



OPINIÓN

¿CÓMO ESTÁ CAMBIANDO EL COVID EL RESIDENCIAL ESPAÑOL?

**Daniel Mazin**

CEO de Dazia Capital

Es indudable que la situación que dibuja el Covid en un contexto global está trazando una nueva realidad en todos los ámbitos: social, cultural y, por supuesto, económico. En España, este nuevo contexto económico concierne, como no podía ser de otra manera, al sector inmobiliario, uno de los principales motores económicos de nuestro país.

Todos los actores del sector estamos adaptándonos de una forma encomiable a los cambios que este nuevo contexto exige, con celeridad y contundencia. Y es que la manera en la que lo hagamos durante los próximos meses, marcará una tendencia y nuestras marcas serán adalid de un sector que demuestra estar ahí cuando más se necesita. La capacidad de reinención de la actividad promotora y comercializadora para seguir prestando la atención al cliente en la situación de confinamiento que venimos experimentando desde hace más de un mes está directamente relacionada con el uso de nuevas tecnologías y, más importante si cabe, con la capacidad del cliente de adaptarse a esta nueva situación. Desde las principales promotoras residenciales nos estamos dirigiendo a nuestros clientes a través de videollamadas y comunicados, ofreciendo todo tipo de facilidades como quitas y prórrogas en los pagos para facilitar de alguna forma la situación a la que un comprador de vivienda de obra nueva se enfrenta estos días.

Pero la verdadera revolución se observa en el cliente que sigue buscando y demandando una vivienda, a pesar de la situación y de la incertidumbre que está provocando el Covid. Para compañías como la nuestra, en la que la atención pormenorizada y absolutamente personalizada que ofrecemos a nuestros clientes es una de nuestras señas de identidad, nos hemos visto obligados a adaptarnos en un plazo muy corto de

tiempo a nuevas técnicas comerciales para seguir atendiendo a este potencial comprador con el mismo nivel de calidad al que acostumbramos. Para ello, hemos adaptado nuestras páginas web para brindar un entorno mucho más interactivo, ofreciendo servicios de videollamada, chat en tiempo real así como visitas virtuales de cada una de las propiedades. Tener la capacidad de que uno de nuestros expertos comerciales aporte su conocimiento y atención personalizada al momento, a pesar de la distancia física evidente, está siendo muy bien acogido por todos nuestros clientes.

Decía al inicio que las promotoras inmobiliarias nos estamos adaptando francamente rápido a esta nueva realidad, a este nuevo escenario post-Covid. Y una pata importante de esta adaptación es la sostenibilidad. Si algo está demostrando la pandemia y el confinamiento es que los hogares españoles, en los que ahora estamos pasando mucho más tiempo que habitualmente, no siempre han estado formulados bajo unos criterios de sostenibilidad y comodidad, por encima de otros factores. Nos enorgullece decir que en Darya Homes sí hemos trabajado siempre en la concepción de viviendas con unos estándares de comodidad altísimos, diseñando espacios en los que de verdad quieres vivir. No se trata de una cuestión de eslogan ni de estrategia de marketing, se trata de un convencimiento como empresa de que las viviendas que diseñamos deben serlo para ser "vividas". Y estamos convencidos de que parte de eso radica en que la vivienda sea sostenible, desde el momento de diseñarla hasta el propio proceso de construcción. Metodologías como Passivhaus o certificados sostenibles internacionales como BREEAM, LEED o WELL son soluciones eficientes que están enfocadas a que el ámbito residencial sea lo más sostenible con el

Las promotoras inmobiliarias nos estamos adaptando rápido a esta nueva realidad

medio ambiente posible y, a su vez, otorgar el máximo confort y salubridad a las viviendas.

Según el método de construcción Passivhaus, las viviendas mantienen las condiciones atmosféricas en su interior, logrando un ahorro energético de entre el 70% y el 90% respecto a viviendas convencionales. Pero no es solo un método eficiente energéticamente sino que su renovación inteligente del aire, su incidencia de la luz solar y su construcción con materiales naturales y menos contaminantes que los convencionales constituyen un enorme beneficio para la salud de los habitantes de estas viviendas. Certificados sostenibles como BREEAM en el ámbito residencial ofrecen estar a la vanguardia de la sostenibilidad en la construcción. Aplicable tanto a nueva construcción como a rehabilitación, la certificación BREEAM asegura beneficios importantes en las viviendas. Los más visibles son los económicos, porque ayuda a los habitantes de estas viviendas a ahorrar siendo más eficientes, pero también lo son los ambientales, por supuesto, los sociales y también los culturales.

Si hasta hace relativamente poco, la sostenibilidad, eficiencia y preocupación por la salud de los habitantes de una vivienda era solo una cuestión de RSC, el nuevo contexto propiciado por el Covid ha puesto de manifiesto que se trata de un factor que debe ir en el ADN de las empresas.

En Darya Homes solemos decir que "Descubrimos, Creamos, Transformamos" viviendas que se convierten en hogares. Siempre hemos tenido muy presente que la forma en la que planteamos el diseño de una vivienda, cuando empezamos a trabajar el concepto de un nuevo proyecto residencial, lo hacemos siempre bajo unas premisas clave en nuestro ADN de marca: viviendas únicas, en localizaciones excepcionales, que cuidan hasta el más mínimo detalle para hacerlas habitables, confortables. En definitiva, diseñar verdaderos hogares. Estos valores son los que nos dan el empaque necesario para afrontar situaciones como la que el Covid nos ha obligado a vivir. Una necesidad de adaptación consistente al contexto, al sector y al cliente.