

## editorial. El CTE se pone al día

El pasado 23 de Diciembre, fue aprobada la revisión del Código Técnico de Edificación, marcando los estándares de construcción de edificios para los próximos años. Como se venía especulando y era lógico, el enfoque del nuevo CTE se pone en mejoras de la eficiencia energética, la salubridad y confort de los edificios, y la descarbonización.

Estos cambios en el CTE debemos aprovecharlos y poner en valor una de las principales fortalezas que tenemos, como es una red comercial especializada y capacidad para hacer acciones formativas que nos distinguen de competidores tipo gran superficie. Los nuevos niveles de exigencia en cuanto a transmitancia térmica van a tener un especial impacto en las materiales de aislamiento, familia de producto donde tendremos que poner el foco. Pero no solo en cuanto a aislamientos. También los cerramientos de cristal, elementos de protección solar, sistemas para incrementar la hermeticidad, etc.

En general los estándares mínimos que se van estableciendo sobre el consumo energético, protección solar, control de riesgos, hermeticidad y todo aquello que incide de manera importante en salubridad y confort, hacen de la nueva norma una oportunidad para estar a la cabeza de las empresas de distribución, orientando la actividad en prescripción y oferta de soluciones.

Hay que tener también en cuenta que estos cambios se están produciendo sin que el mercado esté preparado para absorberla, básicamente por la falta de mano de obra especializada. Si somos capaces de entablar alianzas con empresas del sector y ayudar a crear de alguna manera una red de instaladores con los que trabajar de la mano, habremos dado un paso importante para estar muy presentes en este segmento de mercado.

## Asociados

### noticias

### Matteria cumple 20 años



Matteria es algo más que un grupo de Almacenes, juntos forman una Gran Familia que gracias al Trabajo, Esfuerzo y Dedicación, han logrado ser un referente en el sector.

Este 2020 es un año muy especial, Matteria cumple 20 años desde que comenzó su actividad, y no se podía celebrar de una mejor manera que uniendo a todas las personas que ponen todo su corazón día a día para hacer realidad este proyecto.

Todo el Grupo Matteria se desplazó el pasado mes de Diciembre a la maravillosa provincia andaluza de Cádiz, donde se realizaron multitud de actividades como la visita a la fábrica de HERPAC en Barbate para ver el ronqueo, visita a las Boegas Gonzalez Byass y una visita guiada a la preciosa ciudad de Cadiz.

Como agradecimiento a las primeras personas que dieron comienzo este proyecto, Matteria ha otorgado a cada uno de ellos los primeros Premios Matteria. Premio diseñado y elaborado por las manos de Santiago Sánchez Junco, a quien le damos también las gracias por depositar todo su cariño en la creación de estos premios.



**matteria**  
CERÁMICA Y BAÑOS

Grupo Unamacor en la rehabilitación del Hotel Palacio de Colomera



Durante la segunda parte del año 2019, se ha producido la rehabilitación y reforma del emblemático hotel Palacio de Colomera, sito en la céntrica Plaza de las Tendillas, en Córdoba.

Para dicha rehabilitación, se ha contado con Grupo Unamacor como proveedor de referencia, habiendo suministrado morteros técnicos y cal hidráulica de Grupo Puma, sistemas de impermeabilización de Soprema, además de cerámica plana y platos de ducha.



**Ibergroup**

**Iberdesign**



Queremos dar la enhorabuena a José Manuel Solorzano por este gran proyecto, destacando en él, el juego de luces que consigue. Una vez más, queremos animar a todos los socios a que plasmen sus creatividades a través de Tilelook para poder diseñar sus propios y únicos proyectos.



## el club del reformista

### Terrapilar alcanza los 600 miembros del club del reformista



Terrapilar ha alcanzado este mes de Enero la cifra de 600 usuarios del Club del Reformista.

Desde su puesta en marcha hace algo más de un año, Terrapilar ha utilizado la plataforma del Club del Reformista para estrechar la relación con sus clientes profesionales, aprovechando su potencialidad, con la inclusión del programa de puntos por regalos y ofertas tanto de producto como formación específicas para sus miembros.

Felicitamos al departamento de Marketing de Terrapilar y le animamos a seguir explotando las ventajas del Club.



## Sector

### Empresas

#### Rocersa compra Azulev

Dos de nuestros principales proveedores de cerámica, Rocersa y Azulev, son los protagonistas de la última adquisición en el sector ceramista. Rocersa fue adquirido en Junio del 2018 por el fondo de inversión Avenue Capital, con la intención de que dicha enseña fuera su punta de lanza en el sector azulejero español. Ahora, Rocersa se hace con el 100 % de las acciones de Azulev, adquiriendo dicha participación a los hasta el momento propietarios, los propios directivos de Azulev.

Con esta compra, Rocersa se asegura un importante crecimiento en su ventas, pasando de sus aproximadamente 46 millones de ventas anuales, a unos 80 millones.

Para Ibergroup, esta adquisición es una buena oportunidad para seguir profundizando en nuestras relaciones con ambos proveedores, con los que mantenemos acuerdos y son fabricante de algunos de nuestros modelos de Futura.

Azulev GRUPO

Rocersa®

#### Nofer premiado en los premios interiores del grupo Planeta



NOFER, partner de Ibergroup y fabricante de accesorios de acero inoxidable para baños públicos, obtuvo el galardón a la innovación tecnológica del año por su grifería Concept3. Además de ser una pieza única a nivel mundial, gracias a su diseño rompedor, se puede considerar una auténtica obra de arte. «En esta era de revolución tecnológica, apreciamos las piezas que rompen moldes y nos hacen la vida más fácil», aseguró Judit Mascó al otorgar el premio de Innovación Tecnológica a Jordi García y Silvia Tous de Nofer.

El jurado, integrado, entre otros, por personalidades del ámbito del diseño, como el decorador Pascua Ortega y los arquitectos Juli Capella y Benedetta Tagliabue, premió la capacidad de los doce ganadores para transformar un espacio y dotarlo no solo de belleza, sino de personalidad y sensibilidad.

## Estudio de Alimarket sobre la cartera de viviendas de las principales promotoras.

Tomando la información del estudio realizado por Alimarket sobre la producción para los próximos 3 años de las principales promotoras que operan en España, podemos decir que estas promotoras realizarán alrededor de un tercio del total de viviendas que se edifiquen.

Las tres principales, Neinor, Vía Célere y Aedas, realizarán 6.623, 6428 y 4.505 viviendas respectivamente en el 2020, con suelo para más de 40.000 viviendas en cartera para posteriores años.

Geográficamente, las principales provincia son Madrid, Málaga, Barcelona y Valencia, que juntos aglutinan el 65 % del total de viviendas. Se acentúa la concentración en Madrid y costa levantina, y es muy destacable la pujanza de Málaga.

El informe hace hincapié en la escasez de suelo disponible en muchas ciudades, y especialmente en la falta de mano de obra especializada. Muchos profesionales dejaron el sector en tiempos de crisis y esa mano de obra no se ha repuesto. Esto hace que los precios se mantengan tensionados al alza, y no hay síntomas que estos puedan bajar.

Es muy interesante también la visión de estas principales constructoras en cuanto a la tendencia de mercado de valorar la calidad de la construcción, eficiencia energética y tecnología en viviendas alineadas con sus estilos de vida, además de sólo la localización como ocurría antiguamente.

Otro de los aspectos interesantes que remarca es la tendencia por parte de las grandes promotoras a la industrialización y digitalización de sus procesos, entrando en algunos casos también en la adquisición de constructoras que les aseguren los plazos de entrega y el cumplimiento de los estándares marcados.

Por último, es interesante el análisis que hace sobre las incertidumbres que afectan al mercado. La posible afeción del Brexit, la inestabilidad política en España, son aspectos negativos en la evolución del mercado. Y como aspectos positivos, el que España sigue siendo un mercado interesante para inversionistas extranjeros, y el nicho del built to rent, cada vez más interesante por las nuevas generaciones, más tendentes a vivir de alquiler que comprar vivienda.

