

# Future se consolida en Barcelona como un punto de encuentro del Real Estate

**Más de 130 profesionales inmobiliarios se dieron cita en Future Barcelona para conocer las soluciones y productos innovadores ofrecidas por Grato, Iris Cerámica Group, Persuadis, Teka, Toshiba, Uponor y Zennio. El éxito del evento constata la consolidación de Future como un espacio donde compartir experiencias y tendencias de un sector en constante evolución y la importancia de este tipo de foros para intercambiar ideas y establecer contactos.**

**F**uture sigue creciendo con nuevos encuentros especializados para profesionales en los que dar a conocer los productos innovadores y las soluciones constructivas que demanda actualmente el *Real Estate*. En esta quinta edición, la plataforma se trasladó a la capital catalana, concretamente al Hotel H10 Marina Barcelona, donde el 27 de marzo se celebró Future Barcelona, un evento en el que Grato, Iris Cerámica Group, Persuadis, Teka, Toshiba, Uponor y Zennio, sus patrocinadores, presentaron de primera mano las soluciones constructivas que ofrecen al mercado y sus productos más innovadores.

La velada, que contó con el *Inmobiliario mes a mes* como media *partner* exclusivo, no fue una jornada inmobiliaria al uso, sino que, como todos los que organiza la plataforma Future, fue una reunión entre profesionales en las que, además de dar y recibir información sobre nuevos productos y otros con larga trayectoria de éxito en el mercado, se abordaron temas claves para el sector en materia sostenibilidad o ahorro de energía, en la que además se analizó que supone para las compañías inmobiliarias el hecho de que los proveedores no solo ofrezcan un gran producto sino también un buen servicio posventa.

En el acto intervino **Juanba Ramos, director comercial de Grato**, quien expuso que la compañía "se afianza en el sector del promotor y hotelero con unas soluciones técnicas con altas prestaciones de pavimento, revestimiento, cocinas, equipamientos de



FutuRE llevó a Barcelona su visión para transformar el *Real Estate* con innovación, tecnología y grandes alianzas.

baño y baños industrializados". Subrayando que "ya son decenas de grandes proyectos" en los que Grato ha instalado sus acabados premium "con un gran servicio y unas garantías excelentes", debido a que para su equipo es "una prioridad que las preocupaciones no alteren la paz mental de las personas implicadas en el proyecto".

Por su parte, **Ramón Carneros, director comercial de Iris Cerámica Group** en España, explicó a los asistentes por qué Iris Cerámica Group es uno de los líderes mundiales en la producción gres porcelánico de altas prestaciones desde 1961, indicando que "con una vasta gama y seis plantas productivas en Europa y USA", pueden abastecer cualquier tipo de línea de negocio. Asimismo, el directivo dio a conocer que la compañía cuenta con una visión disruptiva que les permite 'ingenierizar' su producto

para potenciar sus prestaciones "con una base firmemente sostenible que comienza con la primera producción mundial en base a hidrógeno verde".

**Miguel Ángel Jiménez, CEO de Persuadis**, destacó en el evento los más de 15 años de experiencia de la compañía a la que calificó como "la agencia de marketing inmobiliario líder en España". "Desarrollamos estrategias efectivas e innovadoras en un sector siempre cambiante. Nuestro reto es cumplir los objetivos de cada cliente a través de un profundo entendimiento del mercado inmobiliario y un análisis minucioso del público objetivo" por lo que "diseñamos planes de comunicación asegurando así el máximo retorno de inversión", indicó el consejero delegado de Persuadis.

Por su parte, **Rubén Jiménez, Key Account Manager de Teka**, recordó que

grupo Teka celebra sus 100 años siendo la apuesta segura en los futuros proyectos del *Real Estate*. Informando que sus dos marcas “dirigidas a cada tipo de proyecto: Küppersbusch, para el más *premium*; y Teka, para el segmento medio, brindan la posibilidad de amueblar una cocina completa con una gran imagen de marca sin olvidar todos los servicios que necesitan las empresas de este sector”. Indicando que son “cocinas de gran diseño a precios siempre competitivos y sin problemas durante la ejecución es el objetivo de toda la organización en cada proyecto que se les propone”.

**Javier Rubio, director de Marketing y Real Estate Toshiba**, centró su intervención en lo que él denomina “pensamiento dual del promotor”, explicando que “mientras que el diseño es



Victor Koppers fue el invitado especial del evento.



El ambiente distendido del coctel permitió a los profesionales poner en común tendencias e información sobre el sector.

prioritario para hacer una promoción atractiva, pensar en la durabilidad y en el confort de los ocupantes es, ahora más que nunca una obligación por parte del promotor”. Y sostuvo que “tener un enfoque de durabilidad desde la fase de diseño, permite acomodar las instalaciones de una manera eficiente y óptima, como la climatización, indispensable para darle a los usuarios el clima de sus vidas”.

También intervino **Óscar Blanco, director Área Norte y Baleares de GF Building Flow Solutions**, una división de Georg Fischer, resultado de la integración de las marcas líderes GF, Uponor y JRG, que combina la calidad suiza, finlandesa y alemana en una sola plataforma. “Una unión que permite a nuestros clientes acceder a la tecnología más avanzada y completa

en soluciones para el uso del agua”, apuntó Blanco.

Finalmente, **Javier Giménez, asesor de Zennio Spain**, resumió el objetivo de los encuentros que organiza esta plataforma: “Future es el reflejo de nuestra visión: transformar el sector inmobiliario con innovación, tecnología y grandes alianzas. Es el lugar donde ideas disruptivas y colaboraciones estratégicas se convierten en soluciones que revolucionan el mercado”. “Rodeados de los líderes más influyentes del *Real Estate* y la inspiración de un ponente excepcional, seguimos impulsando un futuro lleno de posibilidades”, afirmó el representante de Zennio.

#### PONENCIA EXCLUSIVA DE VÍCTOR KÜPPERS

El ponente invitado fue **Víctor Küppers**, un referente en motivación y liderazgo, que aportó su visión sobre cómo afrontar los desafíos del sector con energía y optimismo. La charla motivadora de este invitado especial descubrió, para disfrute de los asistentes, que la actitud positiva es la clave del éxito en la vida, potenciando al auditorio las ganas de vivir, de ser feliz, de no preocuparse demasiado, de reír, dejarse sorprender y poner el foco en lo verdaderamente importante.

El broche final fue un cóctel en el que, en un ambiente distendido, los invitados aprovecharon para conversar, poner asuntos en común, hablar de la situación actual del sector y preguntan por los productos expuestos. ♦



Los asistentes conocieron de primera mano algunas de las soluciones constructivas y productos más innovadores del mercado.