



# Serveis integrals

ESPECIAL

# Construmat

info@comunicacionempresarial.net

MONOGRÀFIC ESPECIAL

23 de maig de 2017



Zehnder (pàg. 4)

## BEN TECHNOLOGY

### Fonts d'aigua purificada

Ben Technology és una empresa especialitzada en tractaments d'aigua des de fa més de 15 anys. La seva filosofia es basa en aquests principis: cuidar els seus clients mitjançant una comunicació clara i sincera; subministrar equips i productes d'alta qualitat i cuidar el planeta amb una política de residu Zero i promocionant l'economia circular.

Ben Technology cobreix tots els sectors, des de l'industrial o el comercial fins al domèstic. En el sector industrial tracten tot tipus d'aigua, instal·lant les màquines adequades segons les necessitats. La seva metodologia de treball en aquest camp és la realització d'un estudi per veure la qualitat de l'aigua i posteriorment buscar una

solució particular per a cada client. Les seves actuacions en aquest camp s'han concentrat en vendes i manteniments d'equips d'osmosi industrial i descalcificadores industrials.

Un altre sector en el qual tenen una àmplia experiència és el de la restauració: instal·len i realitzen el manteniment de dispensadors d'aigua, en mo-

dalitat de compra o rènting. Aquests equips purifiquen l'aigua mitjançant un sistema de filtració i serveixen aigua freda, ambient i amb gas, eliminant qualsevol tipus d'envàs ja que se serveix en ampolles de vidre personalitzades amb el logo de l'empresa.

Pel que fa referència als edifi-



Ben Technology subministra i realitza manteniments a equips de tractament d'aigua que tinguin les certificacions europees, americanes i de les associacions de fabricants.



cis d'oficines, Alejandro Goycochea, gerent de l'empresa, assenyala que "instal·lem en modalitat de venda, lloguer o rènting, fonts d'aigua per als treballadors, garantint-los la màxima qualitat d'aigua acabada de purificar, per al seu consum directe o per preparar tes. L'aigua té totes les garanties sanitàries i compleix totes les normatives europees i americanes."

En l'àmbit domèstic és en el sector en el qual compten amb més experiència, des dels inicis de l'empresa, realitzant vendes i manteniments d'equips de purificació d'aigua d'última generació. En aquest sentit, Goycochea afirma que "purifiquem tant aigua de la xarxa potable com de procedència no potable, instal·lant els equips necessaris en cada cas."

Ricardo Sousa, CEO de Century 21 España i Portugal

## “La necessitat dels serveis immobiliaris de valor afegit per al comprador d'una vivenda és cada dia més gran”

A Espanya hi ha una clara i sòlida cultura de propietari.

Aquesta realitat cultural, l'escassetat d'oferta i els preus poc competitius del lloguer fan que la compra predomini al nostre país. Ricardo Sousa, CEO de Century 21 España, empresa que, des de fa més de 40 anys, s'ha posicionat com el franquiciador immobiliari número u a nivell global i actualment està present en els cinc continents amb un total de 7.300 oficines (62 a Espanya) en més de 78 països, ens parla sobre la realitat d'un sector en auge una altra vegada.



**-¿Quina és la filosofia de l'empresa? Parli'ns del seu component humà.**

“Si hi ha relació, tot és possible”. És fonamental establir forts llaços amb els nostres col·laboradors, comunitats locals i clients. Ens esforcem diàriament per comprendre les necessitats del mercat, i així adoptar les solucions més correctes que acompanyin el client en el procés de compra-venda d'immobles, amb el fi de facilitar que aquesta operació es porti a terme de la manera més ràpida, còmoda, senzilla i eficient. Per aconseguir aquest

objectiu, des de la marca Century 21 proporcionem als nostres franquiciats un sistema de formació, que ha sigut reconegut com un dels millors i més complets del sector.

**-¿Com es troba avui el sector?**

La recuperació del sector immobiliari és real i constant a nivell nacional; les dades de la demanda actual demostren que els mercats més perifèrics i les famílies espanyoles són avui els motors del mercat. Al llarg del 2017 s'ha produït un repunt de l'11%

en els preus de les vivendes respecte a l'any anterior, cosa que ha situat el preu dels immobles, segons les nostres dades, en 213.000€ de mitjana.

Per una altra part, el mercat immobiliari espanyol és un dels principals reclams per a l'inversor estranger. Britànics, francesos, alemanys i escandinaus suposen el 18% de les vendes registrades durant 2016. Això es deu a uns alts estàndards de qualitat de vida i de seguretat i, per un altre costat, a una oferta de segona vivenda en zones costaneres i centres de les ciu-

tats amb uns preus molt competitius respecte a altres mercats europeus.

**-¿Quines són les seves perspectives de futur?**

La necessitat dels serveis immobiliaris de valor afegit per al propietari i comprador d'una vivenda és cada dia més gran. Els nostres resultats confirmen aquesta tendència. Per a Century 21, el 2016 ha sigut un gran any. La nostra facturació ha crescut un 25%, ha arribat als 11,5 milions d'euros i hem realitzat 2.237 transaccions

### L'empresa

La marca Century 21 va ser fundada el 1971 per Art Bartlett i Marsh Fisher, dos agents immobiliaris de Califòrnia, amb l'objectiu d'unir sota una mateixa marca emprenedors i empresaris immobiliaris que potenciessin les economies d'escala i augmentessin la seva visibilitat per poder guanyar quota de mercat. La idea va ser implantar un sistema revolucionari en el sector immobiliari que acompanyés el client durant tot el procés de venda i compra dels immobles, per facilitar aquesta operació i que es realitzés de la manera més ràpida possible. El seu aterratge a Espanya va tenir lloc el 2010, en plena crisi econòmica, i va aconseguir assentar-se al mercat espanyol com la xarxa immobiliària més important del país.

immobiliàries. Això es deu, principalment, al fet que el mercat espanyol torna a cobrar força després de la bombolla immobiliària i de la recuperació de la confiança a l'hora de realitzar una transacció immobiliària. La inversió estrangera, l'obertura en la concessió de crèdits a les famílies espanyoles i la disminució de l'oferta són alguns dels factors que hi han contribuït i ens permeten ser optimistes de cara a afrontar aquest any en curs en el qual preveiem que la nostra facturació arribi als 16 milions d'euros i superi les 4.000 transaccions.

[www.century21.es](http://www.century21.es)

BAHCO

## L'empresa líder en fabricació d'eines de mà a Europa

Bahco és el fabricant d'eines de mà més gran d'Europa i líder en el sector de la reforma i la construcció. L'elevat nombre de patents que llança cada any demostra el potencial d'una empresa moderna i dinàmica, amb una gran capacitat d'innovació especialment en matèria de seguretat.

Bahco pot presumir de ser la inventora de la clau ajustable i pionera en la fabricació de la clau per a tub. Des del seu origen, la seva activitat està orientada a l'eina de mà per a construcció i reformes, indústria, automoció i eines per a poda i paisatgisme. Un lideratge que s'exerceix a través de les seves marques principals: Bahco, Irimo i Lindström.

Andoni Maiz, Director de Vendes i Màrqueting a SNA Europe Iberia, assenyala al respecte que “la innovació és necessària des del moment que els tipus de materials que s'utilitzen en la construcció estan en constant evolució. Així mateix, els usuaris cada vegada tenen una conscienciació més gran en matèria de seguretat i donen més valor al seu temps de treball, cosa que ens

obliga a adaptar-nos a les seves necessitats i seguir innovant cada dia”.

En resposta a aquesta imparable evolució, Bahco llança al mercat al voltant de 1.000 referències noves cada any en el seu desig d'adaptar-se a les noves necessitats del sector de les reformes i construcció en general.

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

### Ergo®: la seguretat és el que importa

La marca Bahco aposta d'una manera ferma per la seguretat i l'ergonomia de les eines a través del concepte Ergo®, aplicat en la majoria de les famílies de producte. Cada producte Ergo® implica una filosofia de treball al darrere en la qual interactuen a un mateix nivell, tant personal de Bahco, R+D+i, com també usuaris finals aliats a aquesta empresa, amb la finalitat de valorar l'ergonomia idònia en l'ús que s'hagi de donar a l'eina, evitant d'aquesta manera possibles lesions en un mitjà termini. Així mateix, la seguretat s'ha convertit en un *must* que no podem obli-

dar en aquest sector, en el qual tant eines per treballar en altura (torres edíliques), eines 1000 volts, com antiguspira és un aspecte que un fabricant avui ha de poder oferir en la seva gamma per protegir tant l'usuari final com també l'entorn en el qual treballa. En aquest sentit Bahco té una estratègia clara i decidida, i la complementa amb productes nous en l'àrea de la construcció i la reforma: martells i renovació de la gamma de xerracs, nivells, i tornavisos i alicates tant en la seva versió normal com de seguretat.



Gonzalo Pérez, Conseller Delegat i Director General de Saint-Gobain Weber Cemarsa

# “Estem compromesos amb la creació d'un hàbitat sostenible”

El desenvolupament de noves solucions, dirigides a millorar el confort d'edificis i habitatges, és un dels principis estratègics de Saint-Gobain Weber Cemarsa.



## -Quins reptes afronta el sector de la construcció després de la crisi dels darrers anys?

Després d'una crisi de l'envergadura viscuda, el sector de la construcció està obligat a reinventar-se. Durant molts anys s'ha viscut d'un mercat que es basava en el volum, on no existia temps per pensar en el futur. Actualment, el sector de la construcció s'està recuperant lentament i el repte més gran que se'n presenta és no tornar a caure en els errors del passat. Hem d'apostar per un sector amb un creixement sostenible, que prioritzi la qualitat davant la quantitat i que aixequi uns ciments sòlids de cara el futur.

## -La innovació és un dels aspectes que més defineixen Saint-Gobain Weber Cemarsa?

Sí, sense dubte. A Weber ens responsabilitzem de liderar el canvi, per tant la investigació i el desenvolupament de noves solucions, dirigides a millorar el confort dels nostres edificis i habitatges, és un dels nostres principis estratègics. Però quan a Weber parlem d'innovació, no solament es fa referència a què fem, sinó també a com ho fem, a com ens relacionem i estem en contacte amb els nostres clients i usuaris, a com ajudar-los en el seu creixement mitjançant nous tipus de formació, tant pel que fa als continguts com als formats,

## El desenvolupament d'un hàbitat sostenible, clau de futur

Tant a Weber com des del grup Saint-Gobain el principal repte pels propers anys passa per divulgar i treballar pel desenvolupament d'un hàbitat sostenible. D'una banda, "hem de minimitzar l'impacte de la nostra activitat en el medi ambient i, d'altra, seguir invertint en innovació per el desenvolupament de noves solucions que ens permetin estalviar energia i millorar les condicions de vida de les persones", explica Gonzalo Pérez. Per exemple, afegeix, "hem de dur a terme una tasca de conscienciació social sobre la importància de millorar l'eficiència energètica dels nostres edificis, que són els responsables de més

del 40% de l'energia que es consumeix a Europa." Partint de la base de que "és vital reduir el consum energètic, la rehabilitació dels nostres edificis no s'ha de fer pensant únicament en els aspectes estètics, sinó que s'ha de fer tenint molt present les prestacions tècniques de la solució triada, de manera que aquesta millori el comportament de l'edifici en termes d'eficiència energètica." Això vol dir, conclou Gonzalo Pérez, "que aconseguim millorar el confort interior alhora que es redueix la factura de la llum, aportant d'aquesta manera el nostre gra de sorra per un futur millor per a tothom."



Nou Espai SG i showroom del grup Saint Gobain ubicat a la seu central d' SG Weber Cemarsa a Montcada i Reixac

## Més de mig segle a la construcció

A Espanya, Weber manté una trajectòria de més de 50 anys com a fabricant de morters industrials, durant la qual ha anat ampliant una gama de solucions sempre sota un mateix denominador: la qualitat i la innovació de les seves solucions al servei dels seus clients. L'origen de l'empresa va ser a Montcada i Reixac (Barcelona), l'any 1964, amb la posada en marxa d'una fàbrica de pintures al ciment, i va ser durant els anys vuitanta quan va iniciar la seva primera etapa d'expansió nacional, obrint centres a Valdemoro (Madrid), Santa Maria de Ribaredonda (Burgos), Palma de Mallorca (Balears) i Algemesí (València), alhora que l'any 1982 entrava a formar part del grup multinacional francès Weber et Broutin, líder europeu en la fabricació de morters industrials.

En els anys 90, en una segona etapa de creixement, es van implantar a Alhama de Múrcia (Múrcia), Melide (A Coruña), a Ingenio (Las Palmas) i El Rosario (Tenerife), i l'any 1996 Weber va passar a formar part del grup multinacional Saint-Gobain i d'aquí el nom actual de Saint-Gobain Weber Cemarsa, S.A. Això els ha permès compartir coneixement i experiència entre grans empreses, i d'aquesta manera ampliar l'oferta de solucions constructives, donat que poden combinar les seves solucions amb les d'altres activitats del Grup, com SG Isover, SG Placo, etc. D'altra banda, la tercera i fins ara darrera etapa d'expansió es va produir durant la primera dècada del nou segle, amb la incorporació de centres a Dos Hermanas (Sevilla), Cartuja Baja (Zaragoza), Alcover (Tarragona), donant com a resultat la implementació actual amb 12 centres a tot el territori nacional.

i a com fer-los la vida més fàcil i més pràctica desenvolupant nous serveis. Per això, un altre dels nostres principis és ser a prop dels nostres clients, escoltar-los constantment, tenir present les seves necessitats i treballar cada dia per adaptar-nos a la seva diversitat.

**-En quin sentit tenen en compte el factor mediambiental a l'hora de desenvolupar els seus productes?**

A Weber considerem que el més important en el món de la construcció és cuidar, no solament de les persones, sinó també del seu entorn. Estem totalment compromesos amb la creació d'un hàbitat sostenible i, per aquest motiu, desenvolupem constantment noves solucions amb l'objectiu de millorar la vida, tant de les persones que treballen com dels nostres productes certificats sota exigents normatives

mediambientals i mitjançant DAP's (Declaracions Mediambientals de Productes).



[www.weber.es](http://www.weber.es)



Josep Castellà, director tècnic de Zehnder

# “Un edifici ben ventilat afavoreix el benestar, el son, la concentració i el rendiment”

Respirar aire de qualitat, sense pols i amb una humitat adequada és sinònim de salut i confort. Un objectiu que s'aconsegueix amb la incorporació d'unitats de ventilació, que a més permeten un estalvi energètic de fins a un 30% i que són un element clau en les denominades “cases passives”.

## -¿Quins són els orígens de Zehnder a Espanya?

El Grup Zehnder té com a marques de referència Runtal, reconeguda pels seus radiadors de disseny i amb més de 30 anys de recorregut a Espanya, i Zehnder, actualment líder en sistemes de ventilació d'alta eficiència, amb una oferta de radiadors de molt alta qualitat. Amb la crisi del sector de la construcció, els professionals van començar a voler diferenciar els seus projectes respecte a l'estoc de vivendes ja construïdes i una de les seves apostes va ser la de millorar l'eficiència energètica. Per aquest motiu, vam apostar per introduir la marca Zehnder en el mercat espanyol, per donar resposta a aquesta demanda de productes més eficients.

## -¿Per què Zehnder està associat als estàndards Passivhaus i Minergie?

L'estàndard de qualitat Passivhaus, que certifica cases i edificis de consum energètic gairebé nul, no és nou sinó que ja es va començar a gestar al centre d'Europa a principis dels anys 90, va arribar a Espanya el 2009 i Zehnder forma part de la Plataforma d'Edificació PASSIVHAUS i també del Consorci Passivhaus. Per la seva part, l'estàndard Minergie es va establir el 1994 gràcies a l'enginyer suís Ruedi

Kriesi que va treballar durant anys per a Zehnder. Precisament, va ser ell qui va fer obrir els ulls a la companyia sobre dos aspectes clau: que les vivendes del futur consumirien menys energia i que el gran problema dels edificis seria el de la qualitat de l'aire.

## -¿Quin és el valor afegit que ofereix Zehnder per millorar aquesta qualitat de l'aire i per què és tan innovadora la gamma ComfoAir Q?

Una de les principals problemàtiques que presenten els edificis és la falta de renovació de l'aire i la clau és aconseguir ventilar sense que això suposi un increment del consum de calefacció. Des de l'any 2001, Zehnder va començar a desenvolupar solucions innovadores per a ventilació i un dels nostres llançaments més importants en els últims mesos han sigut les noves unitats de ventilació amb recuperació de calor d'alt rendiment ComfoAir Q, que garanteixen aire de qualitat, sense pols i una humitat adequada tant en nova construcció com també en projectes de rehabilitació. Tot plegat amb un estalvi de fins al 40% del consum de climatització i un alt rendiment del 96% gràcies a la incorporació d'un innovador intercanviador en forma de diamant.



FOTO: TONI SANTISO

## Runtal: radiadors de disseny

La marca Runtal està reconeguda pels seus radiadors exclusius que combinen l'última tecnologia amb el disseny. Bon exemple d'això són els models Lateo i Stana.

**zehnder**

[www.zehnder.es](http://www.zehnder.es)

## -Uns sistemes de ventilació que també són sinònim de salut...

Sí, sempre diem que per sobre de l'eficiència energètica, els dos grans valors afegits dels nostres sistemes de ventilació són el confort i la salut. Un edifici ben ventilat afavoreix el benestar, el son, la concentració i el rendiment; a més a més, un ambient sense corrents d'aire evita els refredats i és bo per a la salut.

## -¿Són els sistemes de climatització radiant un bon complement per completar aquest confort?

Si bé també es poden instal·lar radiadors de baixa temperatura, l'ideal en les vivendes eficients és treballar amb sistemes radiants, àrea en la qual Zehnder té una gran experiència. El nostre sistema de climatització radiant Nestsystems ofereix, a partir de panells de paret o sostre, un confort tèrmic absolut independentment de les condicions externes. És més eficient perquè treballa a baixa temperatura, saludable per l'absència d'aire i de sorolls, així com econòmic perquè permet estalviar més del 30% en la factura energètica.

## -¿La idea de “casa passiva” és exclusiva per a vivendes d'alt estànding o poden ser edificis de tot tipus?

Cada vegada hi ha més promotores i constructores que estan apostant per la “casa passiva”, havent extrapolat aquest concepte a la vivenda col·lectiva i fins i tot de protecció oficial. Per exemple, des de Zehnder estem participant a Bilbao en un projecte de construcció d'un edifici certificat Passivhaus, de protecció oficial i que serà el més alt de tot el món.

Adelina Uriarte, presidenta de la Plataforma d'Edificació Passivhaus

# “Podem viure millor amb menys energia”

## -¿Quin és el principal objectiu de la plataforma?

El nostre objectiu primordial és divulgar Passivhaus com un estàndard de construcció sense limitacions pel que fa a la manera de construir, però que sí que exigeix que els edificis compleixin unes determinades prestacions. Comptem amb 500 socis i treballem en tres àmbits diferenciats com són el professional, per exemple oferint formació i informació; administració, per intentar que es defineixi la normativa i es tanquin nous projectes de Passivhaus en l'àmbit local, i per últim a nivell dels ciutadans, perquè tots som usuaris dels edificis i consumidors d'energia. Es tracta de difondre que podem viure millor amb menys energia.

## -¿Què defineix un edifici Passivhaus i quins són els paràmetres que han de complir els edificis per aconseguir la certificació?

Els edificis Passivhaus aconsegueixen reduir en un 75% les necessitats de calefacció i refrigeració. La poca energia suplementària que requereixen es pot cobrir amb facilitat a partir d'energies renovables, cosa que la converteix en

una construcció amb un cost energètic molt baix per al propietari i el planeta. Pel que fa als paràmetres que han de complir són cinc: incorporar la quantitat d'aïllament adequada al clima en el qual s'està treballant, que aquest aïllament es col·loqui sense ponts tèrmics, que les finestres siguin d'altres prestacions, que l'edifici sigui totalment hermètic i, sobre això i com un tema clau, la ventilació.

## -¿Pot indicar-nos alguns projectes que estiguin en marxa?

Per exemple, el govern de Navarra està realitzant una promoció de més de 200 vivendes per a lloguer social com una eina de lluita contra la pobresa energètica. Més enllà de les vivendes, un altre sector que es pot veure molt beneficiat amb l'aplicació de l'estàndard és el de les escoles, per exemple, perquè els alumnes respirin aire de qualitat a partir de la implantació de sistemes de ventilació. També pot suposar un valor afegit per al sector turístic i hotelier per reduir el consum energètic. De fet, ja hi ha en marxa un projecte en un hotel de 150 habitacions a Sant Sebastià.

[www.plataforma-pep.org](http://www.plataforma-pep.org)



Meritxell Pla, directora financera, i Ramon Castells, arquitecte superior, tècnic en càlcul estructural i fundador de Studi Obres i Arquitectura

# “Les nostres cases saludables de fusta no necessiten calefacció”

Les vivendes, construïdes amb panells de fusta contralaminada CLT, de molt poca transmitància tèrmica, asseguren un estalvi energètic de fins al 80% dins de l'habitatge

Studi Obres i Arquitectura és un despatx d'arquitectura amb constructora pròpia fundat el 2008 per Ramon Castells, arquitecte superior i tècnic en càlcul estructural. Especialitzat tant en obra nova com en rehabilitació i especialment en disseny i construcció de vivendes saludables, Studi Obres i Arquitectura compta amb 25 professionals directes (arquitectes, interioristes, enginyers, paletes, electricistes, fusters) que s'encarreguen de realitzar el projecte integral, sempre adaptant-se a les necessitats del client i treballant amb ell d'una manera transparent.

## ¿Per a qui treballa Studi Obres i Arquitectura?

El nostre perfil de client és molt divers, realitzem molts projectes integrals, clau en mà, per a particulars i els últims anys hem treballat molt per a inversors tant nacionals com estrangers. També treballem com a constructora per a altres despatxos d'arquitectura de Barcelona i Madrid. Habitualment no treballem per a altres constructors. Un altre aspecte a assenyalar és que la majoria dels nostres clients arriben per recomanació d'altres que ja ens coneixen.

## ¿Què els diferencia d'altres despatxos d'arquitectura?

Per un costat el nostre equip professional; tenim en plantilla tots els professionals necessaris perquè un projecte es realitzi des de la primera reunió amb el client per veure què necessita fins al manteniment final del seu pis o casa una vegada l'hem entregat. És un equip al qual hem format íntegrament aquí, que té passió per la seva feina i que s'hi implica totalment. Per un altre costat som un despatx d'arquitectura al servei del client, escoltem el que necessita i a partir d'aquí li fem la nostra proposta, el tracte és directe i fins i tot familiar i, per descomptat, som transparents, tot està justificat, no hi ha desviacions pressupostàries ni sorpreses d'última hora. Estimem la nostra professió i això es nota en el resultat final.

## - Canviant de tema, des de Studi Obres i Arquitectura estan construint cases sostenibles, ¿En què consisteixen?

A mi m'agrada anomenar-les cases saludables. És una línia de treball que combinem amb la construcció tradicional. Com a arquitectes creiem que tenim l'obligació d'intentar buscar mètodes de construcció compromesos amb el medi ambient i que ofereixin als nostres clients una millor qualitat de vida. No hem d'oblidar que un 30% de les emissions mundials de CO<sub>2</sub> es deuen a la construcció.

## ¿Quin mètode utilitzen per a la construcció d'aquestes “cases saludables”?

Hem desenvolupat una metodologia de treball pròpia a partir d'uns panells de fusta contralaminada, CLT (Cross Laminated Timber). Es tracta d'una fusta que importem de boscos sostenibles i que té una tala que està controlada. A més juntament amb aquest tipus de fusta utilitzem materials i aïllants especials i naturals. És un tipus de construcció ràpida, segura i el més important, saludable. Una vivenda construïda amb fusta o amb panells de CLT farà que al seu interior es respiri una atmosfera lliure d'al·lèrgens i d'humitat a causa de les propietats que té la mateixa fusta, i s'aconseguirà mantenir un confort in-



terior per sobre dels 20 graus sense necessitat de calefacció, cosa que permet un gran estalvi energètic.

## ¿Són cases prefabricades?

En absolut, són vivendes que en aparença no es diferencien de les construïdes de forma tradicional i que poden tenir qualsevol disseny en funció dels comentaris dels nostres clients, cosa que aporta la nostra firma i estil en un procés de treball exactament igual que si estiguéssim dissenyant una casa de construcció convencional. De fet n'estem cons-

## La satisfacció de tornar la llum a una vivenda familiar

Si li preguntem a Ramon Castells sobre un projecte propi ens respon que si bé pot citar una gran obra nova o rehabilitació, prefereix quedar-se amb reptes d'espais petits, "soc un romàntic i li citaria un projecte d'un pis que vam realitzar al qual vam fer un canvi radical en la distribució. El pis no tenia llum a la sala, ni gairebé a les habitacions. La veritat és que el vam il·luminar i sé que la qualitat de vida de la família que viu allà va millorar molt notablement i són feliços en la seva nova vivenda rehabilitada; i això a mi em va suposar una gran satisfacció personal i professional".



FOTO: TONI SANTISO

## No totes les cases de fusta són sostenibles

Ramon Castells, arquitecte superior, tècnic en càlcul estructural i fundador de Studi Obres i Arquitectura, ens explica que "no ens hem de deixar enganyar per altres empreses que anomenen cases sostenibles a qualsevol construcció realitzada en fusta. El client ha d'anar a empreses expertes en el sector de la construcció, com nosaltres". Castells assenyala que "no ens hem de fiar d'empreses de nova construcció que s'apunten a l'èxit de la sostenibilitat amb l'únic objectiu de facturar i que segurament no podran proporcionar tota la informació que necessita el client, ja que en elles generalment no hi ha arquitectes ni tècnics competents. Aquestes empreses subcontracten els treballs a empreses com nosaltres. En definitiva són mers intermediaris que l'únic que aconseguiran serà fer pujar el preu final de la vivenda del client".

truint una al nord d'Espanya de 400 m<sup>2</sup> i el seu aspecte exterior no es diferenciarà en absolut d'una casa construïda de forma tradicional.

## ¿Quant triguen a construir-les, són molt més cares?

A diferència de les construccions normals, la construcció amb panells de CLT accelera la construcció de la vivenda, cosa que permet realitzar una casa en un període de 4 a 6 mesos. De mitjana, les nostres cases saludables són un 30% més cares que la construcció convencional, però no oblidem l'important estalvi energètic que tindrem en el qual podrem arribar a percentatges de fins al 80%

## ¿Quin estalvi energètic suposen?

Construir amb fusta no emet CO<sub>2</sub> a l'atmosfera, amb la qual cosa ja estem minvant els efectes del canvi climàtic. La fusta és un material noble i que té molt poca transmitància tèrmica, raó per la qual no genera ponts tèrmics com sí que poden generar altres materials com el ferro, alumini, ceràmica, etc. És a dir, no conduïm la temperatura que tenim a l'exterior a l'interior de la vivenda, això sumat a uns aïllants na-

tural ens asseguren un important estalvi energètic a dins de la vivenda que podrà arribar fins a un 80%. De fet, podem assegurar que les nostres cases no necessiten calefacció a l'hivern i estem estudiant la manera de fer baixar de forma natural sense equips de climatització la temperatura a l'estiu d'una manera eficaç.

## ¿Quins són els plans de futur de Studi Obres i Arquitectura?

Volem potenciar la nostra línia de treball de cases saludables i continuar creixent com a professionals i com a empresa, tenint els valors de proximitat al client i transparència abans citats. També contemplem la possibilitat d'obrir una delegació pròpia a Madrid. I continuarem treballant recordant sempre aquelles persones que ens van ajudar a arrancar aquest projecte, com la meva germana Marta, que va ser la que em va ajudar i va reorientar la meva vida i la meva carrera.

Studi Obres i Arquitectura  
c/Calàbria, 231, Barcelona 08029  
info@studi-obresarquitectura.com  
www.studi-obresarquitectura.com

SOPREMA IBERIA, S.L.U.

# Nova gamma d'impermeabilització Soprema enfocada a l'eficiència energètica

Passió, innovació i força segueixen sent sinònims de Soprema que, conscient de l'eficiència energètica, més aviat ineficient, de l'antiquat parc immobiliari espanyol, llança la nova gamma d'impermeabilització Cool Roof.

Soprema Iberia, amb una ferma aposta en la innovació dels seus productes, llança Cool Roof, una impermeabilització enfocada bàsicament a l'eficiència energètica dels edificis, ja que ajuda que tinguin menys consum a nivell de climatització. "Aconseguim que l'energia solar no es quedi a la superfície de l'edifici aplicant gammes cromàtiques reflectants, enfront de gammes cromàtiques fosques, que són les que normalment s'escullen per al revestiment" explica Ramón Jané, director general de Soprema Iberia. La impermeabilització Cool Roof està disponible per a totes les famílies d'impermeabilització: la bituminosa, la líquida i la sintètica.

El grup Soprema és líder mundial en la fabricació de solucions d'impermeabilització i aïllament tèrmic i acústic per a la construcció. La divisió espanyola, resultat de la integració de tres dels actors principals



Ramón Jané, director general de Soprema Iberia.

del sector de la construcció a Espanya, també uneix esforços en aquest últim àmbit. "Estem treballant en el

desenvolupament de sistemes acústics capaços de respondre a les exigències més estrictes d'aïllament en

FOTO: TONI SANTISO

Soprema Iberia és la filial espanyola del Soprema Group, líder mundial en la fabricació de solucions d'impermeabilització i aïllament tèrmic i acústic per a la construcció. Amb plantes de fabricació a Sant Cugat, Castellbisbal, Tarragona, Lleida i Toledo. Soprema aprofita les sinergies amb les altres societats del grup Soprema i funciona com una xarxa comercial integrada al servei dels sectors de la construcció, la rehabilitació i l'obra civil.

els locals amb molt alta pressió sonora" afirma Jané "a nivell d'aïllaments tèrmics, tota la nostra gamma existent és el polièstirè extrudit, que arriba a gruixos de 12 a 14 cm a causa de la nostra experiència en mercats centreeuropeus en els quals la demanda no es basa en l'estàndard de 4 a 8 cm."

A més a més d'aquestes innovacions en les seves gammes de productes, Soprema Iberia, des de la seva seu d'Investigació i Desenvolupament a Estrasburg, treballa per a la revalorització dels productes en la fase final de la seva vida, és a dir "en la recerca de productes que siguin sostenibles en la producció de productes finals i aconseguir així ser cada vegada més respectuosos amb el medi ambient", en paraules de Jané.

A partir de la total incorporació de les societats TEXSA Systems SLU (2013), TOPOX-FOAM SL (2014) i AS-FALTEX (2015), el grup Soprema inicia la seva integració unificant la xarxa comercial i integrant-la en un sol equip per al mercat espanyol amb l'objectiu d'arribar a oferir un servei únic el més complet possible per als seus clients.

"L'objectiu del grup i els nostres esforços es concentren en la direcció d'ordenar i simplificar la comprensió i la relació amb els nostres clients i proveïdors, i seguir innovant en la nostra gamma de productes per aconseguir l'excel·lència en els nostres serveis i així focalitzar millor els nostres objectius".

[www.soprema.es](http://www.soprema.es)

Ricardo Canto, Sales & Marketing Manager de Saint-Gobain Ecophon

## "No som conscients de l'impacte que té el soroll en les persones"

El soroll no és res tangible, per això ens costa veure que el so, igual que passa amb la qualitat de l'aire o de la il·luminació, té un impacte psicològic i fisiològic en les persones. Avui dia existeixen solucions modernes i eficients que et permeten realitzar un disseny acústic basat en l'activitat de cada espai.

Existeixen diferents àmbits on l'existència de soroll resulta un clar condicionant. Un dels aspectes que més es veuen afectats pel so és la concentració i la capacitat de memorització, cosa que incideix directament en l'àmbit escolar i laboral.

Per un altre costat, en un ambient sorollós no es descansa adequadament. Si això passa en hospitals, els pacients que estan sentint soroll dels passadissos no es recuperen de la mateixa manera.

La presència de soroll és un problema cada vegada més apressant. És cert que la conscienciació social ha augmentat, però la problemàtica no para de créixer. En aquest sentit, els experts exigeixen normatives específiques de compliment obligat.



### Una solució per a cada necessitat

Els professionals que treballen en el sector de l'acústica tenen el desafiament de donar a conèixer com afecta el soroll a la qualitat de vida i les se-

ves possibles solucions, com les que desenvolupa Ecophon Saint-Gobain, amb un producte que es caracteritza per tenir un altíssim coeficient d'absorció.

L'absorció és una de les tècniques més



### La responsabilitat social del sector de l'acústica

Ricardo Canto, Sales & Marketing Manager de Saint-Gobain Ecophon, assenyala que "el públic moltes vegades no és conscient que existeixen solucions personalitzades per a cada necessitat acústica. A vegades tendim a dir als nens que no parlin en un espai com un menjador escolar, quan el que hauriem de fer és condicionar-lo". Per a Canto, "els professionals que treballem en acústica tenim l'obligació moral de donar a conèixer que la problemàtica relacionada amb el soroll en espais tancats té fàcil solució".

eficients a l'hora de condicionar un espai. El producte es col·loca habitualment en sostres, parets o a manera de divisors d'espais en oficines. És una solució que s'utilitza habitualment en el sector educatiu, tant a les aules com en pavellons esportius, però també en oficines, hostalleria o sanitària.

Els productes acústics d'Ecophon van des de les apostes més clàssiques, com els sostres continus, a les solucions més creatives, innovadores i dinàmiques, com són les illes acús-

tiques en diferents colors i formats, que resulten més atractives per a arquitectes i interioristes.

Els productes d'Ecophon no només tenen com a valor afegit els més alts estàndards d'exigència acústica i disseny, sinó també de sostenibilitat. La companyia tracta de portar a terme un disseny acústic basat en l'activitat, cosa que significa que l'acústica està personalitzada en funció de l'ús que se li dona a cada espai.

[www.ecophon.es](http://www.ecophon.es)

## PRENSOLAND

## Des del 1959 aportant solucions en maquinària per a prefabricats de formigó

L'èxit internacional de PRENSOLAND està avalat per més de 50 anys d'experiència, més de 1.000 clients a tot el món i més de 3.500 màquines venudes.

La Vall del Congost té una llarga tradició metal·lúrgica que comença fa 300 anys amb l'establiment de ferreries, al ser una important zona de cultiu i de pas estratègic de cavalleries. Aquest primer contacte amb el món del metall va anar evolucionant al llarg del temps fins a arribar a la creació de les primeres indústries mecàniques.

Amb aquesta herència industrial, el 1958 es funda un petit taller per fabricar premses automàtiques per a la producció de blocs de formigó. Des d'aleshores, PRENSOLAND ha anat creixent i transformant-se per adaptar-se, en tot moment, a les exigències de les noves tendències arquitectòniques i a les inquietuds dels seus clients.

PRENSOLAND irromp de ple en el mercat nacional i internacional amb les premses COMPACTA, màquines creades per a la producció industrial de blocs, corbades, vorades, llambordes, etc. Actualment, aquesta línia comprèn diferents models d'instal·lacions totalment automatitzades i amb un alt nivell de producció, que destaquen per la seva gran versatilitat, components d'alta qualitat i tecnologia avançada.

Les instal·lacions TENSYLAND



estan dissenyades per a la producció de bigues, plaques alveolars o massisses, bigues tubulars i altres productes pre-tensats, elements indispensables i amb un gran increment de demanda en els nous sistemes constructius. Més de 1.100 modeladores TENSYLAND treballant a ple rendiment avalen els avantatges d'aquest procés.

A PRENSOLAND, acompanyen i assessoren els seus clients en totes les etapes de la seva inversió. Per aquesta raó, donen molta importància al servei tècnic i el seu personal, altament capacitats, que resol qualsevol dubte previ i posterior

a l'adquisició d'un equip. En aquest aspecte, compten amb un equip d'enginyers, arquitectes i tècnics multilingües, preparats per oferir un seguiment específic en totes les fases del projecte.

Gràcies a la trajectòria de PRENSOLAND, basada en una experiència de gairebé 60 anys en el mercat del prefabricat, els seus professionals identifiquen les necessitats particulars de cada client i ofereixen la millor solució tecnològica, adaptada a les necessitats específiques de cada fàbrica.

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

## Ana Fernández-Cuartero Paramio, responsable d'e-STRUC

## "La construcció requereix eines senzilles i resultats fiables"

L'aplicació en línia e-STRUC permet que els professionals de la construcció, sense necessitat de ser experts en càlcul d'estructures, aconseguixin des de qualsevol dispositiu amb connexió a Internet la millor solució estructural per a cada repte constructiu.

### -¿En què consisteix e-STRUC?

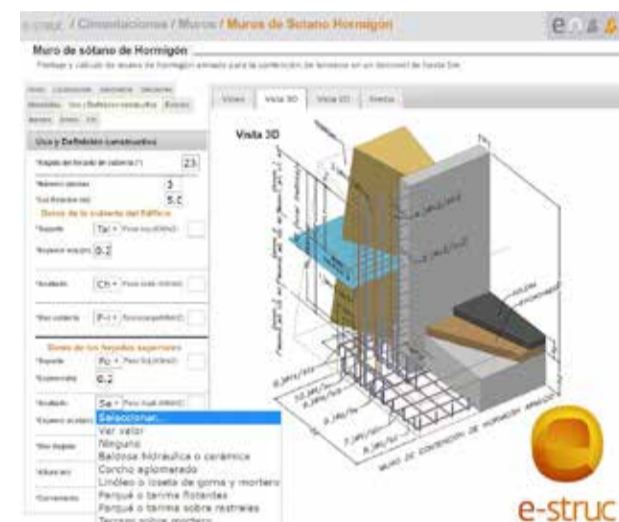
És una aplicació en línia destinada a l'obtenció de solucions estructurals i constructives per a intervencions en edificis amb afectació de la seva estructura i per a noves estructures senzilles. És un servei complet i autònom, una eina que permet al tècnic introduir els casos a resoldre d'una manera intuïtiva i obtenir a l'instant una solució totalment definida mitjançant plànols, memòria i càlculs justificatius, adaptats a la normativa vigent, i amb el know-how d'especialistes en la matèria.

### -¿A qui va dirigida i quants usuaris l'han provat?

Va dirigida a arquitectes, arquitectes tècnics, interioristes, constructors, caps d'obra, enginyers o qualsevol altre professional implicat en construccions d'edificació. Tenim més de 6.000 usuaris registrats i els seus comentaris no poden ser més favorables. Quan un professional prova l'aplicació, repeteix.

### -¿Quins són els seus avantatges?

Al ser una aplicació molt intuïtiva no és necessari realitzar cap tipus de formació específica per utilitzar-la. Et dona una solució completa i instantània, a la vegada que rigorosa. A més, els arxius que descarregues són plànols d'execució i amb detall, cosa



que suposa un estalvi de dibuix.

### -¿Com es pot adquirir?

L'aplicació e-STRUC és en línia. Entres a <http://app.e-struct.com> i ja pots començar a calcular bigues, pòrtics, reforços de forjats, escales o sabates i fins a 26 elements diferents d'acer, formigó o fusta. Els bons que permeten la seva utilització són temporals, d'un mes a un any. Durant el temps elegit pots fer ús de l'aplicació de forma il·limitada, en tants dispositius com desitgis, repetint els càlculs tantes vegades com sigui necessari. L'únic que requereix és un dispositiu connectat a Internet.

### -¿L'aplicació compta amb el suport d'alguna organització o

<http://app.e-struct.com>

### entitat que garanteixi els resultats? ¿Existeix suport tècnic per a l'usuari?

e-STRUC és el resultat d'un projecte d'investigació realitzat conjuntament amb la Universitat Politècnica de Madrid i finançat pel CDTI, cosa que constitueix tota una garantia. El suport tècnic inclou un apartat de preguntes freqüents a la plataforma mateix i un canal de Youtube amb tutorials i casos que es poden portar a terme. L'usuari també té al seu abast una plataforma de correu per resoldre dubtes i, en casos més complexos, també podem oferir-li ajuda telefònicament.

Present a  
Construmat amb Novaltra  
a l'Stand C322 d'ACE

### Sebastián Gómez, coordinador nacional de Distribució i Projectes de V-Line

## X-Core, el terra del futur

V-Line, amb la seva patent mundial X-Core, fa un gran pas endavant elevant la categoria del terra vinílic, amb el qual s'han solucionat les deficiències que presentaven els vinils tradicionals.

### -¿En què consisteix la patent X-Core?

El nostre departament de R+D ha creat un terra exclusiu d'última tecnologia que és una autèntica revolució en el món dels revestiments flotants. La lamel·la està composta per diverses capes, entre elles un nucli de partícules minerals, que fa possible una estabilitat dimensional fins a quatre vegades superior als vinils tradicionals i és ideal per suportar un elevat nivell de trànsit i de moviment a nivell estructural.

### -¿Quins altres avantatges ofereix X-Core?

Per un costat és un terra d'alta duresa amb una resistència a l'aigua del 100%.



FOTO: TONI SANTISO

## El desenvolupament d'un hàbitat sostenible, clau de futur

V-line és, amb la seva patent mundial X-Core, l'única marca espanyola seleccionada dins del rànquing dels 38 millors Productes Innovadors 2017 a l'última edició de la Fira Domotex Hannover d'Alemanya, referent mundial en el sector.

Per un altre costat, és un terra que redueix la dilatació en un 90% i la contracció en un 53%. Un altre aspecte important és que els sòls vinílics exposats a un focus de calor intensa (un espai assolat), es deformen; aquest problema també l'hem solucionat. Per últim és de fàcil instal·lació, tant com ho pugui ser qualsevol altre terra vinílic, sense la necessitat d'haver d'aixecar el terra anterior.

-A més, han sigut els creadors d'un re-

### vestiment autoadhesiu per a parets...

Exacte, l'Easy Cover Pro. És un producte innovador, no s'ha de retirar el revestiment existent, es pot adherir sobre un revestiment ceràmic, per exemple en un bany. Ens estalviem el temps, la brutícia que generen la runa i el contenidor autoritzat per gestionar-los sense renunciar a la qualitat estètica, tot al contrari, podem imitar superfícies com ara microciment, ceràmica, tèxtil o amb efecte fusta amb resultats d'elvat realisme.

### -¿És l'opció ideal per a rehabilitacions i reformes?

Sí, tant en l'àmbit domèstic com en el comercial. Per exemple, amb Easy Cover Pro, renovar un bany d'una habitació d'hotel no comportaria més de 8 hores i no molestaria en absolut els clients que pogués haver-hi a l'habitació contigua, amb la qual cosa no hem de parar l'activitat comercial. I al ser de material PVC no porós, no s'embruta; per netejar-lo n'hi ha prou amb un drap humit i aigua.

[www.vline.es](http://www.vline.es)

José Carlos Tomé, Màger de **Stonhard South Europe**

## Paviments continus sostenibles i d'alta qualitat

Stonhard, amb més de 95 anys d'existència, és el fabricant i instal·lador més gran a nivell mundial de paviments continus i revestiments anticorrosió.

La seva activitat a Espanya va començar l'any 2005 i des d'aleshores ha mantingut un creixement constant. Actualment, la companyia està portant a terme un important pla d'inversions a Catalunya i València amb la perspectiva de posicionar-se en aquesta zona del corredor mediterrani.

### -¿On radica l'èxit de Stonhard?

La clau és el tipus de client al qual ens dirigim. Treballem per a les principals empreses a nivell mundial en tots els sectors d'activitat: alimentàries com Nestlé, Coca Cola, Bimbo, farmacèutiques com Roche, Bayer, etc. Per una altra part, la nostra filosofia de treball es basa en la *single source* (font única); és a dir, proporcionem un enfocament global del projecte, des del disseny i fabricació dels productes, després de l'avaluació i recomanació específica necessària per a cada client, fins a la instal·lació d'aquesta solució. Això significa que tenim la capacitat de donar una garantia única pel que fa a materials i mà d'obra. Som l'únic interlocutor durant tot el procés.

### -¿Què és un paviment continu i quins avantatges té? ¿En quins espais pot aplicar-se?



Un paviment continu és un espai lliure de juntes, fàcil de netejar, que protegeix el suport existent dels diferents atacs que pugui patir (mecànics, químics, altes temperatures) i

que a més a més proporciona un alt nivell estètic, es pot jugar amb diferents colors, tipus d'acabat, etc. És un paviment òptim per a la indústria, però que cada vegada s'es-



ta utilitzant més en espais públics i comercials, com per exemple centres comercials, hospitals, centres penitenciaris, col·legis, etc.

### -¿De quins materials estem parlant?

A Stonhard fugim de l'"un per a tot". En aquest sector és habitual la utilització de l'anomenat "multicapes" per a gairebé tot. L'avantatge de Stonhard és disposar d'una gran diversitat de sistemes i químiques. Per exemple, sistemes de morter a plana monocolor, com el nostre conegut Stonclad, o multicolors com l'Stonblend i Stontec, en diferents químiques ja sigui epoxi, poliuretà o metacrilats.

### -¿Són paviments sostenibles?

Els nostres productes són lliures de dissolvents, sense olors, utilitzem sistemes d'empaquetat que eviten introduir milions de llaunes en els sistemes de gestió de residus.

## 10 qüestions que obtenen resposta a Stonhard

1. ¿Com sabem quin és el sistema de paviment que millor s'adequa a les meves necessitats?
2. ¿Compta el seu proveïdor/instal·lador amb la capacitat de fabricar els seus propis productes?
3. ¿Qui instal·larà els productes?
4. ¿Quins mètodes s'utilitzen per provar els productes?
5. ¿Obtindrè el que he comprat?
6. ¿He d'interrompre la meua activitat durant l'aplicació?
7. ¿Són segurs els productes?
8. ¿Puc obtenir referències de fonts fiables?
9. ¿Els treballs tenen una garantia? ¿Què significa aquesta garantia?
10. ¿Compten amb servei *after sales*?

### -¿Quina relació qualitat-preu té Stonhard?

Stonhard és una empresa reconeguda en aquest sector per la seva alta qualitat. La seva relació qualitat-preu és molt important. Un client que emprèn una instal·lació de paviment vol obtenir un resultat d'alta qualitat i sobretot el que no vol és sentir parlar de problemes, és en aquests punt que Stonhard marca la diferència. ¿Quin preu té una parada de producció per un paviment mal executat? Incalculable.

[www.stonhard.es](http://www.stonhard.es)

Francisco Sánchez, Responsable de **FCV Aislamientos Envolventes S.L.**

## "Ben instal·lada, una façana ventilada pot suposar un estalvi energètic de fins al 75%"

FCV és una empresa especialitzada en la instal·lació de façanes ventilades, cobertes i altres tipus d'aïllaments envoltants amb la filosofia d'anteponer qualitat del treball a qualsevol altre paràmetre dels que puguin incidir en l'execució de l'obra.

### -¿Expliqui'ns primer què és una façana ventilada?

Es considera el sistema més eficaç per solucionar l'aïllament d'un edifici, ja que elimina ponts tèrmics i els problemes de condensació. També és la protecció aïllant perfecta per a l'edifici davant els agents externs. És un sistema que es prescriu ja gairebé en tota l'obra nova i molt recomanable per a la rehabilitació d'edificis construïts entre 1950 i 1980.

### -¿Quin tipus d'edifici pot recórrer a aquest sistema d'aïllament?

De tot tipus. Nosaltres hem treballat per a vivendes unifamiliars amb façanes d'uns quants centenars de m<sup>2</sup> fins a hospitals públics de més de 15.000m<sup>2</sup>.

### -¿Com funciona una façana ventilada?

És un sistema constructiu format per quatre elements: tancament o mur de suport; una capa d'aïllament fixat sobre aquest suport; la cambra d'aire i una capa de revestiment exterior vin-

culada a l'edifici mitjançant una estructura d'ancoratge, generalment d'alumini. Entre l'aïllant i el revestiment es crea una cambra d'aire que a causa de l'"efecte xemeneia" activa una eficaç ventilació natural i s'aconsegueix un gran estalvi en el consum energètic.

### -¿De quin tipus d'estalvi parlem? ¿És molt més cara que la façana tradicional?

El cost és un 20% superior al de la façana tradicional, però queda ràpidament compensat per l'estalvi energètic que comporta. Hi ha estudis que assenyalen que per cada euro invertit podem tenir un retorn de fins a 7 euros. Fixi's que es pot arribar a un estalvi energètic de fins a un 75% i un aïllament acústic del 72%. I tot això no són només avantatges econòmics

sinó d'augment de qualitat de vida dels que habiten a l'immoble i, per descomptat, la reducció d'emissions de CO<sub>2</sub>.

### -Però s'han de col·locar correctament...

La forma de col·locar la façana influeix més que la qualitat dels materials, i aquest és un aspecte que ens diferencia de la competència. A FCV Aislamientos Envolventes donem feina únicament a treballadors amb experiència, àmpliament formats i contractats directament per nosaltres. Disposem d'una oficina tècnica que estudia i realitza el projecte, i en les nostres instal·lacions de Terrassa comptem amb tota la maquinària i equips de tall i plegat de peces metàl·liques que ens permeten ser

"Els nostres professionals tenen molta experiència en la col·locació de façanes ventilades"



FOTO: TONI SANTISO

### Certificacions DAA

Amb 30 professionals, FCV Aislamientos Envolventes s'ha posicionat com una de les empreses instal·ladores especialitzades en façanes ventilades més importants d'Espanya. A més, compta amb els certificats DAA (Documentació d'Adequació a l'Ús) que atorga l'Institut Tècnic de la Construcció (ITEC) i que reconeix la qualitat dels seus sistemes de subestructura.



[www.fcvae.es](http://www.fcvae.es)  
T. 937 213 580