Con la actual coyuntura económica, con la previsible rebaja de los tipos de interés a corto plazo, es el momento de comprar o alquilar?

Depende de las circunstancias de cada persona. No hay una



### Culpabilizar al comprador extranjero de la falta de vivienda es ignorar la realidad”

respuesta única y evidentemente el factor económico es decisivo. En España existe además una firme cultura de la propiedad que choca con la realidad económica de muchas personas. La necesidad de con-

seguir la entrada dificulta la compra de una vivienda. Hay que tener, como mínimo, entre el 20% y el 30% del valor de compra de la vivienda. Y en las actuales circunstancias no es fácil. En Europa hay, aparte de la economía familiar, una cuestión cultural que provoca que haya ciudadanos que apuesten por el alquiler. Por otra parte, hay que considerar que los alquileres han subido mucho.

### Hay dos debates que están sobre la mesa de forma permanente, ¿debe limitarse la compra de vivienda a extranjeros? ¿Hay que limitar más el alquiler vacacional?

Culpabilizar al comprador extranjero de la falta de vivienda es ignorar la realidad, es un argumento populista que se reproduce en diferentes países. Es un recurso fácil culpabilizar al que viene de fuera. El mercado de la vivienda en Balears es

tá muy diferenciado. El comprador extranjero no es el competidor natural del mercado de la primera residencia. Respecto al alquiler vacacional, es un tema complicado. Ante la acuciante falta de vivienda accesible, por un lado, el atractivo turístico y en consecuencia la absorción de muchas viviendas para fines comerciales o turísticos por el otro, considero que es necesario regular el número de alquileres vacacionales.

### ¿La construcción es compatible con la sostenibilidad?

Claro que la construcción es compatible con la sostenibilidad. Nosotros creamos hogares para vivir y disfrutar.

### ¿Es necesario crear más suelo urbano?

La preservación de nuestro entorno natural es importante para poder garantizar, también en el futuro, nuestro bienestar y el atractivo de Balears. En este sentido debe prevalecer el medio ambiente ante el hambre de urbanizar. Y lo digo desde mi visión de promotor inmobiliario. Es una cuestión muy sensible. Lo primero que debería hacerse es optimizar el suelo urbano que ya tenemos con las actuales herramientas urbanísticas: densidades, volumetría, alturas... El Govern ha adoptado ya algunas decisiones en este sentido. Son medidas urgentes, que inician un camino. El concepto de la vivienda de precio limitado me parece muy interesante.

# “Hay que poner vivienda en el mercado a corto plazo”

El alcalde de Palma Jaime Martínez valora de forma muy positiva el decreto ley de medidas urgentes aprobado por el Govern y se muestra contrario a topar el precio del alquiler

El alcalde de Palma, Jaime Martínez, es consciente de la necesidad imperiosa de paliar el problema de la falta de vivienda a corto plazo, asegura que desde el ayuntamiento serán ágiles para que Son Busquets sea una realidad cuanto antes y reitera que no está de acuerdo con el tranvía de la bahía de Palma.

**¿Cuáles son las principales medidas que puede poner en práctica el Ajuntament de Palma para paliar la falta de vivienda?**

Es imprescindible desarrollar el suelo viable ya. Hay que poner vivienda en el mercado a corto plazo. Se deberían modificar y mejorar las normas y legislación que afecten al desarrollo de planeamiento con plazos y con mejoras en la coordinación entre administraciones. El decreto ley de medidas urgentes en materia de vivienda aprobado por el Govern es una herramienta fundamental para poder aplicar algunas de estas soluciones. Por otra parte, trabajamos para ofrecer seguridad jurídica a los propietarios de viviendas vacías para que entren en el mercado de alquiler. Otro aspecto importante es la colaboración público-privada. Hemos de fomentar que la inversión privada también construya vivienda de protección pública y vivienda de precio limitado.

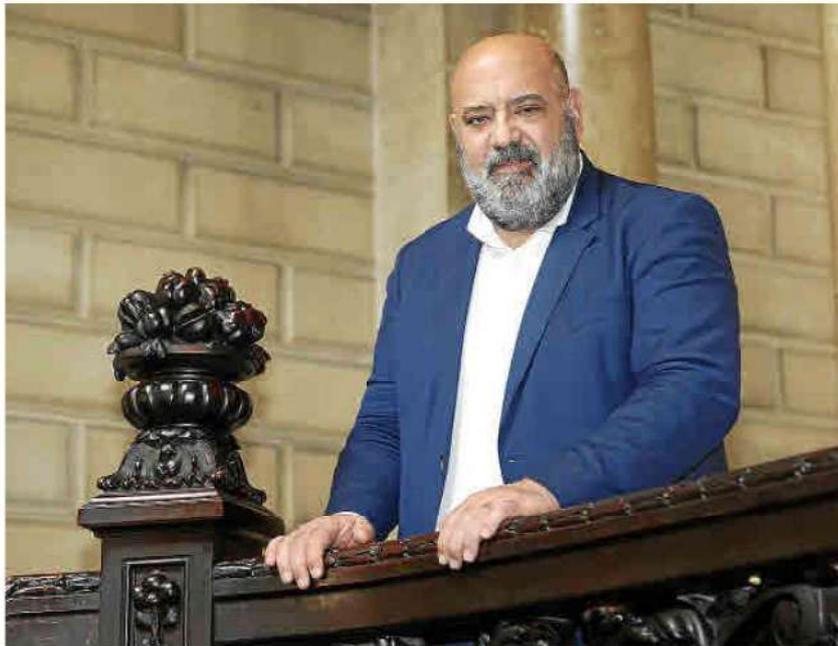
**¿Puede el Ajuntament influir para que baje el precio de la vivienda de nueva construcción?**

El Ajuntament debe trabajar para convertirse en un colaborador necesario para que la cuestión de la vivienda se vaya resolviendo paulatinamente.

**¿Debe toparse el precio del alquiler?**

Esta medida ha fracasado en todos los lugares donde se ha puesto en marcha, ya que el efecto que se consigue es justamente el contrario.

**El 28 de abril de 2023, el anterior Consistorio aprobó la parte estructural del Plan**



▲ Martínez considera que las obras del Passeig Marítim se hicieron a espaldas de la ciudad.

**General. ¿Debe modificarse algún aspecto? ¿Se podrá cambiar algo? ¿Cuándo y cómo? ¿Qué considera usted que debe cambiarse?**

El PGOU tiene 42 recursos contencioso-administrativos interpuestos contra su aprobación. Probablemente, es la norma municipal que más contestación social ha recibido en la historia de la ciudad. Ya dije que era un grave error aprobarlo de la manera en la que estaba concebido. Ahora nos encontramos con una parte del plan aprobada y otra aún pendiente, que data de 1998. Es un Plan que ha bloqueado muchas licencias, que depende también de la aprobación del Plan de Ordenación Detallada, que no se puede hacer porque necesita una modificación de calado, una nueva exposición pública, lo que implica volver a iniciar una tramitación con el consiguiente retraso en la concesión de licencias, y esto afecta a la puesta en marcha de nuevas viviendas. Queremos

aprobar el nuevo PGOU, pero también modificar aquellas cosas que no van en línea con nuestro programa.

**¿Cuándo se aprobará el POD? ¿Qué destacaría usted de la ordenación detallada pendiente de aprobación?**

Trabajamos intensamente para que sea una realidad cuanto antes. Tenga presente que, cuando tuvo lugar el traspaso

“Seremos ágiles para que Son Busquets sea una realidad cuanto antes”

de poderes, y, de hecho, hasta muchos meses después, no contamos con el texto refundido.

**Esta semana ha firmado un protocolo que establece las bases generales de colaboración para impulsar el proyecto de Son Busquets. ¿Qué**

**va a pasar a partir de ahora?**

Hemos firmado un protocolo de intenciones después de nueve meses de reclamar la firma de un documento que formalice el desarrollo de Son Busquets. A partir de aquí va a constituirse una comisión mixta entre SEPES y el Ajuntament para consensuar en qué línea tiene que elaborarse el Plan Especial. Ahora son los técnicos los que deben trabajar para concretar las actuaciones que han de desarrollarse en este espacio con la necesaria colaboración de las asociaciones vecinales y sectoriales para que Son Busquets sea lo que decida Palma, los vecinos y el Ajuntament, de manera consensuada con SEPES, que es el propietario de los terrenos y el que tiene que impulsar el plan especial. Lo que puedo garantizarle es que desde el Ajuntament vamos a ser muy ágiles para que Son Busquets sea una realidad cuanto antes.

**Ha manifestado usted que no está de acuerdo con el**

**tranvía de la bahía de Palma.**

Los estudios técnicos sostienen que el tranvía no representa una solución efectiva para los problemas de movilidad que padece Palma. Por el contrario, los autobuses eléctricos, que suponen un 10% del coste del tranvía, pueden absorber la demanda de transporte público urbano. Como ya he dicho, si Pedro Sánchez, hace llegar a Palma los 185 millones de euros correspondientes al tranvía, la opción por la que se decantará el gobierno municipal será la utilizar estos recursos para electrificar al 100% la EMT y aumentar frecuencias y medios.

**¿Se pueden igualar los edificios en altura en Palma? ¿Todos? ¿En qué circunstancias?**

El propósito es compactar la ciudad, es decir, no crecer sino igualar alturas, respetando el patrimonio y los edificios colindantes. Esto posibilita eliminar los dientes de sierra como paisaje urbano, e incorporar más viviendas al mercado, respetando la tipología tanto de los núcleos tradicionales como de la ciudad en su conjunto.

**¿Qué valoración hace de la reforma del Passeig Marítim? ¿Habrà una segunda fase en la que se puedan construir aparcamientos subterráneos?**

Creo que el proyecto del Passeig Marítim se realizó a espaldas de la ciudad. Desde que accedí a la alcaldía, las asociaciones sectoriales y ciudadanas del Passeig Marítim participan en una reunión periódica al más alto nivel para analizar la situación y adoptar soluciones acordes a las necesidades de vecinos, comercio, restauración, etc. El Ajuntament de Palma no va a ralentizar las obras. Sin embargo, esto no significa que nos resignemos y no tratemos de modificar aquellos aspectos que consideramos que son susceptibles de una mejora sustancial.

# “Balears es un paraíso, un sitio único. Lo tiene todo”

Luis Díaz, delegado en Balears de Grupo Tecnitasa, pone en valor las Islas y analiza de forma muy positiva las soluciones impulsadas desde el Govern para paliar el problema de la falta de vivienda

Luis Miguel Díaz de la Fuente, delegado en Balears de Grupo Tecnitasa, considera que las Islas son un destino muy apreciado, especialmente por los extranjeros y asegura que “son un sitio único”.

Díaz apunta a la falta de suelo como una de las causas que provoca una subida de precios. “Obviamente, el déficit de suelo provoca una subida de precios. Mallorca es una isla y tiene una serie de connotaciones territoriales que impiden que se desarrolle suelo como en otros lugares de España. Debería gestionarse el suelo de una forma más efectiva para facili-

tar la construcción de vivienda asequible. En todos los segmentos, la oferta es mucho menor que la demanda”, asegura Díaz.

Considera que debe habilitarse nuevo suelo urbano, pero conjugándose con el escrupuloso respeto por el medio ambiente. “Todas las soluciones pueden contribuir a paliar el problema de la vivienda. La rehabilitación de viviendas antiguas, la reconversión de locales, el cambio de uso de viejos hoteles a residencial, aumentar alturas... Y también puede incorporarse suelo urbano, aunque priorizando siempre el res-

peto por el medio ambiente. Todas las medidas ayudan”, indica.

Díaz no aventura descensos en el precio de la vivienda y ex-

## Díaz no aventura descensos en el precio de la vivienda y augura más incrementos

plica que el mercado del lujo ha experimentado mayores subidas. “Hay una demanda muy elevada de viviendas de lujo de un público extranjero. A los tradicionales alemanes e ingle-

ses hay que añadir ahora estadounidenses, mexicanos, venezolanos...”, señala.

La falta de suelo es una de las grandes dificultades que deben solventar los promotores, también para la vivienda premium. “Se están demoliendo viviendas en zonas premium para construir una vivienda nueva, aprovechando el suelo ya existente”, argumenta.

Balears está de moda y cada día son más los extranjeros que aspiran a comprar una vivienda en las Islas. “Balears es un paraíso, un sitio único. Lo tiene todo. Aquí hay seguridad, buena gente, un gran ambien-

te, el clima es maravilloso, la conectividad es excelente, una sanidad fiable... Y también es cierto que hay un riesgo. Hay que dejar a las generaciones futuras la posibilidad de vivir en las Islas”, manifiesta.

Los tipos de interés tienen una clara tendencia a la baja en estos momentos y el precio del alquiler está disparado. “¿Alquilar o comprar? Depende de las circunstancias personales de cada uno. España es un país de propietarios, pero hay un buen número de posibles compradores que se han de dirigir al mercado de alquiler porque no pueden acceder al 20% o

## MICRO PISOS DE OBRA NUEVA EN ALQUILER EN PALMA



DESDE **750,- €** AL MES  
MUDARSE INMEDIATAMENTE



ALQUILER MODERNO Y ASEQUIBLE EN PALMA DE MALLORCA  
TOTALMENTE AMUEBLADO, COMPLETAMENTE EQUIPADO - TODO INCLUIDO

- ✓ COMPLETAMENTE AMUEBLADO
- ✓ MUEBLES MODERNOS
- ✓ ELECTRICIDAD Y AGUA INCLUIDOS EN EL PRECIO DE ALQUILER

- ✓ CONEXIÓN WIFI INCLUIDA
- ✓ ACCESO LIBRE A MÍO BEACH CLUB CON PISCINA, SOLARIUM Y PISTA DE VÓLEY-PLAYA



+34 971 695 710  
INFO@MIO-PALMA.DE  
WWW.MIO-PALMA.DE

30% que hay que aportar sin financiación para comprar un inmueble”, asegura.

Díaz asegura que se está produciendo un repunte en las ventas y que espera que continúen al alza. “En febrero de 2024 hemos visto un repunte de las tasaciones hipotecarias. En el sector del lujo, las ventas han aumentado de forma importante en los últimos años, aunque es cierto que en el 2023 el ascenso se quedó en el 10%. Creemos que en el 2024 se incrementará hasta el 12%. Vienen los norteamericanos, que ha quedado claro que les gusta mucho el campo mallorquín. Son de alto poder adquisitivo. De hecho, en el sector de la vivienda premium, son muchos los clientes que compran sin hipoteca. En todo caso, en las viviendas con un precio inferior al millón o millón y medio de euros, el crecimiento esperamos que no sea tan alto”, augura.

La sostenibilidad es un tema recurrente en los últimos años. Díaz tiene claro que construcción y sostenibilidad, no tan solo no son incompatibles, sino que deben ir de la mano. “Claro que se puede hablar de



▲ Luis Díaz pone en valor la sostenibilidad en la construcción, que considera un valor en auge.

construcción sostenible. Requiere un alto grado de especialización, pero las viviendas sostenibles están en auge. Reducir las emisiones de CO2 de una vivienda es muy importante, la sociedad lo está pidiendo”, asegura.

Explica, además, que a la hora de hacer un informe de tasación se tienen en consideración factores ligados a la sostenibilidad como la eficiencia energética. “En Tecnitasa tenemos muy en cuenta la sostenibilidad. Valoramos mucho una vivienda ecosostenible y, además, el mercado también lo hace. Es ya una demanda generalizada, que no ha dejado de aumentar en los últimos años. Además, del coste de construcción, que es entre un 10% y un 12% mayor que el de una vivienda tradicional, en las mismas condiciones de calidad, tiene un valor mucho mayor. A futuro, la vivienda ecosostenible tendrá mejores condiciones hipotecarias. Las entidades financieras primarán la sostenibilidad. Este tipo de productos cada vez abundarán más porque serán más demandados”, apunta finalmente el delegado en Balears de Grupo Tecnitasa.

## PLA DE XOC PER A LA POSADA A PUNT DE PALMA

PALMA  
A PUNT!

- Eliminació de pintades vandàliques i tags
- Neteja de punts conflictius
- Desbrossament de males herbes
- Agranada i aigualleig
- Recollida de trastos
- Control de trànsit
- Control de renous
- Manteniment de contenidors
- Manteniment de papereres
- Millora de la senyalització vertical i horitzontal
- Control de patinets
- Control de plagues
- Millora de l'enllumenat
- Condicionament de voravies i carrers

REFORÇAM TOTS ELS OPERATIUS

Ajuntament  
de Palma

EMAYA



Estel es una firma de prestigio, con una importante presencia internacional, una amplia gama de servicios y con la calidad como seña de identidad. Para la empresa, cumplir los plazos marcados es una obligación. Con unos 300 trabajadores en España y más de 2.000 en el Caribe, siempre busca talento.

Toni Ballester es el fundador, propietario y CEO de la empresa, que nació en 1995 como una pequeña empresa ingeniería especializada en telecomunicaciones. "Los contactos personales provocaron que nuestros primeros trabajos fueran en el mundo hotelero. Hacíamos instalaciones de telecomunicaciones, aunque en aquellos momentos el abanico de trabajos era mucho menor que ahora. Nuestra competencia, fundamentalmente las empresas eléctricas, copaban el mercado. De esta manera, tres años después de entrar en el mercado, comenzamos a realizar instalaciones eléctricas. Desde un primer momento contamos con la confianza de grandes empresas turísticas de Balears", explica Ballester.

Fue en 1999 cuando Estel dio el salto al Caribe. Su primer tra-

# Estel: mucho más que una simple ingeniería

Toni Ballester es el propietario y CEO de la empresa, fundada en 1995, que cuenta con diez sedes fuera de España y ya ha trabajado en 20 países

bajo lejos de Balears tuvo lugar en la República Dominicana y, poco tiempo después, recibían el encargo desde Panamá. El tercer destino fue México y desde entonces la empresa ha ido ampliando su presencia internacional habiendo trabajado ya en 20 países. Cuenta con delegación propia en México, Puerto Rico, República Dominicana y Jamaica, así como filiales y sucursales en Miami, Reino Unido, Argelia, Qatar, Perú Colombia y Aruba. La sede central, como el primer día, está en Palma, aunque ahora también dispone de una oficina en Eivissa.

Las hoteleras demandaban a Estel que ampliaran sus servi-



▲ Ballester asegura que Estel ofrece un servicio integral.

cios, que asumiera el paquete integral de instalaciones y así fue. Hoy Estel ofrece, además de las telecomunicaciones, detección y extinción de incendios, domótica, BMS, electricidad, saneamiento, fontanería y climatización. "Nuestro foco principal son las instalaciones, teniendo un catálogo que las abarca en su mayoría" indica.

Estel ha logrado diversificar su actividad lanzando cuatro nuevas grandes áreas: Estel Sat, Estel Energy, Esteldome y Estel Green.

Estel Sat nace para encargarse del mantenimiento de las instalaciones. Ofrece un servicio 24/7, puesto que la empresa es

**M**  
**INDUSTRIAS MAIRATA**

**CARPINTERÍA DE ACERO Y ALUMINIO**

UN EQUIPO DE ESPECIALISTAS CAPACES DE HACER FRENTE AL PROYECTO MÁS AMBICIOSO  
MEJORAMOS LO INMEJORABLE

CRTA. DE MANACOR, 272, 07198 PALMA, ILLES BALEARS, T +34 - 971 428 894, INFO@MAIRATA.COM  
[WWW.MAIRATA.COM](http://WWW.MAIRATA.COM)

consciente de que hay establecimientos que necesitan que un determinado tipo de averías sean solventadas en la mayor brevedad.

Estel, como empresa dinámica y atenta a las oportunidades del mercado, ha dado un paso adelante en el área de energía. Favorecer la eficiencia y el autoconsumo, instalando, por ejemplo, placas solares tanto para generar electricidad como para agua caliente, son algunas de las

## “Montamos plantas de generación de energía con gas natural”

tarefas de Estel Energy.

“Detectamos la necesidad de energía de algunas hoteleras, sobre todo en el Caribe. Decidimos entonces montar plantas de generación de energía con gas natural y, simultáneamente, optimizamos la instalación con placas solares para reducir las emisiones de CO2, reducir la dependencia de la red eléctrica e incluso mejorar los costes ener-



▲ Ballester pone en valor la capacidad de Estel de realizar también trabajos para el cliente residencial.

géticos. Hoy podemos vender a un mismo establecimiento el agua caliente, agua helada para climatización y la electricidad haciendo nosotros la inversión y pagando los clientes en función de sus consumos. Ya tenemos cuatro hoteles en Jamaica en estas circunstancias”, señala.

Estel es hoy una gran instaladora con una facturación que ronda los 150 millones de euros al año, pero no descuida los pequeños trabajos. “Esteldome es-

tá pensada para el cliente residencial. Somos capaces de hacer grandes instalaciones y también trabajos en viviendas unifamiliares, donde cuidamos cada detalle. En este ámbito gana importancia la sostenibilidad y la interacción del usuario con la vivienda a través de la domótica. Hemos hecho casas autosuficientes capaces de generar la energía que consumen sin necesidad de conexión a la red eléctrica”, explica.

En todo caso, el CEO de Estel incide en la importancia de la circularidad para ser realmente sostenibles. “Hay que pensar que numerosos enseres tienen un ciclo de vida limitado y que después se convierten en residuos. En este sentido, es muy importante la circularidad, poder dar otro uso a estos residuos y convertirlos de nuevo en productos que además favorezcan la economía de Km 0”, señala.

La marca Estel Green es la que utiliza la empresa para los proyectos de I+D+i en esa área de la sostenibilidad donde se engloba la circularidad. “Hoy tenemos en marcha proyectos como el CICHLO, que aprovecha la salmuera, el residuo que generan las desaladoras, para obtener hidrógeno verde y productos químicos derivados del cloro utilizando la energía producida por una planta fotovoltaica de autoconsumo. Se trata de un proyecto pionero que recibió una gran acogida del Govern anterior y que el nuevo Govern ya ha mostrado su interés en apoyar”, detalla.

Otros grandes proyectos de Estel Green que están en distintas fases de desarrollo consisten también en el aprovechamiento de otras fuentes de energía renovable como son la energía del oleaje (undimotriz), la eólica y el biogás. “Estamos intentando innovar en tecnologías de almacenamiento energético y en el uso de fuentes renovables distintas a la solar fotovoltaica que permitan diversificar la generación energética para poder lograr un mix sostenible y alcanzar los objetivos de descarbonización”, indica finalmente.

almacenes  
**femenias**

‘Elegir es un arte’

@almacenes\_femenias | femenias.com

Palma | S’Arenal | Llucmajor

# Carpintería metálica de lujo

Industrias Mairata se ha especializado en los trabajos minimalistas y de gran formato. No renuncia a ningún tipo de encargo, pero ahora centra su actividad en las viviendas unifamiliares premium

Un pequeño taller situado en una cochería de Son Ferriol vio nacer Industrias Mairata. Biel Mairata era un herrero meticuloso especializado en carpintería metálica. Hoy, su hijo Jaume continúa con el negocio, que con el paso de los años ha ido creciendo. Industrias Mairata cuenta ahora con casi un centenar de trabajadores y ha abierto también una sede en Eivissa para ofrecer el mejor servicio a los clientes de las Pitüses. Transpira orgullo cuando se refiere a los trabajadores, puesto que es consciente que el éxito es, fundamentalmente, de ellos. Destaca sin dudar su alto grado de compromiso con la empresa. Mairata transpira amor por su trabajo. “Nos volcamos en todos los proyectos que hacemos. Tratamos con cariño los trabajos, los materia-

les y a los clientes. En este sentido, cumplimos siempre con los plazos pactados y ofrecemos un servicio posventa impecable. Nuestro compromiso con el cliente se mantiene en el tiempo”, asegura.

“Mi padre empezó como herrero”, señala Mairata y recalca que “nosotros somos herreros” cuando es interrogado sobre si también trabajan la madera.

El primer gran paso adelante se produjo cuando la empresa se trasladó a sus actuales instalaciones en la carretera de Manacor a mediados de los 80, aunque no fue hasta mucho después cuando llegó un nuevo impulso.

“Industrias Mairata ha estado enfocada durante muchos años en las grandes obras. Hemos trabajado en Son Llätzer, Son Espases o el Palau de Con-



▲ Jaume Mairata explica la evolución de la empresa.

gressos de Palma para citar solo algunos ejemplos”, señala Jaume.

La crisis del 2008, que Industrias Mairata comenzó a notar en el 2010, fue determinante para que la apuesta iniciada cinco años antes se redoblara.

“En torno al 2005 comencé a interesarme por la carpintería minimalista”, explica y asegura para definirla que “es un tipo de carpintería que tiene como principal virtud que no se ve”.

“Menos, pero mejor”, podría ser el lema, indica Jaume, que señala orgulloso que ‘Home of horizon’ es la marca propia de Industrias Mairata. “Aprendimos con Vitrocsa, la marca suiza de referencia de la carpintería minimalista. Fuimos sus representantes en Balears, pero en el 2013 sacamos nuestro propio sistema, que denomina-

Ven a inspirarte!

MALLORCA DESIGN DISTRICT.COM

REAL ESTATE - CONSTRUCTION - INTERIOR DESIGN - LIFESTYLE

Son Bugadelles

mos 'Home of horizon'. Es nuestra marca de carpintería minimalista. El mundo minimalista estaba enfocado fundamentalmente al aluminio y nosotros quisimos dar un paso más y utilizar la fibra de vidrio y la fibra de carbono. Estos materiales pasaron a integrarse con el aluminio para, a través de la innovación, conseguir combinarlos para tener lo mejor de los dos mundos", indica.

En este sentido, la carpintería minimalista está preparada para los grandes formatos, tan

### 'Home of horizon' es la marca propia de carpintería minimalista de Industrias Mairata

habituales en los unifamiliares premium.

La carpintería metálica está íntimamente ligada al vidrio. "No somos cristalersos, aunque trabajamos con el vidrio que sea necesario, por complicado que sea, para la carpintería", indica. El ecosistema de la carpintería minimalista es diverso y cuenta múltiples y diferentes aristas. "Hay determinados ta-



▲ Jaume Mairata asegura que en el mercado del lujo la carpintería minimalista tiene gran demanda.

maños que solo se fabrican en Suiza. Existe también un cristal que desaparece en el suelo. Es de la marca Hirt, que nosotros distribuimos e instalamos por toda España. Y también existe, por ejemplo, una marca de car-

pintería minimalista con triple acristalamiento. Es una demanda de algunos clientes, puesto que en su país de procedencia es necesario. Nuestra marca, 'Home of horizon', está pensada para el clima mediterráneo

en el que un doble acristalamiento es suficiente. Nuestra carpintería compite con las mejores. En el mercado del lujo, la carpintería minimalista tiene una gran demanda", asegura.

Industrias Mairata cuenta con unas instalaciones modernas, con fabricación robótica y toda la tecnología imprescindible para trabajar con seguridad y eficiencia. Los plazos de entrega varían, pero Mairata asegura que cumplen siempre con lo pactado. "Desde el momento en el que podemos tomar medidas pasan un máximo de doce semanas hasta la entrega. Me gustaría que fueran ocho o nueve semanas y trabajamos para que sea así en un futuro cercano", indica.

Respecto al futuro, Mairata asegura que han conseguido un nivel de aprendizaje excelente y que serán los arquitectos los que marquen las nuevas tendencias. No entra en los planes de la empresa, al menos por ahora, abrir nuevas sedes, aunque confiesa que sí están estudiando llegar hasta la península. "Fabricaríamos aquí y exportaríamos el producto. No pensamos en instalarlo nosotros. Creo que podemos ser competitivos. Evidentemente, la insularidad tiene un precio, pero no lo es todo cuando nos referimos a un producto de muy alta calidad", señala finalmente.

La esencia de tus deseos más exclusivos.

estaldōme  
SMART SOLUTIONS

Gori Jaume, responsable de centros y parte del equipo comercial, forma parte de la cuarta generación Jaume Femenías. Transpira pasión e ilusión por su trabajo.

**¿Qué valor añadido puede aportar Almacenes Femenías?**

Asesoramiento personalizado y diferenciación de producto. Sobre todo, en la parte de interiorismo y aun afinando más, en pavimentos y revestimientos de los espacios y con tendencia continua al alza en sanitarios, grifería y muebles de baño.

**Hay un claro retroceso en la venta de viviendas, tanto nuevas como de segunda mano. ¿Lo habéis notado?**

Se empieza a acentuar una clara tendencia al alza en proyectos hoteleros, nueva construcción o reforma, más que en viviendas particulares. La concesión de licencias y la excesiva burocracia retrasan los proyectos. Ahora estamos ejecutando proyectos con licencias solicitadas hace dos años.

**¿Por qué razón debe comprar un constructor en Almacenes Femenías?**

Tenemos una gama variada de productos, asesoramos a nuestros clientes con personal especializado y les ofrecemos productos que les faciliten su trabajo. Nos adaptamos a la forma de trabajar de nuestros clientes, haciendo que su experiencia sea más satisfactoria.

**¿Está la empresa orientada al lujo en los productos de interiorismo?**

No, está orientada a la calidad y al buen diseño. Intentamos diferenciarnos ofreciendo un

**“Tenemos un gran conocimiento del mercado y clientes fidelizados”**

producto innovador con partners de reconocido prestigio y eso nos lleva a tener productos de alta gama, pero lo que quiere ofrecer Almacenes Femenías es un producto de calidad con las máximas garantías para nuestros clientes. Llevamos más de 85 años trabajando para ofrecer todo tipo de soluciones constructivas a nuestros clientes. Nos adaptamos a la realidad de nuestros clientes.

**¿Tiene Almacenes Femenías marcas en exclusiva?**

Por supuesto. Es algo en lo que trabajamos y que nos diferencia de nuestros competidores. Es una filosofía de trabajo que

# “La empresa está orientada a la calidad y al buen diseño”

Gori Jaume, responsable de centros, pone en valor la gama variada de productos y el asesoramiento personalizado

se basa en la confianza proveedor-distribuidor y en la exclusividad para realizar el producto, diferenciándolo de otros productos y proveedores. Nuestra empresa es un reclamo para todas aquellas marcas que buscan un distribuidor en exclusiva porque llevamos muchos

años, tenemos un gran conocimiento del mercado y clientes fidelizados.

**¿Qué tendencias tienen en productos de interiorismo?**

Las tendencias son cíclicas y hoy en día continuamos con espacios amplios, donde se fusionan diferentes estancias. A

la vez también vuelven las diferentes alturas dentro de un mismo espacio, pequeños desniveles que crean ambientes diferentes dentro de un mismo lugar. En cuanto a producto, predominan los productos naturales, o las imitaciones porcelánicas a estos. En el mercado balear tiene gran influencia las piedras y los colores mediterráneos.

**¿Ha habido muchos cambios en los productos de interiorismo en los últimos años?**

No cambios como tal, pero sí se han afianzado las piezas porcelánicas de gran formato y los productos *in&out*, que ofrecen continuidad visual en el espacio. La tendencia en los fabricantes es ampliar posibilidades de formato y acabados dentro de una misma serie de producto.

**¿Está previsto llegar a Menorca y Eivissa?**

Por el momento el crecimiento a nivel de expansión física no está en el horizonte. Queremos seguir creciendo, pero no de manera física. Trabajamos exportando productos a todo el mundo de la mano de compañías hoteleras, sobre todo en el Caribe. No obstante, consideramos que el modelo de negocio tiene muchos competidores, fuertes y no creemos que la manera de crecer sea expandiéndonos a las demás islas, al menos de momento.

**Almacenes Femenías ha evolucionado en gran medida desde su fundación. ¿Cuáles serán los próximos cambios?**

Por ahora no hay cambios significativos en el horizonte. Los ha habido este 2023, cambiando nuestra nave logística desde

el polígono de Son Noguera (Llucmajor) al polígono de Son Castelló (Palma), con un almacén regulador situado en la calle 16 de Julio. El año 2023 ha sido muy importante, se han producido cambios significativos de carácter interno y este año seguiremos con algunos cambios más a este nivel para mejorar la eficacia de la empresa y, por supuesto, nuestro servicio al cliente. Además, la cuarta generación ya estamos asentados en la empresa y cogiendo niveles de responsabilidad cada vez mayores que nos ayudarán a ganar experiencia para que la continuidad de la empresa sea un hecho.

**¿Tiene futuro la venta por internet en el sector de la construcción? ¿Puedo comprar online en Almacenes Femenías?**

Hoy en día hay alguna gran superficie que ya realiza pedidos online. Somos conscientes de que el mercado va en esa dirección y estamos valorando implementarlo, pero aún estamos en una fase muy inicial de estudio de este proyecto.

**¿Qué importancia tiene la sostenibilidad en la construcción?**

Es fundamental para el medio ambiente que la sostenibilidad en la construcción vaya cre-

**“Nosotros siempre hemos apostado por un crecimiento sostenible”**

ciendo. El mundo va adquiriendo conocimiento sobre este tema y las generaciones son cada vez más exigentes con el producto. Nosotros siempre hemos apostado por un crecimiento sostenible, que nos ayude a preservar nuestro paraíso en la tierra y trasladamos esas inquietudes a nuestros proveedores.

**¿Hay materiales más sostenibles que otros en la construcción?**

Sí, evidentemente. Hay fábricas de baldosas que apuestan mucho por la circularidad, y ofrecen productos con certificados B-Corp, que es la máxima distinción otorgada para trabajar con material reciclado. Hay una clara tendencia al alza en estos productos, pero el coste es más elevado, y muchas veces el cliente final no está dispuesto a pagar más por lo que su implementación en el mercado es más lenta de lo que nos gustaría.



▲ Gori Jaume forma parte de la cuarta generación.

# “Tenemos un gran potencial de crecimiento”

Gloria Rodríguez, presidenta de Mallorca Design District (MADD), asegura que su objetivo es aumentar los socios

Gloria Rodríguez, de Mallorca Site.com, es la presidenta del Mallorca Design District (MADD) y una ferviente defensora de un proyecto tan novedoso como ambicioso. No duda en asegurar que su objetivo es aumentar el número de socios y asegura que tienen un enorme potencial de crecimiento.

**¿Cuáles son los planes de futuro de MADD?**

Nuestro objetivo es aumentar el número de socios para fortalecer la posición de MADD como el distrito de referencia en el sector living. Queremos que el distrito esté a la altura de las empresas que lo componen, impulsando la zona comercial y de negocio, además de expandirnos en sectores como el *lifestyle* para agregar aún más

valor al distrito. Además, buscamos ser una fuente de inspiración para otros empresarios del sector y ofrecer una plataforma de networking a través de eventos como Madd Talks.

**¿Puede continuar creciendo MADD?**

Definitivamente, creemos que MADD tiene un gran potencial de crecimiento. Actualmente, nuestros miembros añan a más de 1.000 empleados y generan una facturación de más de 250 millones de euros, pero creemos que hay espacio para crecer aún más. Según la tipología de empresas en el distrito, estimamos un potencial de crecimiento del 200%.

**¿Hay sinergias entre las diferentes empresas?**

Sí, en el código postal 07180,

sin una estrategia previa, se han unido empresas del sector living; constructoras, inmobiliarias, showrooms de interiorismo, y *lifestyle*.

**Hay un ligero parón en la venta de inmuebles. ¿Lo han notado las empresas de MADD?**

La pata inmobiliaria es una de las más importantes del distrito, las agencias inmobiliarias vemos venir las tendencias antes que el resto; si no se venden solares no habrá proyectos de viviendas que diseñar, y, en consecuencia, no habrá obras que cotizar para las constructoras. Esta tendencia es la que se ha ido viendo desde el segundo semestre de 2023 debido a numerosos factores, pero parece que se está reactivando el sec-



▲ Gloria Rodríguez asegura que MADD mantiene una buena colaboración con el Ajuntament de Calvià.

tor de compraventa y se podrá seguir con la actividad este 2024 sin altibajos.

**¿Continúa la buena sintonía con el Ajuntament de Calvià?**

Mantenemos una estrecha colaboración con el Ajuntament de Calvià. Estamos alineados en áreas de trabajo como mejo-

ras en el mantenimiento de la zona y el desarrollo del pulmón verde.

**¿Qué principales peticiones haría MADD a las diferentes administraciones públicas?**

Nuestras principales peticiones se centran en diferentes mejoras de la zona, que puedan beneficiar a todos.

## UNA OBRA DE ARTE IRREPETIBLE

