

Marc Alado Conseller Delegat del Grup SB

Reaccions

«Si tenen el certificat energètic A ja està bé, més igual si fan més pisos»

Agustí Rubires Espuny
Jubilat 66 anys



«Jo tot allò que faci gran la ciutat de Tortosa, endavant»

Julio Curto Martínez
Jubilat 63 anys



«Totes les ciutats a l'entrada tenen algun complex; aquí, per exemple, feia falta»

Alejandro Espuny
Jubilat 66 anys



seran modelables al gust del consumidor «són molt versàtils, el pis de 4 habitacions el pots convertir en un pis de 3 habitacions amb cuina oberta, depèn del que es necessiti» comentava el delegat de la firma, Marc Alado Subirats. A més a més, els equipaments comptaran en piscina, pàdel, zona de jocs infantils i gimnàs.

I tot això sota el segell d'eficiència energètica A «la més alta». «Aquest nou edifici serà respectuós amb el medi ambient», explica l'arquitecte responsable del projecte, Xavier Martí. La promoció integrarà «solucions arquitectòniques i constructives que permetran reduir considerablement les emissions de CO2 derivades del consum i a més representarà un estalvi en l'economia domèstica de les famílies que hi visquin», afegeix. Tota una aposta per a la ciutat que a banda de generar nous equipaments també suposarà la creació de llocs de treball.

«LA CRISI HA CANVIAT LES REGLES DEL JOC»

Entrevista

El nou projecte SB Porta de Tortosa urbanitzarà la zona de Temple Sud i «es dignificarà», així, l'accés a la ciutat amb un edifici «emblemàtic»

NÚRIA MESSEGUER
TORTOSA

Marc Alado Subirats és el conseller delegat del grup Subirats Berenguer, el director comercial i de Nous Projectes i també el director general de SB Hotels i el Nacional de Barcelona. I avui ens parla del seu nou projecte a Tortosa.

L'edifici més alt de les Terres de l'Ebre.

Sí amb el pla parcial que vam fer hi ha una sèrie d'equipaments que vam cedir a l'Ajuntament com es el cas del terreny de la comissaria de mossos, o els terrenys paral·lels al pont de tirant lo blanc a més de tota la part de viabilitat i de zones verdes. Amb aquestes cessions, l'única forma de poder col·locar la edificabilitat es en alçada. Sinó es impossible i fas inviable el sector, has de buscar l'equilibri.

Així doncs, l'altura obeeix a raons tècniques.

Tampoc, la nostra inquietud era i és transformar l'accés a la ciutat. Un 60% del sector és d'ús públic i un 40% privat. Al cedir-ne un 60%, l'única manera d'encaixar el sostre edificable passa per treballar en alçada.

Un edifici com?

Singular, el seu disseny l'hem treballat molt per dignificar l'accés a la ciutat. Els pisos una pista de pàdel, piscina, zona de jocs infantils, etc. Són uns serveis òptims que també repercutiran en la satisfacció del client.

Trobem aquest 'target' a les Tortosa capaç d'assolir el cost de l'edifici?

Nosaltres tenim molt clar que s'ha de diferenciar el producte pre-crisi immobiliària al de producte post-crisi immobiliària.

Han canviat les regles del joc.

Totalment, els requeriments tècnics són molt diferents, ara s'ha posat en valor l'eficiència



Marc Alado, conseller delegat del Grup SB. FOTO: SB

energètica. Tenir un certificat energètic A significa una inversió inicial més elevada per al promotor, però s'ha de tenir en compte que després són prestacions que ja li queden al client i que li permetran un estalvi en el consum de llum i climatització considerables. Són habitatges cantoners, totes les habitacions tenen llum natural, no hi ha pati de llums.

Sí que són coses a tenir en compte.

A banda d'aquest valor diferencial, tenim uns acabats molt per damunt del que estem acostumats i tenim també un servei post-venta, a la oficina de Tortosa ens ve gent que te un pis nostre pot ser de fa 25 anys i l'as-

sessorem igualment. Apostem per la relació amb el client i la qualitat dels nostres habitatges.

Així doncs, vosaltres aposteu per aquesta «qualitat», però ara potser el mercat també demana això. M'equivoco?

Tu abans tenies un client inversor i ara tens un client finalista. Abans algú podia comprar per llogar o invertir ara la gent compra per viure.

Aquesta és la diferència.

Pensa que els pisos són de 120 o 140 metres quadrats. A més són molt versàtils, el pis de 4 habitacions el pots convertir en un pis de 3 habitacions i posar-te una cuina oberta. Això és perquè la

demanda d'avui en dia no només et demana cuina tancada o quatre dormitoris. Apostem per la modularitat dels habitatges.

Això sí que és curiós. Pisos personalitzables!

Pensa que la part de personalització la tenim molt treballada i es únicament en benefici del comprador.

No és un negoci?

Realment està més pensada com a servei que com a negoci, per a nosaltres és més problema que rentavilitat. Però entenem que el client que compra en construcció necessita aquest valor afegit, perquè la compra que fas de l'habitatge es de les compres més importants que fas a la teva vida.

Tota una responsabilitat, sí.

Per això els clients necessiten un acompanyament i per a nosaltres és molt important.

Aquest projecte ja té 20 anys. Per què ara?

Entenem que hi ha una demanda latent de gent que necessita aquest tipus d'habitatge.

I ara és un bon moment per tirar endavant la primera torre? Es torna a parlar de bombolla immobiliària.

Jo crec que s'ha de diferenciar molt el que es Barcelona i àrea metropolitana de la resta. També cal se cautes, nosaltres tirem endavant la primera torre però som conscients que Tortosa tampoc dona per a quatre promocions al mateix temps. Tot es redueix en fer un equilibri entre l'oferta a la demandada.

La potencialitat de les Terres de l'Ebre.

Apostem i creiem en aquest territori. I per fer-lo créixer s'ha de potenciar a nivell de creació llocs de treball. Per això SB ja ha portat dues empreses de primer nivell a la ciutat que han generat un centenar de nous llocs de treball.