

ESPECIAL

Nueva Era

Lunes, 30 de enero de 2012



ENTREVISTA

“Nos enfocamos a proyectos que podemos diseñar a todos los niveles”

Pablo, Antonia y Matías Villarroel socios-directores del estudio MELVIN VILLARROEL, Arquitectura, Urbanismo y Paisajismo

Con una contrastada reputación en arquitectura y urbanismo, MELVIN VILLARROEL es un estudio de vocación internacional cuyos proyectos marcan la diferencia, sumando atractivos a cada entorno. Atiende a cada reto que le plantean sus clientes con una finalidad clara: proporcionar la mejor solución posible a sus necesidades. Hablamos con sus arquitectos responsables.

¿Qué concepto de arquitectura trabajan? Sus proyectos son estéticamente muy creativos...

La filosofía de nuestro estudio siempre se ha basado en diseñar pensando en quién va a ser el usuario final, intentando proporcionarle todos los elementos constructivos y paisajísticos actualizados, y aspirando a proporcionar la mayor calidad de vida posible. Diseñamos usando el concepto del vacío como estrategia de diseño: pensamos que el espacio arquitectónico no acaba con la envoltura del edificio. Adicionalmente, nos enfocamos en proyectos que podamos diseñar a todos los niveles, desde el interior al exterior, con el objetivo de alcanzar un diseño integral.

¿De entre sus obras, cuáles destacarían como referentes de su sello arquitectónico? ¿Qué proyectos están desarrollando actualmente?

El Abama Golf & Spa Resort, ubicado en Tenerife, es nuestro Resort Hotel más completo construido hasta la fecha. En la actualidad se está re-actualizando la 3ª fase de apartamentos y la 4ª de villas. Mucho más lejos, en Qingdao (China), se está completando la 2ª fase de “Melvin Art Villa”, un proyecto basado en nuestra arquitectura del vacío, de la cual ya se ha vendido toda la 1ª fase. También, al sur de Shanghái, estamos diseñando el complejo Nine Dragon Resort, un ambicioso proyecto que incluye golf, polo y varios puertos deportivos.

■ **“Diseñamos usando el concepto del vacío como estrategia de diseño: pensamos que el espacio arquitectónico no acaba con la envoltura del edificio”**

Además de en España y China, en la actualidad estamos trabajando en Panamá, Marruecos, Omán y Sudáfrica.

Hablan del vacío ¿Hacia dónde está evolucionando el concepto de espacio?

La integración de la arquitectura con la naturaleza ha sido siempre nuestro leitmotiv. Es una integración a nivel estético pero principalmente a nivel ecológico. Estamos evolucionando a la reducción - y algún día prevención - del impacto medioambiental para llegar a la armonía con la na-



Abama Golf & Spa Resort (Tenerife)



Puerto Nine Dragon (Shanghái)

turalidad, evitando el desgaste continuo y sistemático de nuestros recursos naturales limitados.

MELVIN VILLARROEL
arquitectura, urbanismo y paisajismo

MÁS INFORMACIÓN

melvinvillarroel.com

e-mail: proy@villarroel.com

Tel: +34-95-277-6568

Hotel Puente Romano, local 27, Marbella 29602

ENTREVISTA

“Acabamos de lanzar al mercado los ascensores ecoeficientes CITYeco”

Cayetano Pérez Director General de CITYLIFT Ascensores

CITYLIFT Ascensores fue fundada en el año 2002 y desde entonces sus objetivos se han centrado en ofrecer soluciones globales en el mercado de la elevación vertical, tanto en obra nueva como en rehabilitación, modernización y mantenimiento de ascensores de cualquier marca y modelo.



¿Cuál es el principal valor diferencial de CITYLIFT Ascensores con respecto a otros competidores?

Nos distinguimos por nuestra flexibilidad y adaptabilidad, ya que el hecho de ser una empresa nacional con fabricación en España nos ofrece mayor agilidad para adecuarnos a las necesidades de cada cliente.

¿El mantenimiento de ascensores multimarca también les ha permitido abrir un hueco privilegiado en este mercado tan monopolizado por las grandes compañías?

En efecto, hemos sabido encontrar un nicho de mercado que el cliente estaba demandando. CITYLIFT Ascensores constituye la mejor alternativa a las grandes marcas por su solvencia técnica y logística a un precio razonable, a diferencia de

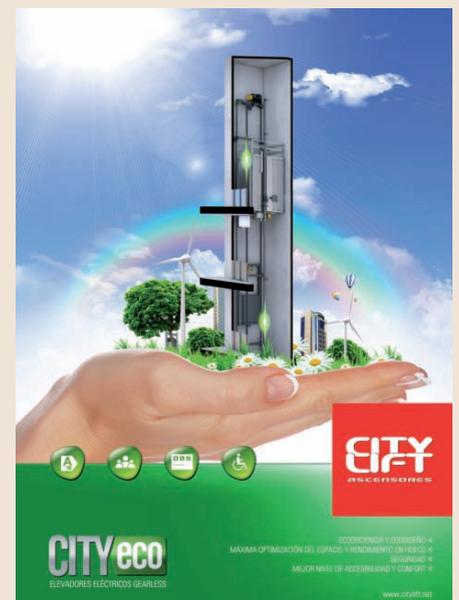
otras empresas de tamaño más reducido con precios muy bajos pero que disponen de poca solvencia técnica y de respuesta.

¿Qué ventajas ofrece CITYLIFT Ascensores al cliente?

Nuestros clientes obtienen las mismas ventajas que ofrecen las grandes marcas, pero a un precio más competitivo.

¿Qué parcelas de negocio son las que en estos momentos tienen mayor demanda?

Debido a la actual coyuntura económica, el negocio de la instalación se encuentra muy parado, por lo que prestamos mayor protagonismo al mantenimiento y modernización de ascensores. Además, en este 2012 acabamos de lanzar al mercado CITYeco, una gama de ascensores ecoeficientes con calificación energética VDI en el nivel A, que es la máxima que existe. Este nuevo producto se adapta a todas las necesidades tanto en obra nueva como en rehabilitación, y con él esperamos obtener un importante incremento de las ventas.



¿Su expansión nacional se sigue apoyando en franquicias?

Sí, nos apoyamos en un sistema de franquicias comerciales donde la parte técnica depende directamente de la central, con técnicos cualificados en cada zona. Este año abriremos 10 nuevas delegaciones, lo cual nos situará entre las 36 delegaciones repartidas por toda España.

MÁS INFORMACIÓN
www.cityliftascensores.com

CITY
ASCENSORES