



José Antonio FERNÁNDEZ

DIRECTOR DE PROMOHABIT

LA OPINIÓN

“Podemos garantizar los plazos de entrega gracias a la implicación de todos nuestros trabajadores”

“Es el Gobierno el que debe impulsar la reforma de pisos rebajando el IVA del 16% actual al 7%”

“Cada proyecto es diferente y nunca se repite”

“Promohabit ofrece un servicio integral, serio y de calidad, para la construcción de viviendas únicas”

Promohabit es una empresa dedicada a la construcción de viviendas unifamiliares y a la reforma de pisos que basa su éxito en dos aspectos clave: calidad y seriedad. Además, ofrece un servicio integral que incluye desde el asesoramiento previo hasta el último detalle en decoración. Un trato preferencial hacia el cliente que se demuestra con servicios como la creación de un paseo virtual en tres dimensiones por la futura casa de forma totalmente gratuita.

-¿Por qué la empresa elige ofrecer un modelo de negocio basado en el servicio integral o llave en mano?

-En el momento de crear Promohabit detectamos la inexistencia de un sistema empresarial de calidad en la construcción y por eso nos decantamos hacia un servicio integral dirigido, sobre todo, a clientes que aportan un terreno y que quieren que la empresa se encargue de todos los trámites y proyectos hasta entregar la casa llave en mano. Estamos hablando del sector de viviendas unifamiliares, no de las grandes constructoras. Llegamos a la conclusión de que era necesario la creación de un modelo serio y de calidad.

-¿Qué proceso se sigue desde que el cliente contacta con la empresa?

-La ventaja del sistema integral es que es muy flexible. Promohabit ofrece la posibilidad de hacer absolutamente todo y luego el cliente elige los servicios que quiere contratar. Así, la empresa se puede encargar de la financiación, la realización del proyecto, la gestión de los permisos, los estudios, los trámites e incluso el interiorismo y la decoración. A partir de aquí, el

cliente escoge si prefiere acogerse a esta opción integral o prefiere contratar a otros profesionales para algún servicio en concreto. De todas maneras, la mayoría de las personas que contactan con Promohabit prefieren no perder el tiempo y simplemente disfrutar de su futura casa.

-¿Qué papel tiene el cliente en la elaboración del proyecto?

-La construcción no se puede estandarizar. Cada proyecto es nuevo y no se repite, porque depende de cada cliente, que nos contrata no para hacer una casa, sino para hacer su casa. Por eso, la empresa presenta tantas ideas como sean necesarias hasta que el cliente encuentre la mejor opción. Evidentemente, ellos intervienen a la hora de elegir materiales, estilos, distribuciones... y nosotros jugamos un papel de asesor. Partimos de cero y realizamos el proyecto según sus indicaciones y deseos.

-La empresa garantiza los plazos de entrega y los precios. ¿Cómo se organiza para conseguirlo?

-Promohabit tiene en plantilla a 50 trabajadores y, en el caso de técnicos de obra, hasta aparejadores. No obstante, puede ofrecer todos los servicios porque tiene una gran lista de colaboradores externos, como por ejemplo, tres estudios de arquitectura que trabajan para la empresa. Este sistema garantiza que el cliente nunca tenga que esperar y que los plazos se cumplan con exactitud. Ahora tenemos 15 obras y no habría ningún problema si entraran de golpe cuatro más. Otra de las claves es la implicación de los trabajadores. La política laboral de la empresa es hacer primero un contrato de



Casas adosadas con jardín y piscina en Cerdanyola del Vallès.

FACILIDADES

“La empresa da la posibilidad de hacer absolutamente todo y luego el cliente elige los servicios que prefiere”

prueba de tres meses y luego un contrato ya indefinido. Los sueldos están por encima de la media y el trato es bueno. Esto supone mayor tranquilidad y seguridad, que se traduce en la ausencia de conflictos y en una calidad del trabajo que también se sitúa por encima de la media.

-¿Por qué la empresa se mantiene alejada de la gestión del suelo?

-El suelo es un problema. Este es el trabajo de las inmobiliarias y nosotros queremos huir de este terreno. Nos dedicamos a la construcción y máximo a alguna promoción. Es el cliente el que aporta el suelo. Evidentemente, esto supone que los precios son más bajos, ya que se elimina el margen del promotor.

-¿El futuro de Promohabit pasa por

fomentar la rehabilitación de edificios más que por la obra nueva?

-El tema de la reforma pasa por el impulso que le quiera dar el Gobierno. La obra nueva tiene un 7% de IVA, mientras que la reforma tiene un 16%. Es necesario rebajarlo. Sin duda, la ausencia de suelo en ciudades y la necesidad de frenar la especulación hacen que la reforma de edificios sea necesaria. De todas maneras, el futuro pasa por seguir con nuestra línea de calidad a la hora de tratar con el cliente, con un seguimiento constante y unos servicios que consiguen que quede totalmente satisfecho. Prueba de ello es que no tenemos ningún impagado, en parte porque los clientes se convierten en nuestros amigos al final de todo el proceso. **o**



PERSONALIZACIÓN • SERVICIO • GARANTÍA

Maestro Tàrrega, 28 - 08191 RUBÍ (BCN)

93 586 02 77 FAX: 93 588 03 73

info@promohabit.com www.promohabit.com

CONSTRUCCIÓN
Reformas, ampliaciones y obra nueva

PROFESIONALES Y CALIDAD
Su inversión en buenas manos

Compromiso por escrito de indemnización si no queda satisfecho

COMPROMISO
Asesoramiento y seguimiento de principio a fin

Compromiso por escrito de precio y plazo de entrega

PRESUPUESTOS A MEDIDA

PASEO VIRTUAL: Ver para elegir
Le mostramos, antes de construir, una imagen exacta de su futura casa.

CONSTRUIR MEJOR NO ES MÁS CARO

