

Diseño inteligente y arquitectura de vanguardia

Arturo Ruiz

Kronos Homes nace en España en 2015 con una fuerte apuesta por el diseño y arquitectura de vanguardia, ya que vieron que este era un nicho que no estaba siendo explotado por el sector. Kronos Homes se creó en un momento en el que el mercado inmobiliario estaba resurgiendo y en el que aparecían nuevos actores. “Creímos que era un buen momento para introducir un producto diferente, ya que vimos que cada vez más el cliente mostraba interés por aspectos como la arquitectura y el diseño, hasta ahora elementos que solían aparecer en un segundo plano”, dice Majda Labied, directora general.

Y añade, “Nuestro objetivo desde el principio fue crear proyectos diferentes y con las mejores calidades y con un marcado carácter arquitectónico, en lugares que tengan sentido, con una clara demanda”.

¿Qué significa el claim #PUREDESIGN? ¿Nos puede mencionar algún proyecto relevante que tengan en marcha en este aspecto?

Desarrollamos el claim #PUREDESIGN porque necesitábamos un concepto que definiera nuestra apuesta por crear una arquitectura con un diseño único, singular que atiende a lo auténtico de nuestra vocación. Desde Kronos Homes concebimos todos nuestros proyectos bajo esta premisa, por lo que referirnos a uno solo, sería imposible.

Todos los arquitectos con los que trabajamos han conseguido que se vea reflejado el diseño por el que apostamos. Por ejemplo, de los proyectos que tenemos en fase de construcción, hay dos de Rafael de La-Hoz, La Finca by Kronos Homes y The Edge by Kronos Homes, ambos en la Costa del Sol, pero en entornos completamente opuestos, en los que Rafael ha conseguido crear un oasis para aquellos que las habitan,



utilizando #PUREDESIGN como punto de partida.

Ustedes califican sus viviendas, tanto de primera como de segunda residencia, con calidad superior y diseño inteligente. Háblenos del tipo de promociones que están poniendo en marcha y características de las viviendas.

Desde Kronos Homes concebimos todas nuestras promociones bajo la premisa de #PUREDESIGN, primando, por lo tanto, el diseño inteligente y la arquitectura de vanguardia en todas ellas. Buscamos ir un paso más allá y ofrecer en nuestros proyectos hogares que reflejen un estilo de vida único.

Los proyectos que desarrollamos están

diseñados con una calidad superior en cada categoría y, además, cada vez contamos con más opciones de personalización gracias a nuestro programa Kronos Select. Intentamos, en todas nuestras promociones, hacer viviendas eficientes en las que exista una buena distribución y aprovechamiento de los espacios.

En todas nuestras promociones destacan las zonas comunes. Tratamos de crear espacios de ocio y de entretenimiento que estén a la altura de las viviendas donde las zonas verdes, deportivas o piscinas son el complemento perfecto.

Además de poner un gran cuidado en la integración paisajística, apostamos por el sello BREAAAM, que es una garantía de calidad constructiva para el propietario de la vivienda y asegura un menor impacto ambiental durante todo el ciclo de vida del edificio.

¿Cuántos proyectos/promociones tienen actualmente en España y dónde?

En España tenemos en la actualidad 16 proyectos en el mercado por toda la geografía española. Tenemos varias promociones en la Costa del Sol, Fuengirola, Benalmádena y Estepona), en Sotogrande (Cádiz), en Madrid, Alicante y Córdoba. En Cataluña estamos desarrollando cuatro proyectos: dos en Badalona, uno en Tarragona y otro en Calafell. Queremos estar presentes en todas aquellas ciudades en las que consideramos que puedan tener cabida nuestros proyectos. Hasta ahora habíamos apostado por la costa y por Madrid como principales localizaciones de nuestros proyectos, pero durante 2018, nos hemos establecido también en capitales de provincia como Córdoba o Tarragona.

¿Cómo es su cliente tipo en el aspecto socio/económico?

El perfil de nuestro cliente varía en función de la promoción en la que nos centremos. En líneas generales, para una primera residencia se trata de un



comprador nacional, fundamentalmente, con un presupuesto medio aproximado en torno a 300.000 €. En lo que respecta a los compradores de segunda residencia, hablamos principalmente de ciudadanos europeos, con Alemania, Inglaterra, los Países Nórdicos y Benelux como principales mercados para nuestros proyectos de Costa del Sol.

¿Qué nos puede decir de su cartera actual de suelo y zonas geográficas donde se localiza?

En la actualidad contamos en torno a un millón de metros cuadrados repartidos por la Comunidad de Madrid, Cataluña, Alicante, Valencia, Córdoba y Costa del Sol. Tenemos suelo con capacidad para construir alrededor de 8.000 unidades, cifra que estimamos aumentar a 10.000-12.000 hasta finales de año.

¿Cuál es el valor diferencial de Kronos Homes frente a su competencia?

El principal valor añadido de Kronos Homes es nuestro compromiso por ofrecer un desarrollo residencial con un diseño único y una arquitectura de vanguardia. Para ello dedicamos aproximadamente el doble de tiempo que nuestros competidores en concebir y definir el diseño del proyecto, ya que creemos que, si queremos ser capaces de entregar un producto que sea arquitectura de vanguardia, este es el paso más importante.

Además, para hacerlo posible, trabajamos con arquitectos españoles, de renombre como pueden ser Joaquín Torres o Rafael de La-Hoz, y también apostamos por arquitectos locales con muchísimo talento para el desarrollo de nuestros proyectos.

Hacemos vivienda de diseño y muy buenas calidades a precios de mercado.

¿Por qué Portugal como primer país de expansión y cómo se encuentra el desembarco de Kronos Homes en el país vecino?

Consideramos que es un país con un gran po-

tencial en el que nuestras viviendas pueden tener muy buena acogida. Llegamos a esta primera expansión después de tres años de actividad en el mercado español, afianzando de esta forma nuestro compromiso con el mercado ibérico. Para nosotros, este era un paso lógico que Kronos Homes tenía que dar.

Nuestro primer proyecto en Portugal está en Palmares, en el Algarve. Se trata de un complejo turístico exclusivo, en un entorno único. Además, para coordinar nuestras operaciones en Portugal, este año hemos abierto oficina en Lisboa.

¿Cuáles han sido los grandes hitos de la compañía en estos tres años?

El balance que hacemos hasta ahora es muy positivo. Miro hacia atrás y me siento muy orgullosa del gran trabajo de todo el equipo, hemos sido capaces de invertir y poner en el mercado 16 proyectos de calidad en muy poco tiempo. Un gran hito es haber sido capaces de diferenciarnos de nuestros competidores y tener un valor añadido tan identificable. Haber podido trabajar de la mano de arquitectos tan consagrados como Rafael de La-Hoz o Joaquín Torres ha sido sin duda una aspiración hecha realidad. En solo un año, hemos duplicado la plantilla de Kronos Homes, y en cuanto a las cifras, estamos muy contentos con los resultados obtenidos hasta ahora y confiamos poder

seguir el mismo ritmo en el futuro. Y, por supuesto, para nosotros la expansión de Kronos Homes a Portugal ha sido uno de los mayores hitos de este año.

¿Cuáles son los planes de Kronos Homes a corto y medio plazo?

Nuestra idea es seguir consolidando nuestra apuesta por los diferentes segmentos del mercado donde estamos presentes, así como nuestra presencia por toda la geografía española, tanto en primera como en segunda residencia. Queremos estar presente en la costa y en capitales de provincia, en aquellos lugares en los que creemos que existe una demanda de los proyectos que desde Kronos Homes ofrecemos. El año que viene esperamos estar presentes en Valladolid, Sevilla y Valencia, así como consolidar nuestra presencia en el mercado luso.

Además, seguiremos analizando oportunidades de inversión y desarrollaremos diversos proyectos a lo largo de los próximos años.

Usted es una gran conocedora del sector inmobiliario español. ¿Cómo piensa que se va a comportar el mismo a medio plazo en el segmento en el que operan ustedes?

Nos encontramos inmersos en un dinamismo económico, en el que la vuelta de confianza en el sector inmobiliario, muy castigado durante la crisis, hace que este se encuentre en un buen momento. La fuerte crisis financiera nos ha dejado muchos aprendizajes que nos hacen estar más alerta y ser más comedidos. Hay muchos factores que influyen en el desarrollo del mercado y creemos que mientras haya una evolución y dinamismo económico los datos seguirán siendo buenos.

Esperamos que los costes de obra se estabilicen en el corto plazo, ya que estamos sufriendo el fuerte encarecimiento de los costes de construcción.

En todo caso, estamos viviendo una evolución lógica del mercado residencial, que esperamos continúe. Hemos tenido datos muy buenos en el último año y en el primer semestre de 2018, por lo que estimamos poder terminar el año con cifras positivas.

¿Quién es Majda Labied? Háblenos de su trayectoria profesional y díganos por qué decidió incorporarse al proyecto/realidad de Kronos Homes.

Comencé trabajando en Grupo Lar, fue una excelente escuela para mí, estuve rodeada de los mejores profesionales del sector, donde tuve la oportunidad de ser gestora de proyectos de la compañía en Madrid, Vigo, Valencia y París.

Después, durante la crisis estuve en el otro lado, en la unidad inmobiliaria del Grupo Santander. También fui gestora de proyectos y participé en la creación del departamento comercial de la compañía Altamira Real Estate llegando a ocupar la dirección Residencial de Altamira Asset Management. Fue una etapa muy enriquecedora de mi carrera profesional, que quise finalizar apostando por un proyecto nuevo, empezar de cero una promotora diferente. Decidí unirme al proyecto de Kronos Homes por su concepto innovador, diferencial. Entré ocupando el puesto de Dirección de Operaciones de Kronos y

el año pasado me nombraron directora general de Kronos Homes.

Durante estos tres años en Kronos Homes he tenido y sigo teniendo la suerte de liderar junto a un equipo de profesionales con una extensa experiencia en el sector inmobiliario, el desarrollo, la comercialización, la ejecución y el posicionamiento de la compañía por el territorio español. Es indescriptible la sensación de haber vivido en primera persona todo el proceso de creación y expansión de Kronos Homes, tanto en España como el salto a Portugal.

Es un gran reto dirigir una compañía que se aleja de todos los estándares del mercado y busca siempre la excelencia, pero aun así estoy ilusionada liderando el equipo inmobiliario.

Para mí formar parte de Kronos Homes, es formar parte de un proyecto único, es un orgullo ■

