

«Objetivamente no vemos que se aproxime una nueva crisis inmobiliaria»

Luis Rodríguez de Tembleque
Director Territorial de Kronos Homes

ENTREVISTA

La promotora Kronos Homes tiene prevista una inversión de 100 millones de euros en la provincia

CHARO MÁRQUEZ

ESTEPONA. Esta semana Kronos Homes ha presentado lo que pretende ser su proyecto icónico en España, 'The Edge' (El Borde), un complejo residencial de lujo en Estepona diseñado por el arquitecto Rafael de La-Hoz, ganadora del premio a mejor diseño arquitectónico residencial en los «European Property Awards».

—¿Qué pretende Kronos Homes con este nuevo proyecto 'The Edge'?

—Hace tres años que encargamos a Rafael de La-Hoz este proyecto que, por su ubicación, es emblemático. Él ha entendido el entorno en el que iba a convivir y lo ha concebido como un barco varado en la playa. Y creemos que lo hemos conseguido. El edificio convive con un estanque que lo rodea que simula el agua del mar. Grandes terrazas, viviendas muy luminosas y lo más importante, que da tranquilidad y privacidad al cliente.

—¿Cuánto se ha invertido y qué ofrece 'The Edge'?

—La inversión, en torno a los 20 millones, es superior a un proyecto normal por el retorno que va a tener. Son 68 viviendas en bloque, dos villas, de entre dos y cuatro dormitorios, también áticos con piscina privada y amplísimas terrazas. Todas las viviendas tienen vistas al mar, por su orientación.

—¿Cuál es el perfil del comprador de estas viviendas de lujo?

—Principalmente compradores europeos, también nacional que buscan su segunda residencia y que se han enamorado de este proyecto. Aunque también encontramos clientes de todo el mundo atraídos por las bondades de la Costa del Sol.



Luis Tembleque en los apartamentos de 'The Edge' en Estepona. ■ CHARO MÁRQUEZ

—¿Qué proyectos está desarrollando Kronos Homes actualmente en Málaga?

—En la Costa del Sol tenemos gran parte de nuestra cartera

«El mercado inmobiliario está suficientemente sano para mantenerse»

«El 'Brexit', más que afectar al sector, lo que va a hacer es mejorar lo que había»

ra aunque también trabajamos en Sotogrande. En Estepona tenemos 'The Edge' y 'Oasis 325' con 127 viviendas con un 70 por ciento en contrato; Mijas en el campo de golf El Chaparral; Calahonda, Fuengirola en la Reserva del Higuero, Rincón de la Victoria y estamos intentando entrar en Málaga Capital. La Costa del Sol es un punto estratégico para la compañía, donde nos gusta estar y vemos mucho potencial.

—¿Qué situación urbanística están encontrando en la Costa del Sol?

—Nosotros no solemos tener problemas urbanísticos en los municipios porque antes de comprar un suelo lo analizamos bien, vemos las condiciones y luego es gestionarlo y tratar de que las adminis-

traciones sean lo más ágiles posibles. De Estepona solo puedo decir cosas buenas porque los trámites en cuanto a licencias de obra y de ocupación han entrado en los plazos que manejábamos. En el resto de municipios tratamos de ser conservadores para que los plazos, si se alargan, no afecten a entregas previstas. Tratamos de ser previsores y trabajar muy bien los proyectos para que la tramitación sea ágil.

—¿Cuál es la situación del mercado de la vivienda de lujo en estos momentos? ¿Temen la llegada de una segunda crisis?

—Nosotros objetivamente no vemos que se aproxime una nueva crisis. Dependerá mucho del tipo de proyecto que realizas, la localización y si lo has dirigido bien esa de-

manda la vas a tener. Los ritmos de venta están dentro de la planificación en todas las promociones. Hay que ser cautelosos sobre dónde inviertes y a qué público lo diriges. Además, las exigencias que tenemos los promotores para poder financiar una promoción son altas, hay que hacer suficientes reservas antes de hacer la promoción y eso hace que el mercado sea suficientemente sano para mantenerse en medio tiempo.

—¿Cómo se percibe la Costa del Sol en el mercado inmobiliario europeo? ¿Existe alguna incertidumbre?

—Nosotros no tenemos esa percepción. Sigue llegando público europeo y extranjero apasionado por la Costa del Sol, con su presupuesto prefijado. La oferta es suficiente para dar respuesta a esa demanda. Y lo bueno que tienen estos clientes es que tienen muchas opciones donde elegir. Siguen enamorados de España, es un país que le encaja para tener su segunda residencia. Y nosotros intentamos adaptarnos y cubrir las necesidades que detectamos en ese público.

—¿Hay sobreoferta inmobiliaria en la Costa del Sol?

—Hay oferta suficiente para copar la demanda que está entrando en la Costa. Soy defensor de la competencia y lo que hay que hacer es diferenciarse del resto, sobre todo en el trato que damos a los clientes. Además hay oferta para todos los públicos y nosotros tenemos un abanico amplio para dar cabida a todos. Pero dejando nuestra huella, nuestro sello de diseño y de calidad y queremos que los clientes perciban la marca Kronos Homes como calidad y diseño. Y con las promociones que estamos entregando, creo que lo estamos consiguiendo.

—¿Puede afectar el Brexit de alguna forma a este mercado?

—Creo que al revés. Estos años anteriores, más que afectar, generaba cierta incertidumbre entre los clientes británicos más conservadores. Pero han seguido comprando. Y ahora lo que van a hacer es mejorar lo que había.

ACTUALIDAD
CSIF MÁLAGA



EXCESIVA
BUROCRACIA
EN LOS
CENTROS
EDUCATIVOS

CSIF MÁLAGA

El 96,27% de los docentes malagueños consideran que se ven sometidos a una burocracia excesiva, provocando que dar clase pase a un segundo plano. Estos datos, entre otros, se extraen de la encuesta que CSIF ha llevado a cabo entre los docentes de toda la provincia sobre las tareas burocráticas a las que se enfrentan diariamente en sus centros. Con este estudio, que se enmarca dentro de su campaña 'Stop burocracia', el sindicato denuncia el exceso de papeleo que tiene que asumir el profesorado, algo que «aparta al colectivo del verdadero sentido de su labor, que no es otro que el desarrollo del proceso de enseñanza y aprendizaje», señaló esta semana el responsable de CSIF Educación Málaga, Francisco González.

Según los datos obtenidos, resulta especialmente preocupante que el 86,31% de los encuestados en Málaga consideren que estas tareas interfieren negativamente en su labor docente y en la atención directa de su alumnado. De hecho, el 78,01% de los docentes encuestados ponen en tela de juicio la utilidad y la necesidad del papeleo que se demanda por parte de la Administración a los centros.

El responsable de CSIF subrayó que «la carga excesiva se materializa en un número desorbitado de horas que el profesorado tiene que dedicar exclusivamente a estas tareas», como demuestra el hecho de que el 41,49% emplea cada semana entre 5 y 7 horas a estas cuestiones.

CSIF considera clave atajar esta problemática en los centros, para lo que, entre otras medidas, ha puesto en marcha una recogida de firmas de apoyo a la eliminación del excesivo papeleo en los centros educativos:

<https://www.csif.es/andalucia/educacion>