

El FUTURO que se construye HOY

► El sector de la construcción mantiene un buen ritmo de actividad, pese a seguir lidiando con viejos desafíos

► Empresas y oficinas técnicas detectan un repunte de la vivienda plurifamiliar en un momento de plena crisis habitacional





► Este sector es uno de los grandes motores de la economía
► Sigue lidiando con **problemas** que, lejos de solucionarse, se agravan

Nuevos proyectos, viejos desafíos

GEMMA ANDREU

Mercè Pons

Nuevo año, viejos desafíos. El sector de la construcción continúa siendo uno de los principales motores de la economía menorquina. Lejos de funcionar como un ámbito aislado, su actividad tiene un impacto directo en áreas tan relevantes como la vivienda y el empleo.

Además, la construcción constituye un buen termómetro de la salud económica de la Isla. Cuando el sector mantiene el pulso, su actividad y los ingresos que genera terminan repercutiendo en numerosos ámbitos de la

sociedad.

El número de afiliados a la Seguridad Social vinculados a la construcción aumenta año tras año, una evolución que pone de manifiesto la fortaleza de un sector que mantiene unos buenos cimientos. No obstante, su actividad tampoco es ajena a los vaivenes del contexto nacional e internacional. Cualquier movimiento puede tener consecuencias y una guerra a miles de kilómetros de distancia puede acabar elevando el precio de los materiales y, con ello, encareciendo cualquier presupuesto de reforma.

A día de hoy, y según las cons-

tructoras consultadas, la actividad mantiene un buen ritmo y continúa creciendo. Los precios de los materiales han dejado atrás parte de la inestabilidad que registraron tras la pandemia y el estallido de la guerra de Ucrania y se mantienen ahora en niveles más estables. No obstante, la guerra del petróleo sí está teniendo impacto.

Este año también ha comenzado a vislumbrarse un cambio de tendencia en el desarrollo de nuevos proyectos. Uno de los cambios más significativos se observa en la promoción de vivienda plurifamiliar. El desarrollo de blo-

ques de pisos llevaba años prácticamente aletargado y ahora empieza a desperezarse ante una necesidad de vivienda cada vez más acuciante.

Pese a esta evolución, el sector mantiene viejos desafíos que siguen sin encontrar una solución. La falta de mano de obra cualificada continúa siendo uno de los principales quebraderos de cabeza para los empresarios, que aseguran tener presupuestos y obras sobre la mesa, pero no siempre el personal necesario para ejecutarlos.

A este problema se suma el ya endémico retraso en la concesión

de licencias de obra, con plazos que, en muchos casos, resultan difíciles de asumir.

En este escenario, el sector también pone el foco en el avance de la construcción industrializada, que se presenta como una de las posibles respuestas a la falta de profesionales cualificados y a la necesidad de reducir los tiempos de ejecución. Una vía que gana peso en un sector obligado a buscar nuevas fórmulas para afrontar los retos del presente sin perder de vista las necesidades de futuro.

Continúa en la página siguiente >>



Prefabricados Menorca

MERCADAL

FABRICACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y VENTA DE PREFABRICADOS DE HORMIGÓN

Bloques hormigón | Bloques de arlita | Muroblock
Adoquines | Bovedillas | Bordillos | Casetones | Vigas
Mallazo | Varillas Corrugadas

CTRA. MAÓ - CIUTADELLA KM 21.9 | 971 37 50 96

FERRERIES

TALLER I VENTA DE FERRALLA

Mallazos | Varillas Corrugadas | Hierro Elaborado

PASSEIG DE SES FILADORES, 3 | 971 37 39 51

WWW.PREFABRICADOSMENORCA.COM INFO@PREFABRICADOSMENORCA.COM



>> Viene de la página anterior

EAMA

«En estos momentos percibimos que la construcción está a pleno rendimiento». Así se pronuncian desde la empresa constructora Eama quienes consideran que «incluso hay trabajos que tienen que esperar a poder acometerse por falta de personal». Apuntan que «para este final de año y primer trimestre de 2027, la tendencia es buena, ya que sigue habiendo proyectos que aguar-



«La construcción está a pleno rendimiento, para este final de año y primer trimestre de 2027, la tendencia es buena»

dan su puesta en marcha». Eso sí, apuntan que «lo que puede afectar a esta tendencia es la creciente subida de precios por el problema del petróleo».

En cuanto al sector industrial, ámbito al que se dedican especialmente en Eama, apuntan a unas buenas perspectivas de cara a los próximos meses.

Coinciden con el resto de cons-

Continúa en la página siguiente >>



EAMA. Es una empresa dedicada a la construcción de naves industriales, centros deportivos, centros educativos y centros comerciales, entre otros, tanto en nueva edificación como reforma de edificios. Ejemplo de sus últimos proyectos es la nave levantada para la empresa PalliserPro o la estructura de CTT Exprés. Como novedad, aplican la inteligencia artificial en sus proyectos. Fotos: EAMA



- Naves Industriales.
- Edificios Oficinas.
- Centros Comerciales.
- Fábricas y Talleres.

- Hoteles, Polideportivos.
- Centros Deportivos y de Ocio, Clubs.
- Colegios, Centros

- Escolares, Universidad.
- Alquiler, Promoción y Venta de Naves.
- Fincas Agropecuarias.

- Rehabilitación de Edificios.
- Fachadas Arquitectónicas.

- Concesionario de Vehículos
- Mantenimientos Integrales, Reformas

OFICINAS CENTRALES:

Avda. Alberto Alcocer, 39. 28016 Madrid – Tel. 91 345 22 00 / 638 42 71 61 / 652 21 10 74 / 655 95 38 76
E-mail: comercial@eama.es / administracion@eama.es · www.eama.es

En Menorca desde 1987

tractoras que uno de los retos con el que debe lidiar el sector es la falta de mano de obra cualificada. También apuntan al problema de precios y materiales a consecuencia de la guerra del petróleo.

Eama es una empresa dedicada a la construcción de naves industriales, centros deportivos, centros educativos y centros comerciales, entre otros, tanto nueva edificación como reforma. Realiza estructuras de los edificios con grandes luces sin pilar intermedio. Además, ejecuta cubiertas preparadas para instalación fotovoltaica e instalación de placas translúcidas para el ahorro energético y el respeto al medio ambiente.

Y como novedad, desde Eama hacen referencia a la aplicación de inteligencia artificial en sus trabajos.

ANTONIO GOMILA SA

Desde la constructora Antonio Gomila SA señalan que «el sector mantiene un nivel de actividad elevado», aunque están percibiendo un cambio en la composición de la demanda. «Continúa habiendo obra privada, rehabilitación y reforma, pero empieza a adquirir mayor peso la vivienda plurifamiliar y también la promoción de vivienda pública», apunta y agrega que pese a esta buena dinámica, hay que ser prudentes



Antonio Gomila SA. Se dedica tanto a proyectos de obra pública como privada. Menorca sigue siendo su principal mercado. La sociedad se constituyó en 1988 y la empresa sigue innovando adaptándose a los cambios para poder ofrecer el mejor servicio y la máxima calidad. Uno de sus proyectos ha sido la construcción del geriátrico de Es Migjorn Gran. Foto: A.G.



«Empieza a adquirir mayor peso la vivienda plurifamiliar y también la promoción de vivienda pública»

porque «seguimos teniendo factores que condicionan al sector, como la falta de mano de obra cualificada y los costes de construcción». En cuanto a este repunte de la vivienda plurifamiliar, desde Antonio Gomila SA creen que va a tener un mayor peso en los próximos ejercicios

tanto por la promoción privada como por el impulso de la vivienda pública. Antonio Gomila SA confirma cierta moderación de los proyectos unifamiliares, aunque «continúa teniendo un peso importante en Menorca». Con respecto a los fondos europeos, cuyas convocatorias

han acabado este año, hacen una valoración positiva, ya que han permitido impulsar obras que probablemente se habrían ejecutado más lentamente, especialmente actuaciones de rehabilitación energética y determinados proyectos de infraestructuras. Aunque «el reto es que la finali-

zación de estos programas no genere un vacío de inversión y que exista continuidad a través de otros programas europeos y de inversión pública», señalan.

Como retos del sector, se mantiene la falta de mano de obra cualificada, la necesidad de seguir avanzando en industrialización, digitalización y mejora de

Viene de la página anterior

Continúa en la página siguiente



Residència geriàtrica des Migjorn Gran



CONSTRUCCIÓN, SERVICIOS Y MEDIO AMBIENTE

GRUPO ANTONIO GOMILA, S.A.

MAÓ | CIUTADELLA | ES MERCADAL | MALLORCA

Construïm futur,
aportem solucions.



PRÒXIMA



PROMOCIÓ

CONSTRUCCIONS
MARQUES



C/ Doctor Llansó, 119 · Es Mercadal · 971 375 041 · www.construccionsmarques.com

» Viene de la página anterior

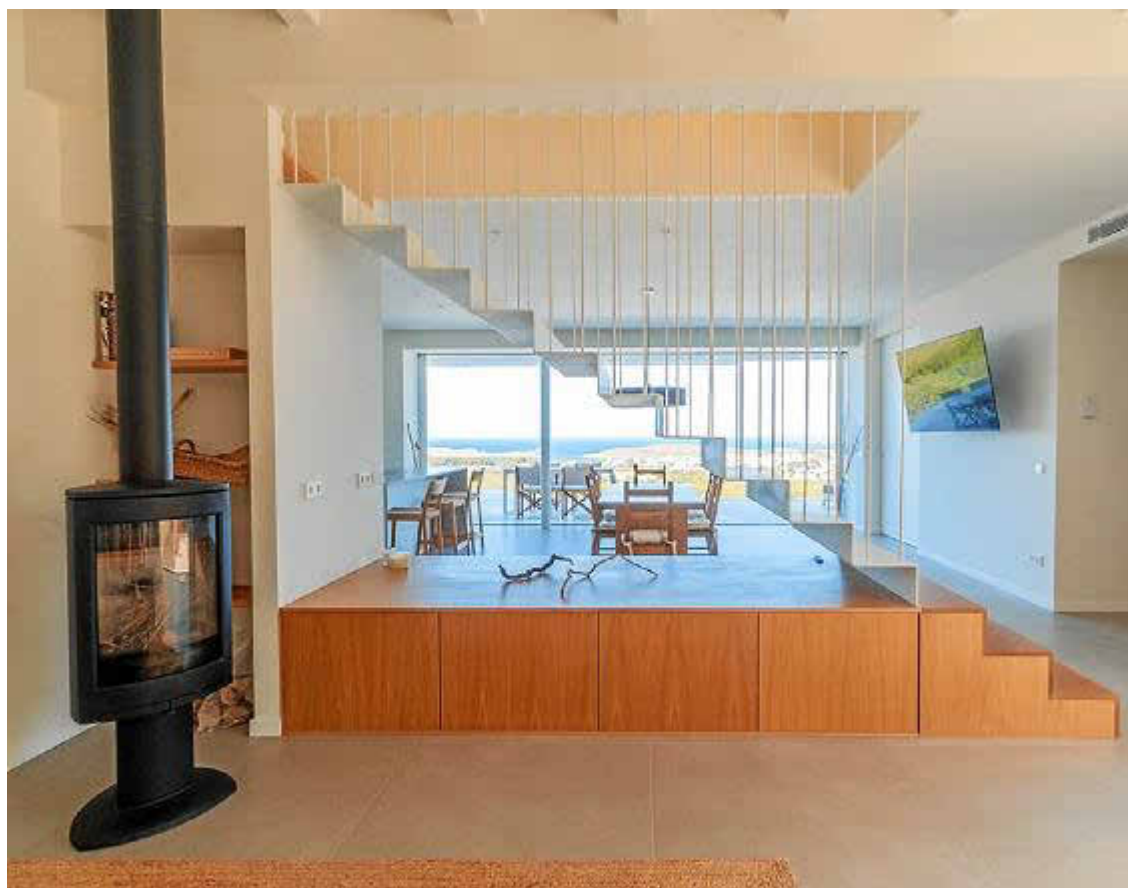
la productividad, así como conseguir que los procesos administrativos y de concesión de licencias sean más ágiles. Finalmente, apuntan al reto de construir más vivienda, especialmente asequible, manteniendo estándares de calidad y sostenibilidad.

Antonio Gomila SA se dedica tanto a proyectos públicos como privados. La empresa sigue apostando por Menorca, por su equipo y por mantener la calidad y el cumplimiento como señas de identidad de la empresa.

M. POLO

«El sector de la construcción continúa mostrando actividad, aunque percibimos un mercado cada vez más exigente» aseguran desde la constructora M. Polo, y agregan que «sigue habiendo interés por desarrollar proyectos tanto públicos como privados, pero también observamos que las decisiones se estudian más, especialmente por el incremento de los costes y la incertidumbre que todavía existe en determinados ámbitos». Para esta empresa, uno de los principales retos es encontrar «el equilibrio entre la demanda de construcción, la disponibilidad de mano de obra cualificada, la subida del precio de los materiales y la capacidad de las empresas para asumir nuevos compromisos». De ahí que esperen una evolución sostenida, más que un crecimiento acelerado.

Asimismo consideran que la diversificación en el sector es fundamental. «En M. Polo trabajamos tanto en edificación como obra civil, infraestructuras y urbanizaciones, lo que nos permite adaptarnos a las necesidades del mercado y no depender exclusivamente de un tipo de proyecto».



M. Polo. Esta empresa familiar se dedica tanto a la edificación como a la obra civil, las infraestructuras y los trabajos de urbanización. A lo largo de los años ha ido diversificando su actividad adaptándose a las necesidades del mercado. Foto: M. POLO

Reflexionan que pese a lo positivo de que incrementen los proyectos visados, según ha anunciado el Colegio de Arquitectos, hay que tener en cuenta que existe un

intervalo importante entre la redacción de un proyecto y el inicio efectivo de las obras. De ahí que los cambios que se dan en los despachos de los arquitectos no

siempre se perciben de forma inmediata para las constructoras. En cualquier caso, aplauden el incremento de iniciativas de vivienda plurifamiliar, especial-

mente en una isla, apuntan, «donde el acceso a la vivienda se ha convertido en una de las principales preocupaciones de la sociedad».

Por su parte, a pesar de la ralentización detectada por los arquitectos en cuanto a vivienda unifamiliar, M. Polo considera que es un segmento especialmente sensible al incremento de los costes de construcción. Los clientes analizan con mayor detalle los presupuestos. Por lo que, no detectan menos demanda sino mayor prudencia y exigencia, así como seguridad económica antes de iniciar una inversión.

Con respecto a los fondos Next Generation, consideran que han supuesto una oportunidad para impulsar inversiones en ámbitos como la eficiencia energética, la rehabilitación y la mejora de infraestructuras. Sin embargo, «creemos que también han puesto de manifiesto algunas dificultades, principalmente relacionadas con la complejidad administrativa, los plazos de tramitación y la necesidad de ejecutar las actuaciones dentro de unos calendarios muy concretos».

Como ya apuntaba, uno de los principales retos es la falta de mano de obra cualificada y la necesidad de fomentar el relevo generacional. «Tenemos que conseguir que la construcción vuelva a resultar atractiva para los jóve-

Continúa en la página siguiente »



«Esperamos una evolución sostenida, más que un crecimiento acelerado»



Virfin Menorca. Se dedica a todo tipo de proyectos, aunque destaca su especialización en la aplicación de microcemento, una técnica muy demandada por sus propiedades y su elegancia. Este material estucado y decorativo permite crear espacios continuos. Foto: VIRFIN MENORCA



MPOLO

OBRES • EXCAVACIONES • ASFALTS



C/ de s'Olivar, 2 - POIMA · MAHÓN 07714 - Islas Baleares
Tel. 971 36 50 10 · Almacén: Tel./Fax 971 36 68 04
mpolo@mpolo.es · web.mpolo.es

>> Viene de la página anterior

nes ofreciendo formación, estabilidad y oportunidades de desarrollo profesional». Otro desafío es el incremento de los costes de construcción, especialmente de los materiales y la dificultad de prever su evolución. «También tenemos que avanzar en la modernización del sector, incorporando herramientas digitales, mejorando procesos de trabajo y apostando por una construcción cada vez más eficiente y sostenible», agregan. A todo ello se suman, indican, «las particularidades de la insularidad que repercuten en los costes de transporte, suministro y disponibilidad de profesionales especializados».



«El problema es que no hay personal para ejecutar todos los proyectos que tenemos sobre la mesa»

M. Polo es una empresa familiar dedicada tanto a la edificación como a la obra civil, las infraestructuras y los trabajos de urbanización. A lo largo de los años ha ido diversificando su actividad y adaptándose a las necesidades del mercado, participando en proyectos públicos y privados de diferentes características y envergaduras. Uno de sus principales valores es contar con una estructura propia de personal, maquinaria y medios técnicos que les permite afrontar trabajos muy diversos. Indican que su apuesta sigue siendo la misma: continuar creciendo de forma responsable, mejorar sus procesos y ofrecer un servicio basado en la experiencia, la seriedad y el compromiso con cada proyecto.



Juan Mora SA. Dedicada desde siempre al sector de la obra civil, en los últimos años ha diversificado su actividad incorporándose a la edificación tanto industrial como de viviendas. Está ejecutando la construcción de un bloque de pisos en Es Castell. Foto: JUAN MORA SA



Conrado y Asociados. Ofrece una gestión integral para que el cliente confíe en sus profesionales para el diseño del proyecto, su ejecución y el mantenimiento. También ofrece servicio de mantenimiento de jardines y piscinas y está especializada en reformas y proyectos de vivienda nueva. Foto: CONRADO Y ASOCIADOS

JUAN MORA SA

«Creemos que la tendencia va a ser que la construcción siga creciendo, pero con el problema acuciante de falta de mano de obra, sobre todo cualificada» con una tendencia hacia la industrialización de la construcción para ahorrar en tiempos y personal de obra. Así lo aseguran desde la constructora Juan Mora S.A. quienes aseveran que «el sector se está comportando bien», pero con muchos hándicaps. Hacen referencia a cierta inseguridad a la hora de elaborar presupuestos ante la subida de precios de los derivados del petróleo.

Esta empresa confirma el repunte de proyectos para vivienda plurifamiliar, que ya se percibe a pie de calle, indica, a lo que



«No hemos avanzado nada en cuanto a la concesión de licencias, desespera a promotor y constructora»

agrega que «el problema que tenemos es que no hay personal para ejecutar todos los proyectos que tenemos sobre la mesa». En este sentido, y pese a que el Colegio de Arquitectos detecte una desaceleración de los proyectos unifamiliares, desde Juan Mora S.A. aseguran que «siguen a buen ritmo».

Los retos siguen siendo los mismos que en los últimos años. Para esta constructora, se resumen en encontrar trabajadores cualificados para trabajos específicos, que los jóvenes y mujeres apuesten por la formación profesional del sector, la conciliación de la jornada de trabajo, sobre todo en verano por la prevención de riesgos laborales debido al

Continúa en la página siguiente >>

CONSTRUCCIONES Y REFORMAS

Circumval·lació, 14 Nave 2
Pol. Ind. Sant Lluís
Sant Lluís
☎ 871 701 515
info@virfin.es
www.virfin.es

VIRFIN MENORCA OBRAS Y SERVICIOS, S.L.

Creciendo en servicios

Expanding our services

Redorka
Menorca's Home-Sitters

Construcción
Mantenimiento
Alquiler
Decoración
Pintura

Building
Maintenance
Renting
Decoration
Painting

T (0034) 971 151 799
redorka@redorka.com
www.redorka.com

>> Viene de la página anterior

calor, las normativas de ruidos municipales, la demora en la concesión de licencias y el gran reto de la burocracia. «Pero todos estos desafíos los afrontamos con las ganas de trabajar y el orgullo de un trabajo bien hecho», concluyen.

En cuanto a la finalización de los fondos Next Generation, para la constructora el impacto directo en las empresas ha sido escaso. En cambio, «creemos que ha sido positivo para las administraciones públicas e indirectamente para las empresas porque se han podido ejecutar proyectos con la aportación de estos fondos europeos».

Juan Mora SA es una constructora que se ha dedicado desde siempre al sector de obra civil, tanto pública como privada, pero que desde hace unos años también ha diversificado su actividad incorporándose a la edificación tanto industrial como de viviendas plurifamiliares.

CONSTRUCCIONS MARQUÈS

Construccions Marquès es una empresa que se dedica a todo tipo de proyectos, tanto de reforma como obra nueva. Destaca, no obstante, su experiencia en trabajos de reforma en alojamientos turísticos. También está especializada en sistemas de aislamiento térmico e impermeabilizaciones. A ello, hay que sumar una nueva línea inversora a través de la que la empresa es promotora y ejecutora de proyectos de obra como es el caso del desarrollo de bloques de viviendas plurifamiliares.

«El sector de la construcción se mantiene, no hay proyectos a muchos años vista, pero siempre van entrando iniciativas de reforma o construcción», señalan desde la gerencia de la empresa. Agregan que «los precios se mantienen altos, pero estables, lo que ayuda a elaborar proyectos con una cierta vigencia». Esta constructora destaca, como el principal desafío del sector, el retraso en la concesión de licencias urbanísticas, que sin duda desespera a promotor y constructora. «No hemos avanzado nada en este sentido», advierten.

Como promotora, Construccions Marquès iniciará en breve las obras de construcción de un bloque de viviendas plurifamiliares en Es Mercadal de 24 pisos, un local comercial y parking. El proyecto nace con el objetivo de que sean, en la medida de lo posible, los menorquines quienes puedan acceder a estas viviendas y contribuir así a paliar el problema habitacional que atraviesa la Isla. Es más, los cinco pisos que también ha ejecutado en este municipio «están todos vendidos a ciudadanos de Es Mercadal, era nuestro objetivo».

Para facilitar el acceso a la propiedad a los ciudadanos menor-



Construccions Marquès. Iniciará en breve las obras de construcción del bloque de 24 pisos en la calle Ronda de s'Estància de Es Mercadal, ideado principalmente para la adquisición por parte de ciudadanos de la Isla. Foto: CONSTRUCCIONS, MARQUÈS



«Este año ha sido espectacular en volumen de trabajo, el año que viene se sigue presentando bien»

ciento del valor del inmueble, frente al 30 por ciento habitual. Una diferencia que puede resultar determinante para muchas familias a la hora de afrontar la entrada de una vivienda.

En esta línea, Construccions Marquès también ejecuta una promoción de tres pisos en Maó y una vivienda plurifamiliar en Ciutadella.



«No damos abasto, planificamos obras para dentro de un año o, incluso, un año y medio»

CONRADO Y ASOCIADOS

Conrado y Asociados es una empresa que ofrece una gestión integral para que el cliente confíe en sus profesionales para el diseño del proyecto, su ejecución y el mantenimiento. También ofrece servicio de mantenimiento de jardines y piscinas y está especiali-

zada en reforma de edificios y proyectos de vivienda nueva.

zada en reforma de edificios y proyectos de vivienda nueva.

VIRFIN MENORCA

«Este año ha sido espectacular en volumen de trabajo, y el año que viene se sigue presentando bien,

no percibimos una bajada». Así lo aseguran desde la empresa Virfin, una constructora que se dedica a todo tipo de proyectos tanto en obra nueva como reformas y destaca su especialización en microcemento, un recubrimiento decorativo y continuo sin juntas idóneo tanto para espacios exteriores como interiores y que es aplicable en suelos, paredes, escaleras, techos e, incluso, piscinas. Es un material de construcción vanguardista compuesto de cemento, resinas y pigmentos minerales.

Esta empresa indica que muchos de los proyectos que ejecutan en estos momentos son reformas tanto de viviendas del casco urbano como de predios. También cuentan con proyectos de construcción de obra nueva de casas unifamiliares, no obstante, señalan que mientras que hubo unos años que estos eran mayoritarios, ahora abundan más las reformas.

Coinciden con los arquitectos en que se percibe una mayor actividad en lo que se refiere a bloques de pisos y menor movimiento de vivienda unifamiliar. Eso sí, consideran que a causa del aumento de los precios de los materiales, los pisos, de no más de 80 metros cuadrados, se construyen a precios inaccesibles.

Entre los hándicaps del sector, sigue siendo el mal endémico mayor el retraso en la concesión de licencias. Algunos propietarios acaban abandonando el proyecto a causa de la larga espera a la que está abocada la construcción.

REDORKA

«No damos abasto», señalan desde la empresa Redorka, con respecto al volumen de trabajo, y agregan que, en su caso, planifican obras para dentro de un año o incluso año y medio. Pese a ello, el gran hándicap del sector es la falta de mano de obra cualificada, un problema generalizado que sufre la construcción «así como una mayoría de proveedores industriales y empresas complementarias», señalan desde Redorka.

Esta empresa ofrece un servicio integral para que el cliente solo se tenga que preocupar de disfrutar de la vivienda. Diseñan el proyecto, lo ejecutan, ofrecen servicio de decoración, paisajismo, limpieza, labores de jardinería y piscinas.

Esta empresa cuenta, en su cartera de profesionales, con un equipo de arquitectura -denominado Dear Walls- que está generando proyectos e iniciativas que están enamorando a sus clientes. Estos profesionales buscan potenciar la construcción menorquina con la restauración de viviendas a partir de la utilización de materiales lo más naturales posibles y de carácter autóctono como el *marès* o el mortero de cal.



Redorka. Esta empresa pretende potenciar la construcción menorquina con la restauración de viviendas a partir de la utilización de materiales lo más naturales posible y de carácter autóctono como el *marès* o el mortero de cal. Trabaja con el equipo de arquitectura Dear Walls.

Foto: REDORKA



Joan Sánchez Tuomala

Economista

Construir més o construir millor?

La construcció és una peça decisiva del model de creixement futur de Menorca. Genera entorn de l'11% del VAB insular, ocupa més de 4.500 persones —un de cada deu afiliats— i té la funció social de produir i rehabilitar habitatges, equipaments i infraestructures. Però aquest dinamisme conviu amb manca d'oficis qualificats, una plantilla madura i poc relleu generacional. També pateix l'encariment dels materials, l'energia, el transport, el finançament i la mà d'obra; sobre costos especialment intensos en una illa que es traslladen parcialment a l'habitatge. La construcció és víctima de la inflació, però també en transmet els efectes.

Les dades confirmen que no xerram d'una activitat menor. La Diagnosi de l'Obsam comptabilitza 539 empreses actives en algun moment de 2025 —466 al desembre— i 4.525 afiliats entre gener i setembre. El tancament del Coaib registra 744 obres visades, 147 milions d'euros i 163.000 metres quadrats. Com mostra la infografia, 93 eren legalitzacions extraordinàries: sense aquest efecte, l'activitat cresqué un 12,2%. El repte és convertir aquest dinamisme en productivitat, qualificació i capacitat empresarial.

La primera pregunta és què construïm, per a qui i on. El Coaib comptabilitza 341 habitatges de nova creació el 2025, però cinquanta unifamiliars són legalitzacions extraordinàries. Amb sòl i oficis limitats, més visats no garanteixen oferta socialment útil. Construir dins els límits urbanístics exigeix revisar planejament i ordenances: completar buits urbans, dividir habitatges grans, transformar locals aptes i permetre, quan els serveis, el paisatge i el patrimoni ho admetin, més densitat o alçada. El Govern ja ha obert aquesta via per a l'habitatge de preu limitat; els municipis han de fixar criteris clars, vinculats a l'habitatge permanent i assequible.

L'habitatge públic i la rehabilitació són dues palanques essencials. Els 248 habitatges anunciats en onze promocions poden ampliar el parc, però cal convertir projectes en licitacions, obres i habitatges acabats. Això exigeix programació pluriennal, preus actualitzats i coordinació institucional. Alhora, l'Obsam ha identificat 828 habitatges amb indicis de desocupació, molts antics i grans. Mobilitzar-los demana rehabilitació, solucions per a propietats fragmentades i garanties perquè arribin al lloguer estable.

Rehabilitar i mantenir edificis pot donar al sector una base estable i menys dependent de grans promocions o de la segona residència. També beneficia comerços, equipaments, patrimoni i espais públics. Cada actuació hauria de reduir els costos futurs amb edificis accessibles i adaptables, menys consum d'energia i aigua, materials durables i reparables, i una mobilitat menys dependent del vehicle privat. L'augment del 24% dels residus d'obra recollits

als punts verds el 2025 reforça la necessitat de prevenir, separar i reutilitzar.

El sector també s'ha de construir a si mateix. El 91-92% de l'afiliació són homes, el 81% té més de 34 anys i el 30% és autònom. La reserva laboral és escassa i falten paletes, encofradors, fusters, picapedrers i instal·ladors. Cal connectar formació professional i dual amb empreses, acreditar competències, incorporar joves i dones i facilitar l'arribada ordenada de professionals. Sense habitatge assequible, atraure i retenir talent serà difícil.



«Construir millor és generar més valor, estabilitat i benestar amb menys sòl, materials i costos, i convertir el sector en un motor coherent amb la Reserva de Biosfera»

Amb un mercat laboral tensionat, la productivitat no dependrà de sumar hores, sinó de fabricar i executar millor. La construcció industrialitzada —components prefabricats, sistemes modulars, amidaments digitals i solucions repetibles— pot reduir hores d'obra per habitatge, terminis, residus i desviacions de

cost. No es tracta de prescindir de professionals, sinó de dedicar els oficis escassos a tasques de més valor. Perquè el canvi sigui viable a Menorca, caldran demanda agrupada, cooperació empresarial, obra pública pluriennal i materials tècnics, recuperats o de proximitat.

L'Administració també hi té responsabilitat. La lentitud de les llicències immobilitza capital i encareix les obres, però agilitzar no ha de degradar el control ni la seguretat jurídica. Necessitam criteris municipals coherents, expedients digitals, terminis mesurables i inspecció posterior. També cal obra pública estable, projectes ben calculats i concursos que valorin el cost del cicle de vida, la qualitat i l'eficiència. Sense capacitat empresarial, els anuncis no es converteixen en resultats.

Finalment, hem de mesurar millor. Coneixem visats, empreses i ocupació, però no prou la destinació dels habitatges, el pes de la rehabilitació, els terminis, la productivitat o la circularitat. Un quadre compartit permetria saber si el creixement resol necessitats o només augmenta volum.

El futur de la construcció no passa per triar entre activitat econòmica i protecció. Passa per orientar-la cap a l'habitatge assequible, la rehabilitació, l'eficiència hídrica i energètica, el manteniment d'infraestructures, la regeneració urbana i l'adaptació climàtica. Construir millor és generar més valor, estabilitat i benestar amb menys sòl, materials i costos futurs, i convertir el sector en un motor coherent amb la condició de Menorca com a Reserva de Biosfera.

CONSTRUIR MILLOR

La construcció a Menorca: activitat, empreses i capital humà

1. ACTIVITAT CONSTRUCTIVA · TANCAMENT 2025

INDICADOR	2024	2025	VAR.
Obres visades	587	744	+26,8%
Obres sense legalitzacions*	580	651	+12,2%
Habitatges de nova creació	265	341	+28,7%
Pressupost visat	112 M€	147 M€	+31,9%
Superfície visada	129.000 m²	163.000 m²	+26,3%

LECTURA DEL CREIXEMENT

744 obres visades **72%** reforma / obra

651 activitat sense legalitzacions
93 legalitzacions extraordinàries

2. PES ECONÒMIC I RENDIBILITAT

11% del VAB menorquí
Activitat estructural de l'economia insular

RESULTATS EMPRESARIALS

2019	230 M€ ingressos	10 M€ benefici	4,3% marge
2023	232 M€ ingressos	20 M€ benefici	8,6% marge

3. TEIXIT EMPRESARIAL

539 empreses actives durant 2025
466 d'actives el desembre **13,85%** de les empreses de Menorca.

8,51% de les constructors balears -8,8% respecte de 2009

PLANTILLA · 2025 **58%** mantenen **21% ↑** **21% ↓**

4. OCUPACIÓ, ESCASSETAT I RELLEU GENERACIONAL

4.525 afiliats · gen.-set. 2025
4.502 el 2024 · +13,7% des de 2020



91-92% homes
81% majors de 34 anys

Índex d'envel·liment 2,2 · Menorca: 1,7
Joves 16-24: 6% · 25-34: 13%

30% són autònoms
78% dels autònoms tenen més de 34 anys

216 aturats · 2024
2.779 contractes · 48% indefinits · 2024

Fons: Diagnosi Econòmica de Menorca (OBSAM); TGSS; COAIB, Observatori 2026; IBESTAT.

*Les 744 obres inclouen 93 legalitzacions extraordinàries; 50 dels 169 habitatges unifamiliars hi corresponen.

«La burocracia cuesta mucho dinero a los contribuyentes»

► **Los constructores de PIME** reclaman agilizar las licencias y facilitar la vivienda asequible

Viola Lumina

El sector de la construcción en Menorca mantiene un elevado nivel de actividad, pero los retrasos administrativos, el encarecimiento de los materiales y la falta de vivienda condicionan su evolución. Josep Olives, presidente de la **Asociación de Constructores de Menorca**, adscrita a PIME, reclama cambios para facilitar los proyectos y responder a las necesidades de la Isla.

«El momento actual es de una gran actividad y la mayoría de las empresas tiene asegurado trabajo para varios años», explica Olives. La situación contrasta con la crisis de 2008, cuando numerosas promociones quedaron paralizadas y otras viviendas terminadas no encontraron compra-

dor. La recuperación llegó progresivamente, impulsada también por el aumento de clientes extranjeros. Ahora, la incertidumbre económica y el incremento del precio de las materias primas dificultan la planificación.

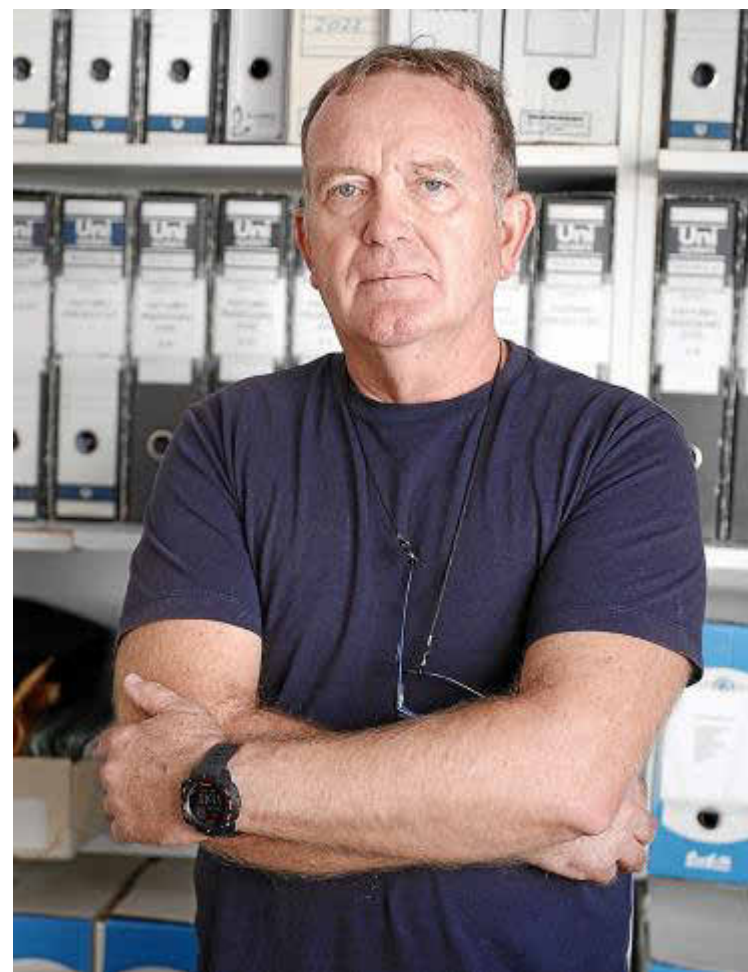
Uno de los principales obstáculos son los plazos para obtener licencias urbanísticas. Según Olives, conseguir una autorización puede llevar alrededor de un año y medio, mientras que algunos proyectos acumulan esperas de entre 18 y 24 meses. «Cuando se obtiene la licencia, el cliente tiene que esperar», señala. La demora complica la organización de las obras y puede hacer que los plazos previstos queden desfasados antes de empezar.

El presidente reclama simplificar los procedimientos y reducir

la inseguridad jurídica derivada de los cambios normativos. «La burocracia es hacer difícil lo fácil por medio de lo inútil», afirma. También considera necesario aplicar los planes generales y facilitar el desarrollo urbanístico para disponer de más suelo.

La falta de vivienda asequible es otro de los grandes desafíos. La escasez de suelo, el encarecimiento de los materiales y los sobrecostos propios de la insularidad dificultan la construcción. Olives defiende impulsar nuevas promociones y que las administraciones asuman un papel activo en la planificación. Asimismo, advierte de las deficiencias de las infraestructuras y reclama mejorar las redes de abastecimiento: «No podemos permitirnos tener una red que pierda un tanto por ciento tan elevado de agua».

La falta de profesionales también preocupa al sector. Los perfiles más difíciles de encontrar



Josep Olives, presidente de la Asociación de Constructores. Foto: MIQUEL SERVERA

son carpinteros y fontaneros, por lo que Olives considera esencial potenciar la formación profesional y atraer a jóvenes a estos oficios.

Entre los retos de futuro, aña-

de modernizar las infraestructuras e incorporar nuevas tecnologías. Todo ello, sostiene, debe permitir «encontrar un equilibrio entre construcción y preservar Menorca».



construmenorca.es

Todas las empresas del sector de la construcción y derivados, unidas bajo un mismo paraguas

Asociación de Empresas de la Construcción y Promotores de Menorca

ASOCIACION DE EMPRESARIOS CANTEROS DE MENORCA



AECAM
ASOCIACIÓN DE CARPINTERÍA, EBANISTERÍA Y AFINES DE MENORCA



asCome
ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE COMERCIANTES DE MENORCA

Constructores, canteras, pintores, electricistas, fontaneros, carpinteros, material de la construcción, mobiliario y otros sectores relacionados...



PIMELAB
CENTRO TECNOLÓGICO

Control de Calidad en Edificación y Obra Civil

El laboratorio de referencia en Menorca

(EDIFICACIÓN - GEOTECNIA - OBRA CIVIL)

C/ Comerciants 9 (POICI)
07760 - Ciutadella de Menorca
Tel. 971 48 45 36 / 971 38 15 50
e-mail: lab@pimemenorca.org
web: lab.pimemenorca.org

Laboratorio de:



Del chalé al piso: cambia el rumbo de la construcción

► Los arquitectos detectan un repunte de proyectos de vivienda plurifamiliar en un momento de grave crisis residencial en la Isla

Mercè Pons

La construcción de bloques de pisos llevaba unos años estanca-da y sin apenas síntomas de reactivación. Sin embargo, en 2024 empezó a perfilarse un cambio de tendencia, posiblemente impulsado por la falta de oferta residencial fuera del segmento del lujo. Los proyectos para levantar viviendas plurifamiliares en la Isla comenzaron a ganar terreno. El año pasado esta tendencia se consolidó y mantiene el pulso durante la primera mitad de 2026.

La vivienda nueva marca, sin duda, el ritmo de la edificación en Menorca. Y, en concreto, buena parte de ese impulso recae sobre las viviendas plurifamiliares, mientras que las unifamiliares pierden fuerza en la Isla después de varios años registrando buenos indicadores.

La demarcación menorquina del Colegio Oficial de Arquitectos de Balears (Coaib) visó el año pasado 341 proyectos de nueva vivienda, frente a los 265 del ejercicio anterior. Supone un crecimiento del 28,7 por ciento. Si se atiende a la tipología de estas viviendas, 172 expedientes

correspondieron a promociones plurifamiliares y otros 119 a unifamiliares. A ellos hay que sumar los 50 expedientes de legalización extraordinaria que también pasaron por los despachos de los arquitectos.

Respecto al ejercicio anterior, las viviendas plurifamiliares repuntaron un 23 por ciento, al pasar de 139 proyectos a 172. En cambio, la vivienda unifamiliar dejó el protagonismo a los pisos y perdió fuelle, con un descenso

INVERSIÓN

Los proyectos visados el año pasado alcanzaron un presupuesto de 147 millones, un 31 por ciento más que en 2025

del 5,5 por ciento: pasó de los 126 proyectos visados en 2024 a los 119 de 2025.

Basta con retroceder un par de años para comprobar el cambio de tendencia entre los inversores. En 2023 apenas afloraron 55 proyectos de viviendas plurifamiliares. Y en 2013, cuando la

Isla tocó fondo en materia de edificación, la cifra se quedó en tan solo seis proyectos. Es cierto no obstante, que los datos actuales están todavía muy lejos de los registrados durante los años de la burbuja inmobiliaria. En 2007 pasaron por los despachos de los arquitectos nada menos que 1.349 proyectos de viviendas plurifamiliares. Esas cifras tampoco eran saludables.

Misma tendencia en 2026

Esta tendencia se ha mantenido durante los primeros meses del ejercicio en curso. Si se toma como referencia el periodo comprendido entre junio de 2025 y junio de 2026, el número de viviendas nuevas visadas en el Colegio de Arquitectos ha pasado de 323 a 467, lo que supone un repunte del 44,5 por ciento.

También en este periodo son las viviendas plurifamiliares las que marcan el ritmo de la edificación en Menorca. Se han visado 251 proyectos relativos a pisos, frente a los 165 del mismo periodo del año anterior. En cambio, las viviendas unifamiliares mantienen la tendencia descendente, al pasar de 149 a 113. La diferencia hasta alcanzar



las 467 viviendas totales visadas corresponde de nuevo a proyectos de regularización extraordinaria.

El Colegio de Arquitectos considera positivos estos datos en un contexto marcado por la falta de oferta asequible en el mercado inmobiliario, aunque advierte de que las cifras todavía están lejos de los niveles necesarios para aliviar las dificultades de acceso a la vivienda. Según el colectivo, el ritmo anual de construcción de pisos debería situarse en torno a las 500 o 600 unidades para responder adecuada-

mente a las necesidades de la Isla. Es cierto, no obstante, que tras visarse, estos proyectos inician su particular procesión por la administración hasta obtener la pertinente licencia urbanística y poder empezar a levantarse sobre el terreno.

A estas cifras hay que añadir la mayor actividad proyectada por el Institut Balear de l'Habitatge (Ibavi). Entre junio de 2025 y junio de 2026 se visaron 159 viviendas promovidas por este organismo, frente a las 12 del

Continúa en la página siguiente >>

PROMOCIONES PREVISTAS EN MENORCA POR MUNICIPIOS

Fuente: Ibavi

ALAIOR	
Calle	Viviendas
• Avinguda de sa Indústria	14
• Es Banyer	35
Total	49
CIUTADELLA	
• Dalt sa Quintana	60
• Carrer de la Creu	3
• Passatge Carrer Mallorca	8
Total	71
ES MERCADAL	
• Ronda de ses Costes	34
Total	34

FERRERIES	
Calle	Viviendas
• Avinguda de Jaume Mascaró	8
• Son Morera	21
• Carrer Es Migjorn Gran	23
Total	52
MAÓ	
• Francesc Femenies	14
• Gumersind Gomila	30
• Edificio estación autobuses	8
• Antiguo solar de Catisa	cerca de 100
• Es Cós	cerca de 50
Total	Unas 200

La vivienda pública crece con 400 pisos

► La oferta de alquiler asequible para residentes pasará de las 334 unidades actuales a **cerca de 750**

M.P.F.

A las previsiones de un aumento de la vivienda plurifamiliar en Menorca, impulsado por la iniciativa privada, se suma ahora el esfuerzo de la Administración autonómica por ampliar el parque de vivienda pública. El



Actividad. Imagen del proceso de construcción de un bloque de viviendas plurifamiliares en Es Castell.

Foto: GEMMA ANDREU

→ EL APUNTE

La cifra de afiliaciones en la construcción sigue imparable: 4.656 trabajadores en septiembre

► La afiliación a la Seguridad Social en el sector de la construcción mantiene una tendencia al alza. Según los últimos datos publicados por el Institut Balear d'Estadística (Ibestat), correspondientes al mes de septiembre, el sector contaba con 4.656 trabajadores afiliados, 272 más que en el mismo mes del año anterior. Se trata de la cifra más elevada de los últimos ejercicios, un dato que refleja el dinamismo de la actividad constructora y la necesidad de incorporar profesionales para hacer

frente al volumen de obras en marcha y pendientes de ejecución. Esta evolución confirma el peso del sector en el mercado laboral y pone de manifiesto la importancia de disponer de mano de obra cualificada para responder a la demanda actual. En cuanto al desempleo, septiembre cerró con 185 personas inscritas en las listas del paro procedentes del sector de la construcción. Esta cifra representa el 11,6 por ciento del total de personas desempleadas registradas en ese momento.

» Viene de la página anterior

periodo anterior, lo que evidencia el fuerte incremento de la actividad pública en materia de vivienda.

Presupuesto al alza

Más allá de la actividad residencial, el resto de tipologías constructivas también mantiene un buen ritmo. Durante el año pasado se proyectaron 744 obras, un 26,7 por ciento más que en 2024.

Esta mayor actividad también se refleja en los presupuestos. Los proyectos visados durante el pasado ejercicio representan una

inversión de 147 millones de euros, frente a los 112 millones del año anterior. La actividad residencial concentra, sin duda, la mayor parte de esta inversión, aunque también destaca la actividad turística, con proyectos valorados en 25 millones de euros.

Si nos fijamos en el año comprendido entre junio de 2025 y junio de 2026, repuntan también los expedientes de todo tipo de tipologías, al pasar de los 650 a los 824. Pese a ello, el presupuesto se mantiene prácticamente intacto de un año a otro al pasar de los 144 millones a los 143.

El Colegio Oficial de Arquitectos de Balears (Coaib) considera que los últimos datos reflejan un sector de la construcción dinámico y en expansión, aunque todavía condicionado por el efecto extraordinario de las legalizaciones. Descontado este factor, el mercado mantiene una evolución positiva, especialmente en la promoción de vivienda plurifamiliar.

El principal reto estructural continúa siendo el mismo: aumentar la oferta de vivienda asequible para responder a una demanda residencial cada vez mayor.

ESTADÍSTICA EDIFICACIÓN. VISADOS

	2022	2023	2024	2025	diferencia 2024/2025
EXPEDIENTES	698	646	587	744	26,70%
VIVIENDAS	287	161	265	341	28,70%
PRESUPUESTO	136	124	112	147	31,20%
Residencial	109	88	86	105	22,10%
Turismo	18	21	18	25	38,90%
Resto	9	15	8	17	112,50%

FOTOGRAFÍA ACTUAL. DE JUNIO A JUNIO

	2025	2026	diferencia
EXPEDIENTES	650	824	26,70%
VIVIENDAS	323	467	44,50%
PRESUPUESTO	144	143	-0,70%
SUPERFICIE	163.000	169.000	3,70%

Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Balears

Govern, a través del Institut Balear de l'Habitatge (Ibavi), está promoviendo en la Isla algo más de 400 nuevas viviendas públicas, cuyos proyectos se encuentran en diferentes fases de redacción y tramitación.

Esta iniciativa permitirá incrementar de forma significativa la oferta de alquiler asequible para los residentes. De las 334 viviendas que el organismo público tiene actualmente en marcha en Menorca, se pasará a cerca de 750 unidades entre las ya previstas y las nuevas promociones proyectadas, lo que supone un importante refuerzo de la oferta pública de vivienda.

Estas actuaciones se enmarcan en el plan de choque del Govern para facilitar el acceso a la vivienda, una estrategia que cuenta con la colaboración de los ayuntamientos y el Consell. El

PLAN DE CHOQUE
El Ibavi proyecta la creación de alrededor de 200 nuevas viviendas públicas protegidas en Maó y otras 71 en Ciutadella

objetivo es dar respuesta a las dificultades que encuentran los residentes para acceder a un hogar, especialmente en un mercado marcado por la escasez de oferta y el encarecimiento de los precios.

Las nuevas promociones se distribuirán entre los municipios de Alaior, Ciutadella, Es Mercadal, Ferreries y Maó. Esta última localidad es donde el esfuerzo es mayor, al programarse alrededor de 200 nuevas viviendas públicas



Imagen virtual de la promoción que el Ibavi levantará en la estación de autobuses de Maó.

Foto: IBAVI

protegidas. Esta cifra incluye los proyectos ubicados en el antiguo solar de Catisa y en Dalt Es Cos, aún en una fase inicial, por lo que su desarrollo dependerá de

los avances en la planificación y la tramitación administrativa.

Alaior sumará, por su parte, cerca de medio centenar de nuevas viviendas, en Ciutadella se

proyectan otras 71, así como 52 en Ferreries. Por último, en Es Mercadal se ejecutará una promoción con 34 viviendas protegidas.

La vivienda se desboca

► El precio del metro cuadrado marca **máximos históricos**, alejándose de la capacidad económica de las familias

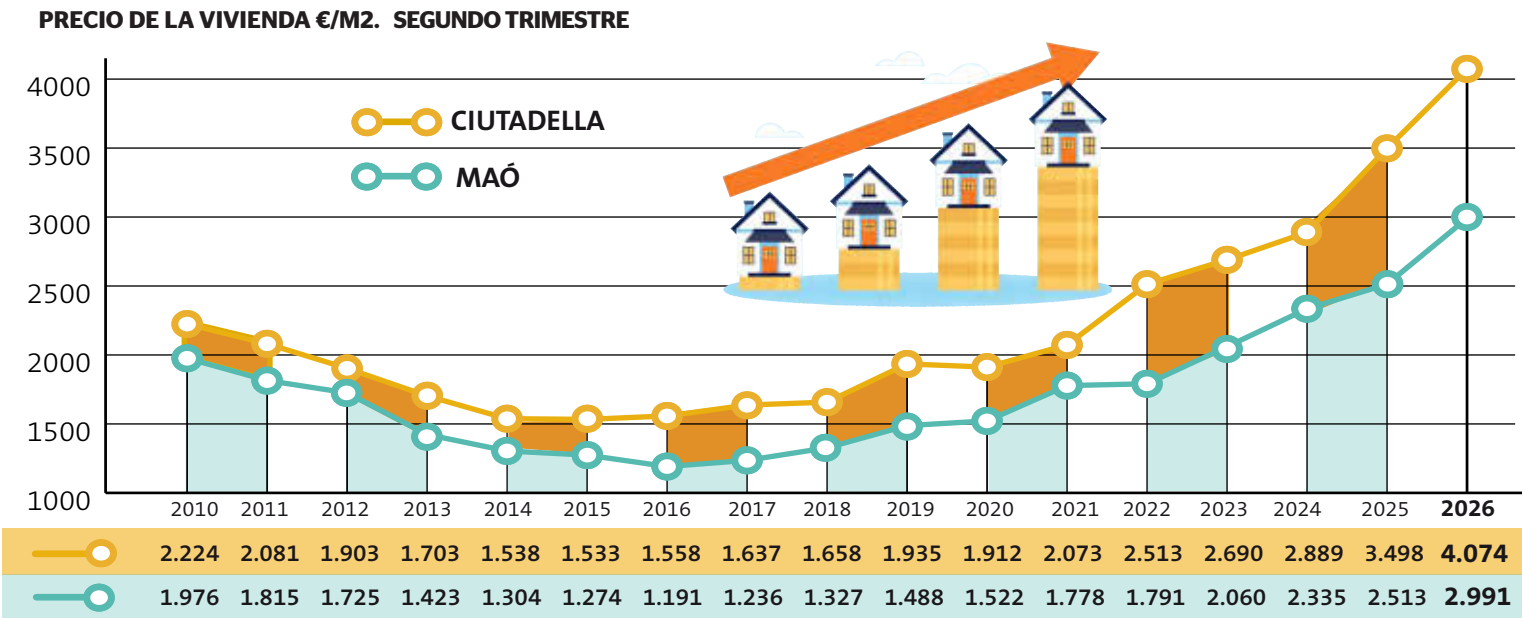
M.P.F.

Observen el gráfico que acompaña esta página. La tendencia al alza asusta. Y más al observar el repunte registrado este último año. Se refiere al actual precio de la vivienda en Menorca, en concreto, en los dos municipios con mayor densidad de población. Y nada deja entrever que este aumento del precio de la vivienda vaya a suavizarse.

Este mercado ha experimentado en los últimos años una transformación profunda, marcada por una oferta cada vez más escasa, una demanda creciente y un incremento sostenido del valor de los inmuebles. La evolución de este indicador evidencia la creciente presión que soporta el mercado residencial de la Isla y muestra cómo el acceso a una vivienda se ha ido alejando progresivamente de la capacidad económica de una parte importante de la población. Esta situación, que se perpetúa por todo el territorio nacional, ha sido la detonante de que los jóvenes se hayan echado a la calle para reclamar soluciones.

Quien quiera comprar ahora una vivienda en Menorca tendrá que afrontar precios cada vez más elevados y, en muchas ocasiones, inasumibles. No hay, por el momento, síntomas de agotamiento o ralentización de esta tendencia. Más bien al contrario: el precio por metro cuadrado ha alcanzado máximos históricos y la Isla acumula ya alrededor de una docena de años de crecimiento. La incógnita es hasta dónde puede llegar esta escalada y si el mercado seguirá batiendo récords.

El caso de Ciutadella resulta



Continúa en la página siguiente >>>



FONTANERÍA VIDAL, S.L.

DESDE 1964 A SU SERVICIO

INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO DE FONTANERÍA, CLIMATIZACIÓN, GAS, CALEFACCIÓN, ENERGÍA SOLAR, TRATAMIENTOS DE AGUA Y SANEAMIENTO

Avda. J.A. Clavé, 42. Mahón © 971 36 02 33
info@fontaneriavidal-menorca.com
www.fontaneriavidal-menorca.com



ALAIOR CIUTADELLA



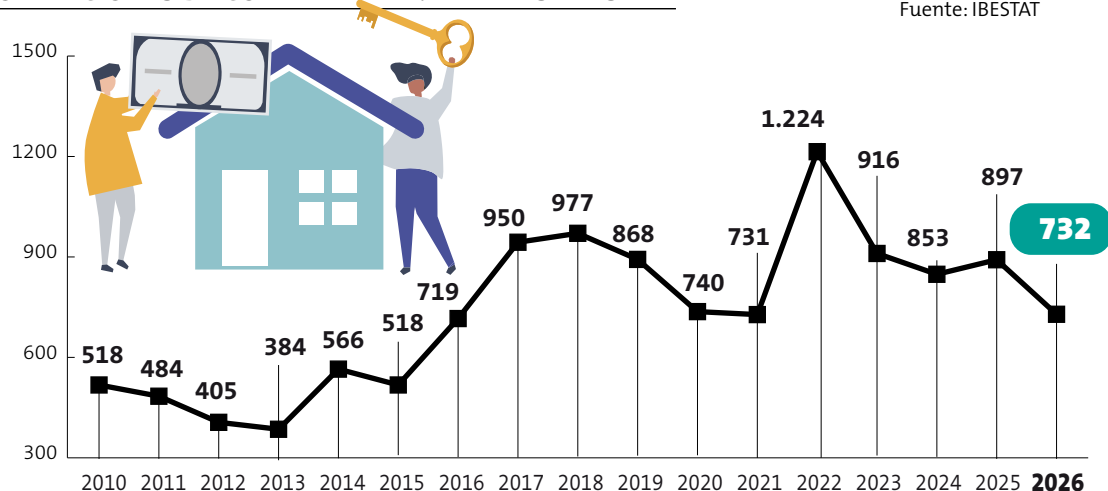
- Áridos Granel y Big-Bag
- Cementos
- Hormigones y Servicio de bombeo
- Morteros Granel, Big-Bag y sacos
- Prefabricados
- Hierros y aceros
- Materiales para la construcción

A su servicio para el suministro de materiales tanto a grandes obras como pequeñas reformas

Camí de Loreto © 971 37 19 47 ALAIOR
Manobres, 21 © 971 48 20 23 CIUTADELLA

info@hormirapit.com
www.hormirapit.com

OPERACIONES DE COMPRAVENTA. PRIMER SEMESTRE



>> Viene de la página anterior

especialmente significativo. La ciudad de Ponent registra actualmente los valores más elevados de toda su serie histórica y, según los últimos datos publicados por el Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible sobre el valor tasado de la vivienda en municipios de más de 25.000 habitantes, correspondientes al segundo trimestre, el precio alcanza los 4.074 euros por metro cuadrado.

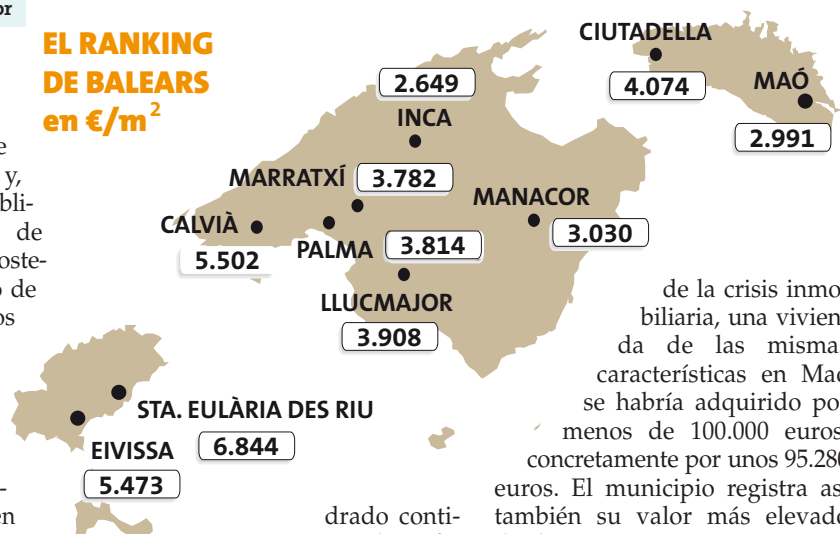
La cifra supone un incremento del 16,4 por ciento en apenas un año y sitúa a Ciutadella por encima incluso de Palma. Para hacerse una idea del impacto que tiene esta evolución, basta con tomar como referencia una vivienda de 80 metros cuadrados. Actualmente, su valor se situaría en torno a los 325.920 euros. Hace un año, ese mismo inmueble habría tenido un valor de 279.840 euros, mientras que en 2015 se habría situado en 122.640 euros.

La diferencia resulta significativa: en once años, el precio de una vivienda de estas características se ha incrementado en más de 200.000 euros.

Maó alcanza su máximo

En Maó, el precio por metro cua-

EL RANKING DE BALEARS en €/m²



de la crisis inmobiliaria, una vivienda de las mismas características en Maó se habría adquirido por menos de 100.000 euros, concretamente por unos 95.280 euros. El municipio registra así también su valor más elevado desde que existen registros.

¿Y con respecto a Balears?

Estos valores adquieren mayor relevancia cuando se comparan con el conjunto de Balears. Ciutadella se sitúa entre los municipios con los precios de vivienda más elevados de las Islas, solo por detrás de localidades como Santa Eulària des Riu, Eivissa y Calvià, donde los valores superan los 5.000 euros por metro cuadrado.

La evolución de Ciutadella guarda así ciertos paralelismos con Eivissa, aunque todavía mantiene una distancia considerable respecto a los precios registrados en algunos de sus municipios. En

drado continúa siendo inferior al de Ciutadella, aunque su evolución reciente ha sido todavía más intensa. Durante el segundo trimestre, el valor se situó en 2.991 euros por metro cuadrado, un 19 por ciento más que un año antes.

Con este precio, una vivienda de 80 metros cuadrados alcanzaría los 239.280 euros, frente a los 201.000 euros de hace un año. En apenas doce meses, por tanto, el mismo inmueble se ha encarecido en cerca de 40.000 euros, una diferencia especialmente relevante para las economías familiares.

La perspectiva histórica permite apreciar todavía mejor la magnitud del incremento. En los años

→ EL APUNTE

«Menorca atraviesa una situación inmobiliaria cada vez más preocupante»

► «Menorca atraviesa una situación inmobiliaria cada vez más preocupante», señala la responsable de la agencia y asesoría inmobiliaria **We Bulld Menorca**, Eva Muñiz, quien agrega que «el precio de la vivienda, tanto en venta como en alquiler se ha distanciado de la capacidad económica real de sus residentes». Acceder a una vivienda digna se ha convertido en un auténtico desafío. «Los jóvenes no pueden independizarse, las familias tienen dificultades para mantenerse y numerosos profesionales encuentran obstáculos para establecerse en la Isla» asegura. Estamos ante una paradoja difícil de justificar: «Menorca necesita trabajadores, pero cada vez les ofrece menos posibilidades de vivir en ella». Para Muñiz, el mercado de compraventa tampoco es ajeno a esta realidad. La presión de la segunda residencia, la inversión inmobiliaria y unas expectativas de venta frecuentemente alejadas de la capacidad adquisitiva local han con-

tribuido a generar un mercado desequilibrado. Como profesionales del sector, «debemos recordar que la sobrevaloración de determinados inmuebles, unida a las dificultades de financiación y a la escasez de vivienda asequible amenaza con provocar un estancamiento de las operaciones. Es imprescindible impulsar políticas de vivienda efectivas, agilizar la rehabilitación y la promoción residencial, aportar seguridad jurídica y favorecer un mercado más transparente y equilibrado». Considera que Menorca debe decidir qué modelo de isla quiere. «No podemos hablar de sostenibilidad si protegemos nuestro territorio mientras expulsamos económicamente a quienes viven y trabajan en él. La vivienda no puede convertirse en un activo de inversión, olvidando su función social» porque «el verdadero fracaso sería que los menorquines tuvieran que abandonar su propia Isla para poder permitirse una vivienda».

Santa Eulària des Riu, por ejemplo, una vivienda de 80 metros cuadrados tomando como referencia los valores citados se situaría cerca de los 550.000 euros.

Compraventas

La compraventa de viviendas sigue en caída libre en Menorca. Y las razones son varias. Por un lado, la escasez de oferta a un precio asequible hace que el mercado se resienta. Por otro, el elevado precio de las viviendas que salen al mercado detrae las compraventas. En el primer semestre del año

se formalizaron 732 operaciones de compraventa en la Isla, una cifra que supone una reducción de 165 transacciones inmobiliarias o, lo que es lo mismo, una bajada del 18,4 por ciento.

Lo mismo ocurre con el número de hipotecas formalizadas en la Isla en este mismo periodo: han pasado de las 811 registradas en los primeros seis meses del año pasado a las 573 de este ejercicio. Es cierto, no obstante, que la hipoteca media ha pasado de los 142.000 euros en 2026 a los 232.000 euros de este año.



AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCIÓN

C/ Sa Volta, 1 – Pol. Ind. de Sant Lluís 07710 Sant Lluís · Menorca
Tel. 971 15 20 51 · administracion@presuma.com



AGLOMERADOS MENORCA S.A.

FABRICACIÓN, SUMINISTRO Y EXTENDIDO,
CON MAQUINARIA PROPIA,
DE AGLOMERADOS ASFÁLTICOS
Y DE CUALQUIER TIPO DE MEZCLAS BITUMINOSAS,
CON ACABADOS LISOS, POROSOS, IMPRESOS, COLOREADOS...

C/ Portugal, 16 · Maó
☎ 971 36 61 43
aglomesa@gmail.com
www.aglomesa.es

PLANTA:
CANTERA SANTA BÁRBARA.
Binixems. Alaior
☎ 620 94 38 18

Empresa fundada
en 1981 con capital
100% Menorquín



Casas vacías en plena crisis

► Un estudio del Consell identifica **828 viviendas sin uso** ► El objetivo es facilitar su rehabilitación a través de **ayudas**

M.P.F.

Menorca tiene identificadas 828 viviendas que podrían estar vacías en plena crisis de oferta residencial. No son viviendas disponibles de inmediato ni puede darse por hecho que todas estén desocupadas, pero presentan un elemento en común: tienen el contador de agua activo y registran un consumo nulo o tan bajo que apunta a una falta prolongada de uso.

El dato adquiere especial relevancia en un momento en el que la Isla trata de aumentar el parque residencial y en el que la construcción de nuevas viviendas avanza, pero todavía a un ritmo insuficiente para cubrir la demanda. Frente a la necesidad de disponer de más parque habitacional, el Consell pone ahora el foco en recuperar parte de las viviendas que ya existen.

La cifra procede de un trabajo técnico elaborado por el departamento de Ordenación Territorial, Turística, Vivienda y Agenda Urbana del Consell, con la colaboración del Observatori Socioambiental de Menorca (Obsam) y el Institut Menorquí d'Estudis (IME).

622 casas sin consumo

El dato más llamativo se encuentra en el detalle del consumo. 622 de las 828 viviendas identificadas no registraron ningún consumo

de agua, mientras que las otras 206 se situaron por debajo del umbral de tres metros cúbicos anuales utilizado por el estudio para detectar posibles inmuebles desocupados.

Pero el camino hasta llegar a esas 828 viviendas fue más largo. El análisis partió de 2.303 fincas con contador de agua activo. Tras cruzar los registros de consumo con la información catastral y realizar las comprobaciones correspondientes, 1.266 resultaron no ser viviendas. Se trataba de garajes, locales, comunidades de propietarios u otros usos. Es decir, más de la mitad de las fincas inicialmente analizadas, el 55 por ciento, quedaron fuera del estudio residencial. La depuración permitió concretar la cifra en 828 inmuebles que sí presentan características compatibles con una vivienda potencialmente desocupada.

La distribución tampoco es homogénea. Ciutadella concentra 301 de estas viviendas, Maó suma 205 y Ferreries alcanza las 143. A mucha distancia aparecen Alaior, con 45, y Es Castell, con 25.

Del mapa a las ayudas

La intención del departamento insular

Viviendas antiguas y de grandes dimensiones

► La radiografía obtenida en este estudio del Consell apunta además a un perfil bastante definido. La mayoría de las viviendas identificadas son antiguas, muchas construidas antes de 1980 e incluso antes de 1960. También predominan las de más de 105 metros cuadrados.

Por tipología, destacan los edificios entre medianeras situados en los núcleos históricos de los municipios. No se trata, por tanto, únicamente de viviendas aisladas en urbanizaciones,

sino también de inmuebles integrados en los cascos urbanos y en edificios tradicionales de la Isla.

Este perfil puede ser relevante a la hora de plantear su recuperación. Una vivienda antigua y de grandes dimensiones puede requerir una inversión importante para volver a ser habitable, de modo que la existencia de un inmueble potencialmente vacío no significa necesariamente que pueda incorporarse de forma inmediata al mercado.

VIVIENDA DESOCUPADA		
	Consumo cero	Consumo mínimo
● ALAIOR	36	9
● ES CASTELL	16	9
● CIUTADELLA	237	64
● FERRERIES	122	21
● MAÓ	133	72
● ES MERCADAL	37	19
● SANT LLUÍS	41	12
TOTAL	622	206

es utilizar esta base de datos como punto de partida para facilitar la rehabilitación de estas viviendas mediante una nueva línea de subvenciones. Antes, sin embargo, serán los ayuntamientos quienes deberán contrastar la información y comprobar cuál es la situación real de cada inmueble.

El objetivo final es incrementar el parque de alquiler asequible de Menorca recuperando viviendas que actualmente no tienen uso residencial.

El dato de las 828 viviendas abre, en cualquier caso, más pre-

guntas que respuestas. No significa que Menorca disponga de 828 viviendas listas para salir al mercado, ni que todas ellas puedan recuperarse. El consumo de agua sirve para identificar indicios de desocupación, pero no explica por sí solo por qué una vivienda no se utiliza. Puede haber inmuebles pendientes de una rehabilitación, problemas de herencias o de propiedad, situaciones jurídicas, viviendas utilizadas de manera esporádica o edificios cuyas condiciones no permiten una ocupación normal.

Por eso, el siguiente paso será fundamental: pasar del dato estadístico a la comprobación individual de cada inmueble. Solo entonces podrá saberse cuántas de esas 828 viviendas pueden convertirse realmente en nuevas casas para residentes.

La operación plantea así una segunda vía para aumentar la oferta residencial de Menorca. Mientras los promotores urbanísticos se interesan por la construcción de vivienda nueva, especialmente plurifamiliar, el parque existente ofrece otra posibilidad: recuperar viviendas que ya están construidas y devolverlas al circuito residencial.

En una coyuntura marcada por la falta de vivienda asequible, la clave estará ahora en determinar cuántas de esas casas pueden volver a abrir sus puertas y cuánto costará hacerlo.

M.P.F.

La Isla suma habitantes mientras la vivienda de nueva construcción todavía no consigue hacerse un hueco en el mercado. Prácticamente todas las compraventas que se formalizan corresponden a inmuebles de segunda mano. La actividad que empieza a detectarse en los despachos de los arquitectos, con un repunte de los proyectos residenciales, todavía no tiene su reflejo en las notaría. Entre los planos y las viviendas que finalmente llegan al mercado sigue existiendo, por tanto, una brecha considerable.

Menorca crece, pero su parque residencial apenas se renueva. Los últimos datos del Portal Estadístico del Notariado, correspondientes a las compraventas registradas entre julio de 2025 y junio de 2026, ponen cifras a esta realidad y muestran hasta qué punto el mercado de la vivienda en la Isla depende actualmente del stock existente. En algunos municipios, la obra nueva es prácticamente testimonial y encontrar una vivienda recién construida entre las operaciones registradas se ha convertido en una excepción.

El caso más extremo se da en Alaior, donde el 100 por cien de las operaciones registradas durante el último año fueron de vivienda de segunda mano. En Maó, la proporción alcanza el 99,7 por ciento, mientras que en Sant Lluís se sitúa en el 99,07 por ciento y en Es Castell, en el 97,14 por ciento.

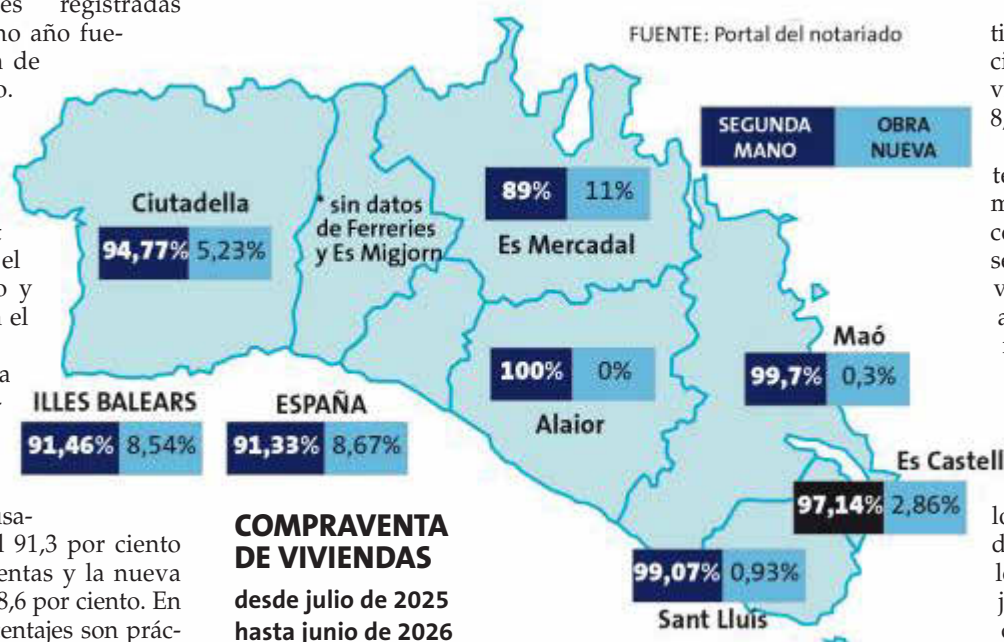
La fotografía de Menorca contrasta con la del conjunto del país. En España, la vivienda usada representa el 91,3 por ciento de las compraventas y la nueva construcción, el 8,6 por ciento. En Baleares, los porcentajes son prác-

Menorca, territorio de vivienda usada

► La práctica totalidad de las **ventas** que se formalizan son inmuebles de segunda mano



Imagen de una vivienda de segunda mano en venta en Maó. Foto: GEMM ANDREU



ticamente idénticos: un 91,46 por ciento de operaciones sobre viviendas existentes frente a un 8,5 por ciento de obra nueva.

La diferencia es especialmente significativa en algunos municipios, donde la nueva construcción apenas tiene presencia en el mercado de compraventa. La Isla se encuentra así ante una paradoja: la demanda residencial aumenta, pero la incorporación de nuevas viviendas al mercado sigue siendo muy limitada.

Y la presión demográfica no ha dejado de crecer. Según los datos del Instituto Nacional de Estadística, Menorca alcanzó los 103.588 habitantes el pasado julio, frente a los 95.930 registrados en julio de 2020. Son 7.658

residentes más en apenas seis años. El problema, por tanto, no parece estar únicamente en la demanda. También está en la capacidad de la Isla para generar nueva oferta.

Desde el sector apuntan a varios obstáculos que dificultan que los proyectos lleguen al mercado: la falta de mano de obra, el aumento de los costes de construcción y, especialmente, los plazos administrativos. La tramitación de las licencias se señala como uno de los principales frenos a la promoción de vivienda.

La paradoja es que mientras las compraventas siguen realizándose mayoritariamente sobre viviendas existentes, empiezan a aparecer señales de un posible cambio de ciclo. El último informe del Colegio Oficial de Arquitectos de Baleares (Coaib) recoge un incremento superior al 50 por ciento de los proyectos visados de bloques plurifamiliares.

Es decir, el interés por construir vuelve a aparecer, pero todavía no se ha traducido en más viviendas disponibles. Entre un proyecto visado y una vivienda terminada y puesta a la venta pueden pasar años.

Menorca afronta así una de las principales tensiones de su mercado residencial: la vivienda nueva llega con cuentagotas. Y mientras la nueva promoción no consiga ganar velocidad, el mercado seguirá dependiendo de un parque de viviendas usadas cada vez más limitado para absorber una demanda creciente.



Construir bien empieza por decidir mejor.

Elegir bien un material, un acabado o una solución técnica condiciona todo lo que viene después. En Joan i Jordi te ayudamos a comparar, entender y elegir con criterio, tanto si estás construyendo desde cero como si estás transformando un espacio.

Hablemos de tu proyecto.

C Sabaters, 29 POICI
Ciudadella de Menorca
T. 971 38 59 21
www.joanijordi.com

JOAN | JORDI

¿Qué ingresan los municipios en concepto de impuestos?

► Los ayuntamientos recaudaron el año pasado **6,3 millones** por tasas urbanísticas

M.P.F.

La evolución de la recaudación municipal vinculada a la actividad urbanística constituye un indicador de gran interés para conocer el pulso de la economía local. Entre estos ingresos destacan especialmente las tasas urbanísticas y el Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO), cuya evolución permite aproximarse al nivel de actividad que se está produciendo en el municipio en sectores como la construcción, la rehabilitación, la reforma y la inversión inmobiliaria.

Las tasas urbanísticas y el ICIO actúan como un auténtico termómetro de la economía local.

En base a la información facilitada por los ocho ayuntamientos, en 2025 la recaudación en concepto de estos dos impuestos alcanzó los 6,3 millones de euros, una cuantía que supone una bajada de casi 400.000 euros con respecto a la recaudación del ejercicio anterior, principalmente centrado en la pérdida de ingresos en concepto de tasas urbanísticas. Es cierto, no obstante, que

cualquier proyecto de gran envergadura que entre en las arcas municipales ya hace fluctuar de forma destacable la recaudación de aquel municipio. Es lo que ocurrió en 2024 en Es Mercadal, con una recaudación que se desmarcó de lo que venía siendo habitual. Fue la ejecución de dos proyectos de gran envergadura la responsable de esta recaudación extraordinaria. Se trataba de las licencias para la construcción de un parque solar y un hotel.

En el caso del ICIO, los ayuntamientos aplican gravámenes distintos, por lo que, el hecho que un ayuntamiento recaude menos no necesariamente significa que la actividad constructiva haya sido menor.

Los datos provisionales de 2026 apuntan, asimismo, a una evolución positiva de la actividad. A falta de cerrar el ejercicio, algunos consistorios ya han ingresado cantidades superiores a las registradas durante todo 2025. Es el caso de Es Castell, que hasta octubre ha recaudado por tasas urbanísticas e ICIO una cantidad sensiblemente superior

Recaudación de los ayuntamientos vía impuestos y tasas por licencias de obra (euros)				
		ICIO: Impuesto construcción. / Tasas: Tasas licencias obra		
		2023	2024	2025
	ICIO	1.252.705	1.727.077	2.049.060
CIUTADELLA	Tasas	442.654	274.279	465.067
ALAIOR	ICIO	236.193	255.693	265.503
	Tasas	160.725	281.236	211.380
FERRERIES	ICIO	148.079	68.419	128.278
	Tasas	24.523	23.664	27.700
ES CASTELL	ICIO	302.414	157.595	223.281
	Tasas	87.513	78.512	134.445
ES MERCADAL	ICIO	398.960	1.195.027	385.130
	Tasas	249.204	988.368	430.854
ES MIGJORN GRAN	ICIO	75.183	32.668	23.362
	Tasas	43.334	56.239	30.352
SANT LLUÍS	ICIO	483.189	460.090	560.339
	Tasas	367.879	328.546	408.350
MAÓ	ICIO	272.431	586.154	825.654
	Tasas	258.172	231.629	194.561
TOTAL ICIO		3.169.154	4.482.723	4.460.607
TOTAL TASAS		1.634.004	2.262.473	1.902.709



Imagen de unos obreros ejecutando un proyecto de obra mayor. Foto: GEMMA ANDREU

a la del conjunto del año anterior.

En Es Mercadal, por su parte, los ingresos acumulados por ICIO hasta octubre prácticamente duplican los de todo 2025.

Estas cifras apuntan a una mayor recaudación vinculada a la actividad urbanística, aunque habrá que esperar al cierre del ejercicio para determinar la evolución anual y valorar hasta qué punto responde a un aumento sostenido de la actividad constructiva o al impacto de proyectos concretos.



**EXTINTORES
Y ALARMAS
GABRIEL ALLÉS**

CONTRINCENDIOS Y SEGURIDAD

PARA SU BIENESTAR Y TRANQUILIDAD



Empresa autorizada
D.G.P. 4508

971 351 420
info@extintoresalles.com


Avda. Central Parcela 10 Nave 2, 07710 Sant Lluís (Menorca)



Ferretería NURA

MENAJE • BRICOLAJE • HERRAMIENTAS
TORNILLERÍA • OBJETOS REGALO
ELECTRICIDAD • PINTURAS • JARDINERÍA
ACCESORIOS DE BAÑO • HOGAR
COPIA DE LLAVES



Pintor Calbó, 9 07703 Mahón
enfrente Est. Bus - Av. Menorca
Tel. 971 36 66 23
ferreteria@nura@gmail.com



- Asesor inmobiliario
- Mediador en alquileres
- Real Estate Agent
- Inmuebles singulares para clientes exclusivos
- Nueva promoción Arenal Beach en Arenal d'en Castell
- Gestor de Comunidades

871 03 33 30 | 617 41 24 78
www.webuildmenorca.com

De la primera idea al último detalle

► **Aquitania** ofrece un interiorismo integral y un asesoramiento personalizado

Redacción

Diseñar un hogar va mucho más allá de elegir materiales y mobiliario. Es imaginar espacios, tomar decisiones y coordinar equipos. En **Aquitania** lo saben y, por eso, apuestan por una forma integral de entender el interiorismo: acompañar al cliente durante todo el proceso, desde la primera idea hasta el último detalle.

Su propuesta se articula en torno al concepto «llave en mano», con un único interlocutor que se ocupa de coordinar el proyecto de principio a fin.

El interiorismo integral comienza con un asesoramiento personalizado, en el que cada decisión se adapta a las necesidades, los gustos y la for-

ma de vivir de cada cliente. A esta fase se suma el seguimiento de obra. Finalmente, el proyecto cobra vida con la selección del mobiliario y los acabados.

Servicio en todo Balears

Con sus tiendas de Maó, Ciutadella, Palma y Eivissa, **Aquitania** refuerza su capacidad para ofrecer un servicio integral en todo Balears y, en especial en Menorca, para, así, estar más cerca de sus clientes y de cada proyecto. La reciente apertura de su establecimiento en Ciutadella supone un paso más en esta apuesta por la proximidad.

Porque cuando diseño, obra, materiales y mobiliario forman parte de un mismo proyecto, el resultado no solo se ve, se vive.



Proyectos. Aquitania acompaña al cliente durante todo el proceso. Su propuesta se articula en torno al concepto 'llave en mano' en el que el cliente solo tiene que preocuparse de disfrutar del proceso y vivir la experiencia.

Fotos: AQUITANIA





AQUITANIA

PROJECTS & INTERIOR DESIGN

MENORCA
Maó - Ciutadella
aquitania@aquitania.net
ciutadella@aquitania.net

MALLORCA
Centre de Palma
quesada@aquitania.net

IBIZA
Santa Eulàlia
aquitaniaibiza@aquitania.net



Cerramientos que no solo aíslan: decoran

► La carpintería se integra cada vez más en el lenguaje estético de la vivienda y se convierte en una **pieza fundamental del diseño**

M.P.F.

Durante mucho tiempo, ventanas y cerramientos se han considerado elementos principalmente funcionales. Protegen del exterior, aíslan y permiten la entrada de luz. Pero en los proyectos de arquitectura e interiorismo actuales han adquirido un nuevo protagonismo. La carpintería se integra cada vez más en el lenguaje estético de la vivienda y se convierte en una pieza fundamental del diseño.

La tendencia apunta hacia perfiles más estilizados, grandes superficies acristaladas y soluciones capaces de combinar ligereza visual con altas prestaciones. El

objetivo es conseguir viviendas más luminosas y conectadas con el exterior, sin renunciar al aislamiento térmico y acústico ni a la eficiencia energética.

Mínima expresión

Entre las tendencias más visibles destaca el avance de las carpinterías de aluminio de estética minimalista. Los perfiles reducen su presencia para que el vidrio gane protagonismo, especialmente en grandes ventanales, puertas correderas y espacios abiertos al exterior. Gracias a su enorme resistencia estructural, este material permite llegar a un nivel de finura sin comprometer la seguridad.

MATERIALES
Tanto el aluminio como el PVC y la madera ofrecen más diseño, más eficiencia, buen aislamiento y grandes prestaciones

Las soluciones con rotura de puente térmico permiten además combinar esta estética depurada con las exigencias actuales de confort y eficiencia. En los proyectos contemporáneos también ganan presencia los sistemas correderos de grandes dimensiones, que permiten ampliar visualmente los

espacios y favorecer la continuidad entre interior y exterior.

En cuanto a los acabados, los tonos oscuros siguen consolidándose. El antracita y el gris grafito, especialmente en versiones mate, aportan un carácter arquitectónico y sofisticado. Junto a ellos aparecen tonos bronce, champagne y otros acabados metálicos que aportan una alternativa más cálida.

Eficiencia y diseño

El PVC continúa siendo una de las opciones más utilizadas cuando se busca un buen equilibrio entre aislamiento, mantenimiento y prestaciones. La novedad está en que las posibilidades

estéticas son cada vez mayores.

Los perfiles blancos conviven ahora con una amplia gama de tonos. Destacan el blanco roto, marfil, grises cálidos, arena y tonos tierra. Son colores que encajan a la perfección con la arquitectura de Menorca, donde la piedra y la cal piden materiales que no rompan la armonía del paisaje.

Una de las apuestas más interesantes es la tendencia bicolor, que permite elegir un color para el interior y otro diferente para el exterior.

Especialmente interesante es la evolución de las superficies que imitan la madera, capaces de aportar una apariencia cálida y



Tendencias. Pisan fuerte los perfiles más estilizados, las grandes superficies acristaladas y soluciones capaces de combinar ligereza visual con altas prestaciones. Fotos: MAGNIFIC

GLOBAL MENORCA

**CARPINTERÍA DE ALUMINIO • CARPINTERÍA DE PVC
CRISTALERÍA • OTROS SERVICIOS**

Pol. Ind. Llinaritz Parcela 13 - ES MERCADAL ☎ 971 37 50 88 • 📞 665 98 18 36
info@globalmenorca.com • www.globalmenorca.com



→ LA EMPRESA



Fusteria Ruiz, una carpintería de referencia en Menorca

referencia en Menorca, ofreciendo soluciones personalizadas y adaptadas a las necesidades de cada cliente y cada espacio. Uno de sus principales valores es la capacidad de desarrollar proyectos a medida,

▶ Con una amplia trayectoria y años de experiencia en el sector, **Fusteria Ruiz** se ha consolidado como una carpintería de

estudiando las características de cada vivienda o ambiente para conseguir soluciones que combinen funcionalidad, diseño y aprovechamiento del espacio.

Su trabajo abarca desde cocinas a medida y muebles de baño hasta mobiliario personalizado, carpintería interior y exterior, siempre con el objetivo de adaptar cada proyecto a las necesidades concretas de quienes lo habitan.

Cada espacio tiene sus propias características y necesidades, y en Fusteria Ruiz trabajan para que el mobiliario y los elementos de carpintería se integren en él de forma natural, aprovechando al máximo cada rincón y dando respuesta a las particularidades de cada proyecto.

Experiencia, trabajo a medida y capacidad de adaptación son algunos de los valores que han acompañado a Fusteria Ruiz a lo largo de su trayectoria y que siguen definiendo su manera de entender la carpintería.



natural sin las necesidades de mantenimiento de la madera tradicional.

También crece la posibilidad de combinar diferentes acabados en el interior y el exterior de la ventana, una opción que permite adaptar la carpintería tanto a la fachada como al proyecto decorativo interior.

Madera, más protagonismo

La madera aporta una dimensión más cálida y natural. Su presencia se mantiene especialmente en proyectos que buscan

crear ambientes acogedores y conectados con los materiales naturales.

Los acabados actuales se alejan del aspecto excesivamente rústico y apuestan por maderas más limpias y contemporáneas, con el roble natural como uno de los grandes protagonistas. También aparecen tonos miel, nogal y otras tonalidades que

permiten integrar la carpintería con piedra, cerámica, fibras naturales o revestimientos minerales.

Una de las combinaciones más interesantes es la madera en el interior y el aluminio en el exterior. Una solución que permite disfrutar de la calidez de la madera dentro de la vivienda y, al mismo tiempo, de la resis-

tencia y durabilidad del aluminio hacia el exterior.

Del blanco al antracita

Si hay una transformación especialmente visible en los últimos años es la evolución del color. El blanco continúa teniendo su espacio, pero ya no es la única alternativa. Los tonos oscuros se han convertido en una de las señas de identidad de la arquitectura contemporánea, mientras que los acabados madera y los tonos tierra aportan una estética más natural.

Antracita, negro, gris grafito, bronce, roble natural o nogal forman parte de una paleta que permite utilizar la ventana como un elemento más del proyecto decorativo. En lugar de intentar ocultarla, las nuevas tendencias buscan integrarla o convertirla en un recurso arquitectónico.

Conexión con el exterior

Más allá de los colores y las tendencias estéticas, la evolución de

la carpintería responde también a una nueva manera de entender la vivienda. Los proyectos buscan aprovechar al máximo la luz natural, mejorar el comportamiento energético y establecer una relación más fluida entre los espacios interiores y exteriores.

En este contexto, las ventanas y puertas ya no se eligen únicamente por su material. El tipo de perfil, sus dimensiones, el acabado, el vidrio y la manera en que se integra en la arquitectura forman parte de una misma decisión.

La tendencia parece clara: menos perfil, más vidrio; más eficiencia, pero también más diseño. Aluminio, PVC y madera ofrecen diferentes caminos para conseguirlo, pero todos comparten un mismo objetivo: convertir el cerramiento en una pieza esencial de la arquitectura y hacer que la vivienda sea más luminosa, confortable y conectada con su entorno.

Medimos espacios *Creamos hogares*

FR Fusteria
Ruiz

www.fusteriaruiz.com

Sa Beguda, Parcela 5 -Alaior-



M.P.F.

Mejorar la eficiencia energética de un espacio es fundamental para reducir el impacto ambiental y optimizar el consumo eléctrico. Se trata de uno de los grandes retos de la sociedad actual. Y la elección de las ventanas desempeña un papel fundamental en este objetivo. En **Maderesa** son conscientes de la importancia de contar con cerramientos de calidad, capaces de mejorar el aislamiento térmico y contribuir a un consumo energético más eficiente.

Por ello, ofrecen ventanas de PVC y aluminio Cortizo que destacan por sus prestaciones aislantes y por su capacidad para favorecer el cumplimiento de los requisitos de eficiencia energética aplicables a las viviendas.

Las ventanas de aluminio Cortizo también representan una excelente alternativa, especialmente cuando incorpora sistemas de rotura de puente térmico. Esta tipología reduce las transferencias de temperatura entre el exterior y el interior, mejora el aislamiento y ayuda a mantener una temperatura agradable en el hogar.

Economía circular

El compromiso de Cortizo con la sostenibilidad y el medioambiente es total, teniendo unas instalaciones con la tecnología más avanzada del sector, que le permiten tener la mayor capacidad de reciclaje de aluminio a nivel europeo.

**Responsabilidad.**

Cortizo, la firma con la que trabaja Maderesa, ofrece a las nuevas obras la opción de que estas tengan la certificación Cortizo Infinity, es decir, la certificación de que la materia prima es 100 por cien de aluminio de posconsumo. Fotos: MADERESA

Ventanas que mejoran la eficiencia energética

► **Maderesa** trabaja con materiales que optimizan el aislamiento térmico

Cortizo ofrece a las nuevas obras del sector público y privado la opción de que estas tengan la certificación Cortizo Infinity, es decir, la certificación de que la materia prima utilizada se trata el 100 por cien

de aluminio de posconsumo, habiendo aprovechado materiales procedentes de ventanas, puertas, fachadas, barandillas y otros productos que han llegado al final de su vida útil, transformándolos en

nueva materia prima. Maderesa facilita la gestión de estos residuos para su envío a la planta de reciclaje de Cortizo y su reincorporación al ciclo productivo.

La fabricación de Infinity arroja

menos de un kilo de CO² por cada kilo de aluminio producido, un dato que lo sitúa con una de las huellas de carbono más bajas del mercado, lo que supone reducciones del 86 por ciento de las emisiones y del 95 por ciento del consumo energético respecto a la producción de tocho primario, según la media de los datos ofrecidos por la Asociación Europea del Aluminio.

El PVC también puede reciclarse, favoreciendo así la economía circular y reduciendo los residuos. De esta manera, eficiencia energética y sostenibilidad se convierten en dos pilares para construir viviendas más responsables con el entorno.

DESCUBRE LAS VENTANAS DE
CORTIZO PVC EN LAS MEJORES
CARPINTERÍAS DE LA ISLA

CALIDAD
CORTIZO PVC

SUMINISTRO DE TUS VENTANAS EN 12 DÍAS

INFORMACIÓN Y CONTACTO

Polígono Industrial La Trotxa, P-37
07730 Alaior (Menorca)
971 371 399 / www.maderesa.net



Distribuidor oficial



Especialistas en suelos de vinilo y revestimientos

► **Nurahome** ha incorporado nuevos diseños de paneles decorativos

M.P.F.

Nurahome nació hace seis años como un nuevo concepto de tienda con gran volumen de stock a precios de almacén. Con más de

3.500 referencias en stock y 1.000 metros cuadrados de exposición, Nurahome destaca por su especialización en madera y bricolaje: suelos de interior de vinilo SPC click, revestimientos de pared,

suelos de exterior, puertas lacadas en block, tableros, cocinas, madera de exterior, elementos de ocultación, césped artificial, pinturas, productos para piscinas y jardines, impermeabilizaciones,

aislantes y coberturas, además de su sección de ferretería.

Nurahome sigue especializándose en una gran gama en stock de suelos de vinilo SPC en click. Son totalmente resistentes al agua y a la humedad y ofrecen gran facilidad de montaje con una instalación rápida y sencilla al llevar incorporada una subcapa que proporciona un gran aislamiento acústico y confort. Para completar estos suelos de vinilo, la tienda incluye una gama completa de zócalos de PVC de poliestireno, resistentes a la humedad.

También se ha especializado en revestimientos de pared, tales

como frisos de PVC y losetas de vinilo SPC que no precisan de obra al colocarse directamente sobre la pared o la baldosa.

Este año Nurahome ha incorporado nuevos diseños de paneles decorativos 3D que se adaptan a cualquier estilo de decoración, en colores tan diversos como nogal, roble natural, nórdico, fresno claro y gris. Además, también tiene paneles acústicos 3D que reducen el 80 por ciento del ruido, mejorando la calidad ambiental en habitaciones, salones y restaurantes. Sin duda, Nurahome se convierte en uno de los mayores especialistas en suelos de vinilo y revestimientos de pared en la Isla.

Por otra parte, ha incorporado una nueva sección de pintura con una amplia gama de esmaltes para interior y exterior, pinturas para fachadas, pinturas en spray, a la tiza, imprimaciones, antigoteras, productos antihumedad, masillas, escayolas, rodillos, brochas, espátulas y escaleras, entre muchos otros.

Todo este abanico de materiales se puede consultar en la tienda física y on line (www.nurahome.es).



Opciones. Habitación con cabecero de panel decorativo en roble nórdico y baño con suelo de vinilo roble arica. Fotos: NURAHOME

- PUERTAS
- COCINAS
- REVESTIMIENTOS DE PARED

nura
home
Madera y bricolaje

- SUELOS VINÍLICOS
- TABLEROS
- FERRETERÍA...



C/ PORTUGAL, 20 POIMA IV FASE. MAÓ • ☎ 971.35.21.60
www.nurahome.es





Objetivo. En Imperdeco, cada solución forma parte de un compromiso: acompañarte para que tu proyecto se convierta en un espacio donde vivir mejor. Foto: IMPERDECO

Redacción

La calidad de un espacio se percibe en una temperatura agradable, en el silencio que permite descansar, en el aire que respiramos y en los materiales que nos rodean. Cada decisión al construir o renovar influye en cómo vivimos.

En Imperdeco acompañan a profesionales y particulares en sus proyectos de construcción, protección y decoración de edificios. Estudian sus necesidades y asesoran en la elección de sistemas y materiales que conectan las prestaciones técnicas con el bienestar cotidiano.

Espacios que se sienten mejor

Sentirse a gusto en un espacio es estar cómodo tanto en invierno como en verano, descansar sin que el ruido moleste y tener la luz adecuada en cada momento. Eso es confort.

La eficiencia consiste en conseguir ese bienestar aprovechando mejor la energía y los recursos. La salud se refleja en el aire que respiramos y en unos espacios bien ventilados y protegidos de la humedad. Y el diseño aporta personalidad a través de los colores, las texturas y los acabados, combinando belleza y comodidad.

En Imperdeco ayudan a cuidar estos cuatro aspectos con soluciones adaptadas a tu espacio y a tu forma de vivirlo.

Construir bienestar para mejorar nuestra calidad de vida

► En Imperdeco conectan confort, eficiencia, salud y diseño con soluciones y asesoramiento adaptados a cada proyecto

Soluciones conectadas para cada necesidad

Imperdeco ofrece soluciones de aislamiento térmico y acústico, impermeabilización, ventilación, climatización radiante, control solar, sistemas constructivos y acabados decorativos. También aborda necesidades específicas en cubiertas, baños, pavimentos técnicos y reparación de estructuras.

Cada intervención requiere una respuesta propia. Su asesoramiento permite conectar estas decisiones con el conjunto del proyecto.

Acompañamiento técnico, del proyecto a la obra

Con Imperdeco, no estás solo ante las decisiones de tu proyecto. Tienes a tu lado un equipo de profesionales que te escucha, te

asesora y te ayuda a encontrar la solución más adecuada para cada necesidad. Desde la elección de los materiales hasta su aplicación en obra, te acompañan con un trato cercano y apoyo técnico en cada etapa.

Este acompañamiento se completa con consultoría en Passivhaus y eficiencia energética, herramientas de diagnóstico y formación práctica.

Una nueva ubicación para ofrecerte más y mejor

A finales de año, su nuevo proyecto en Sant Lluís les permitirá mejorar la logística y ofrecer un mejor servicio a profesionales y particulares. Además, está mejorando sus espacios de exposición para que puedas ver los materiales y las soluciones aplicados en entornos reales, apreciar cómo quedan y elegir con mayor confianza. En Imperdeco, cada solución forma parte de un compromiso: acompañarte para que tu proyecto se convierta en un espacio donde vivir mejor.



Novedades. La renovación de la tienda de Imperdeco Ciutadella supondrá la mejora de sus espacios de exposición para poder ver los materiales y las soluciones aplicados en entornos reales.

Fotos: IMPERDECO



IMPER DECO

CALIDAD
DE VIDA

CONFORT

EFICIENCIA

SALUD

DISEÑO

SOLUCIONES PARA LA CONSTRUCCIÓN, PROTECCIÓN Y DECORACIÓN DE EDIFICIOS



SISTEMAS DE
AISLAMIENTO TÉRMICO



PAVIMENTOS
Y REVESTIMIENTOS DECORATIVOS



IMPERMEABILIZACIÓN
Y HERMETICIDAD



PINTURAS INDUSTRIALES
Y DECORATIVAS



REGULACIÓN SOLAR



VENTILACIÓN Y CLIMA



AISLAMIENTO Y
ACONDICIONAMIENTO ACÚSTICO



REPARACIÓN ESTRUCTURAL

SERVICIOS

IMPERDECO.ES

SHOWROOM ASESORAMIENTO TÉCNICO SOPORTE EN OBRA INSTALACIONES ESPECIALIZADAS CONSULTORÍA FORMACIÓN

CIUTADELLA C/ SABATERS 22 BIS POICI MAÓ AV. CAP DE CAVALLERIA, 19 POIMA SANT LLUÍS PRÓXIMA APERTURA

Eduardo Robsy

Economista

Sobre el mercado de vivienda

Estas semanas la vivienda acapara más titulares de los que acostumbra y, con esta renacida popularidad, muchos se han animado a opinar. La dificultad radica en que se comparten opiniones como si fueran verdades incontestables. Cada gurú trata de explicar su verdad, pero no se deben confundir verdades con opiniones. Las opiniones no incluyen datos o, si los recogen, son genéricos; se refieren, con suerte, a estudios cuyo origen no especifican o que son, directamente, de *think tanks* subvencionados, y, además, insisten en ser siempre correctas, evidentes. Si se cumplen estas condiciones, lo más probable es que se trate de una opinión y no necesariamente de una verdad general. Las opiniones ganan fuerza cuanto más y más alto se repiten. La vivienda es en España el principal activo en el que se concentra la riqueza y, por eso, un contexto en el que su precio crece por encima de la suma de la tasa de inflación y la tasa de crecimiento de la economía supone un horizonte favorable para los propietarios, que son mayoría sobre el total de la población. Hay interés en mantener el modelo actual, por más que sea un mecanismo que estrangula la economía de muchas familias, impide el crecimiento de la economía productiva y aumenta las diferencias sociales entre propietarios y quienes no lo son. Todos necesitamos un lugar donde vivir.

Hecha esta advertencia preliminar, el mercado de vivienda tiene sus propias dinámicas. Como todo mercado, según la teoría económica, tiene por objeto la asignación eficiente de ese producto tan especial, la vivienda. No sería un mercado perfecto porque aunque hay bastantes participantes y muchos de ellos son pequeños, no todos tienen acceso por igual a la misma información. El problema radica en que esa misma vivienda que se ofrece en un mercado único tiene, en realidad, diferentes tipos de demanda que confluyen en un único espacio: la demanda de quien necesita una vivienda para vivir en ella de forma habitual; la demanda de quien quie-

re una vivienda para vivir en ella solo temporalmente (segundas residencias); y, por último, la demanda de quien quiere otra vivienda como inversión, para revender, hacer alquileres turísticos, de temporada o habituales. La forma en que estos tres grupos fijan su función de utilidad es muy distinta, como lo es también, en general, su capacidad de pago. La eficiencia, para el lado de la oferta, consiste en obtener el precio más alto, y ése se concentra en los dos últimos grupos, que no adquieren esos inmuebles para usarlos como vivienda habitual. Por lo tanto, es esta demanda la que, en conjunción con una oferta limitada, fija el precio, y lo hace con presiones alcistas, dejando fuera al comprador local que busca un lugar donde vivir.

La lógica de este mercado, tal y como se configura hoy, expulsa al comprador que busca una vivienda habitual, ya que tiene que pujar con otros compradores de mayor poder adquisitivo y cuyo mecanismo de fijación de precios responde a una lógica distinta. Se da, para los potenciales compradores de vivienda habitual, una situación de fallo de mercado.

en que la única solución válida es construir más, apelando a la regla clásica de que una mayor oferta tiende, ante una demanda constante, a contener o incluso reducir los precios. Incluso dando por buena esta simplificación, la realidad de las tres demandas concurrentes se mantiene, por lo que el precio más bajo beneficiará, en todo caso, a quien sigue teniendo mayor capacidad de pago, porque siempre podrá ofrecer un precio mayor. Incluso si el precio se rebajase, seguiría por encima del umbral de compra de quien busca vivienda habitual.



«La solución pasa por disponer de más vivienda, sí, pero se deben definir mecanismos regulatorios que garanticen que se destinarán a ser vivienda habitual para residentes»

El funcionamiento histórico reciente del mercado de vivienda nos da ejemplos de aplicación de esta solución liberal y los resultados contradicen lo que ahora se vende como única solución posible: entre 2000 y 2008, años del *boom* de la construcción previos al estallido de la burbuja, se llegaron a construir en nuestro país 600.000 viviendas anuales: nunca se ha construido tanto. Hoy apenas se construyen 100.000 viviendas anuales. Sin embargo, revisen lo que pasó con los precios: entre 2000 y 2008 los precios de la vivienda se duplicaron, registrándose como el período de mayor incremento de la serie histórica. Toda una paradoja: en el momento en que más vivienda se ha construido en la historia reciente de nuestro país, los precios también subieron como nunca antes lo habían hecho. Y esa es la receta liberal, tan evidente, que nos dicen hoy que resolverá todo el problema. Permítanme que sea cauteloso con estos expertos y sus soluciones evidentes.

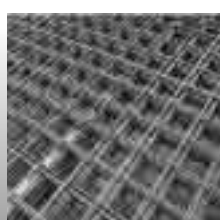
No estoy diciendo que no haya que construir: la solución pasa necesariamente por disponer de más vivienda, sí, pero se deben definir mecanismos regulatorios que garanticen que se destinarán a ser vivienda habitual para los residentes. En caso contrario, el resultado del libre mercado es inevitable: los precios no serán asequibles para los residentes y las nuevas viviendas no acabarán en sus manos.



El problema lo produce el mismo funcionamiento del mercado, por lo que cualquier solución liberal que no plantee un mínimo grado de intervención sobre el mismo está condenada a repetir el mismo resultado. Muchos de los expertos recientes insisten

TALLER DE FERRALLA

MATERIAL PARA ENCOFRAR · MALLAZO · CHAPAS · VIGAS ÁNGULOS
TUBOS · HIERRO · GALVANIZADOS · ACERO INOXIDABLE



C/ D'Artrutz, 13 · POIMA - MAÓ
☎ 971 36 14 15 · 647 50 87 12
✉ info@sintesferrer.com
www.hierrosmenorca.com

Redacción

La esencia de un hogar no reside únicamente en su decoración, sino también en los materiales, las formas y los pequeños detalles que le dan identidad. Bajo esta premisa nace **Decohogalia Origins**, un proyecto familiar que combina quince años de experiencia en el sector con una mirada renovada sobre el interiorismo. Su propuesta apuesta por espacios que transmiten calma, naturalidad y autenticidad, donde cada pieza encuentra su lugar y el diseño convive en armonía con el carácter mediterráneo.

Decohogalia Origins mira hacia el futuro sin perder de vista sus raíces. Su filosofía apuesta por espacios equilibrados, materiales naturales y diseños atemporales que



conviven con el entorno y resisten el paso de las modas. Cada elemento responde a una elección meditada, alejada de las tendencias pasajeras y centrada en crear ambientes con personalidad y sentido.

En consonancia con esta visión, Decohogalia Origins reúne muebles, iluminación, textiles y complementos decorativos elaborados con materiales como el algodón, el lino, la madera y las fibras naturales. Muchas de sus piezas proceden de la cuenca mediterránea y están seleccionadas por su calidad, durabilidad y capacidad para integrarse armoniosamente en cualquier ambiente.

Una parte importante de su catálogo está disponible en su nueva tienda de Ciutadella, ubicada en el Carrer dels Sabaters, 9. El establecimiento también ofrece opciones de personalización, mobiliario a medida y asesoramiento para proyectos de interiorismo y renovación de viviendas.

Además, Decohogalia Origins amplía su actividad al ámbito profesional, convirtiéndose en un colaborador de proximidad para arquitectos, interioristas, empresas y otros especialistas.

Frente al ritmo acelerado de la vida actual, Decohogalia Origins propone recuperar el valor de la pausa y de las decisiones conscientes. Una invitación a crear hogares que conecten con su entorno, respeten los materiales y reflejen una forma de vivir fiel a la esencia mediterránea.

Decorar con sentido, habitar con calma

► La nueva tienda
Decohogalia Origins
ofrece una mirada
renovada sobre el
interiorismo

Ambientes. Una gran parte
de su catálogo está disponible en
su nueva tienda de Ciutadella,
ubicada en el Carrer dels Sabaters.

Foto: DECOHOGALIA ORIGINS



EL MEDITERRANEO CONVERTIDO EN TIENDA Y HOGAR



Decohogalia



ORIGINS

Carrer Sabaters, 9. Ciutadella

DECOHOGALIA.COM

Whats app/Tel. 670 788 990

El reto de construir **confianza** y crecer con solidez

► **Inmex Menorca** es especialista en proyectos de obra pública y privada

M.P.F.

En un sector tan exigente como el de la construcción, la confianza no se gana de un día para otro. Se construye con trabajo, responsabilidad y resultados. Esta es la filosofía que ha impulsado a **Inmex Menorca** desde sus inicios y que, en un corto período de tiempo le ha permitido experimentar un notable crecimiento y posicionarse como una empresa de referencia en el sector.

Lo que comenzó con un equipo reducido y una única excavadora se ha convertido en una estructura empresarial sólida, preparada para afrontar proyectos de distinta naturaleza y complejidad.

La versatilidad es una de las principales fortalezas de Inmex Menorca. Su actividad abarca obras residenciales, comerciales e industriales, tanto para clientes particulares y empresas como para administraciones públicas. Aunque los trabajos de excavación y movimiento de tierras constituyen una de sus especialidades más destacadas, la compañía ha ampliado progresivamente su campo de actuación, asumiendo proyectos cada vez más ambiciosos.

Su trayectoria reciente refleja esta evolución. En el ámbito de la obra pública, ha ejecutado actuaciones relevantes como la reforma de la piscina del campamento de Biniparratx, la rehabilitación de la fachada y la cubierta del edificio de Correos de Ciutadella, la renovación de las aceras de la Avinguda de sa Pau de Sant Lluís y las obras de reforma de la escoleta infantil del mismo municipio. Intervenciones que ponen de manifiesto su capacidad para responder a las necesidades del entorno y contribuir a la mejora de las infraestructuras de Menorca.

Paralelamente, Inmex Menorca continúa ampliando horizontes en el sector privado. Su llegada a Mallorca, donde desarrolla proyectos de viviendas unifamiliares de alto standing, representa un paso importante en su expansión y demuestra su capacidad para adaptarse a las exigencias de diferentes mercados, manteniendo siempre los mismos estándares de calidad.



Detrás de cada obra hay un equipo que marca la diferencia. La empresa considera que las personas son su principal activo y apuesta por profesionales cualificados, con experiencia y una clara orientación al trabajo bien hecho. La formación, la implicación y el compromiso son elementos esenciales para garantizar la calidad de cada intervención. Desde la gerencia lo tienen claro: cuidar al equipo humano es también una manera de cuidar al cliente, porque solo con buenos profesionales es posible ofrecer un servicio a la altura de las expectativas. De ahí que hayan logrado consolidar un equipo de trabajo estable y cualifi-

NOVEDADES
Inmex Menorca ha ampliado horizontes con proyectos privados de alto standing en Mallorca

cado, capaz de hacer frente a las necesidades del sector sin depender de las fluctuaciones propias de las contrataciones temporales y de baja cualificación profesional.

A esta capacidad de gestión se suma una ventaja competitiva: disponer de especialistas en diferentes oficios, como jardinería,

soldadura, fontanería y electricidad.

Servicios complementarios

Inmex Menorca ha diversificado también la actividad de la construcción al disponer de un taller mecánico industrial y de automoción con el que ofrece un servicio rápido y de calidad a grandes empresas del sector. Asimismo, adquirió Tramontana Solar, una empresa que da servicio de limpieza y mantenimiento de instalaciones fotovoltaicas, una labor esencial para lograr el máximo rendimiento de las placas solares. A ello hay que sumar un equipo especializado en trabajos forestales.



La actividad de Inmex Menorca abarca tanto obras residenciales como comerciales e industriales. Y se dirige tanto a clientes particulares y empresas como a administraciones públicas. Fotos: INMEX MENORCA

Una empresa certificada

Comprometida con la sostenibilidad y las buenas prácticas, Inmex Menorca utiliza materiales responsables y cuenta con las certificaciones ISO 9001 de calidad, ISO 45001 de seguridad e ISO 14001 de gestión ambiental, avalando así su gestión ejemplar en estos tres ámbitos.

Su evolución demuestra que crecer no consiste únicamente en aumentar los recursos o asumir proyectos de mayor envergadura, sino en mantener intactos los valores que dan sentido a cada trabajo. Porque cada obra es también una oportunidad para seguir construyendo confianza.

LA POTENCIA QUE NECESITAS

Nuestra misión es construir no sólo estructuras, sino también relaciones duraderas basadas en la excelencia y el respeto. Si buscas un socio confiable para tu próximo proyecto, estamos aquí para hacer realidad tus sueños.



INMEX
Servicios Integrales en movimiento



SERVICIOS:

- Excavaciones/
Movimiento Tierras

- Mantenimientos de
Jardinería y Fontanería

- Reformas
- Servicio Integral

C/ Capifort, 6 2º - POIMA
☎ 679 16 80 86
Info@inmexmenorca.com

Cocinas diseñadas para vivirlas

► Esta estancia del hogar se hace cada vez **más cálida, más sofisticada y más abierta**

M.P.F.

Durante años, la cocina fue territorio de líneas rectas, superficies blancas y electrodomésticos perfectamente alineados. Un espacio diseñado para funcionar, pero también para transmitir una determinada idea de modernidad. Ahora el rumbo empieza a cambiar. Las cocinas que se proyectan son más cálidas, más domésticas y, paradójicamente, más sofisticadas. La tecnología sigue avanzando, pero intenta desaparecer de la vista. Los materiales recuperan protagonismo y la distribución se diseña cada vez más en función de cómo vivimos y no solamente de cómo cocinamos. La cocina deja de ser una habitación independiente para convertirse en una pieza fundamental de la arquitectura de la vivienda.

Los muebles altos desaparecen o se integran en grandes frentes, los electrodomésticos quedan ocultos y las líneas visuales se prolongan hacia el salón apostando por cocinas abiertas. En este sentido, desde la empresa **Landino** aseguran que los electrodomésticos se integran para conseguir una cocina minimalista. Para ello, crecen los compartimentos para el almacenamiento con el fin de poder esconder todo cuanto antes quedaba al descubierto.

La madera natural, especialmente el roble, gana presencia en frentes, islas y revestimientos. No se busca una madera

excesivamente perfecta, sino superficies que permitan apreciar la veta y transmitan una sensación más natural. También pisan fuerte los muebles alistonados para dar volumen a la cocina y abandonar el aspecto plano.

La piedra también recupera protagonismo. Mármol, granito, cuarcita y otras piedras naturales conviven con porcelánicos y superficies sinterizadas de altas prestaciones. La combinación de madera, piedra y metal se perfi-

la como una de las fórmulas más reconocibles de esta nueva etapa.

En cuanto al color, el blanco no desaparece, pero deja de ser la única respuesta posible. Los nuevos interiores buscan tonalidades más próximas a la naturaleza: arenas, beiges, tierras, ver-

des apagados, terracotas y azules. Son colores que permiten construir ambientes menos fríos.

Por su parte, la isla continúa siendo uno de los elementos centrales, pero cambia su función. Ya no es solamente una superficie de trabajo: puede incorporar almacenaje, fregade-

Estilos. El blanco no desaparece, pero deja de ser la única opción. Se buscan tonos más próximos a la naturaleza.

Fotos: LANDINO

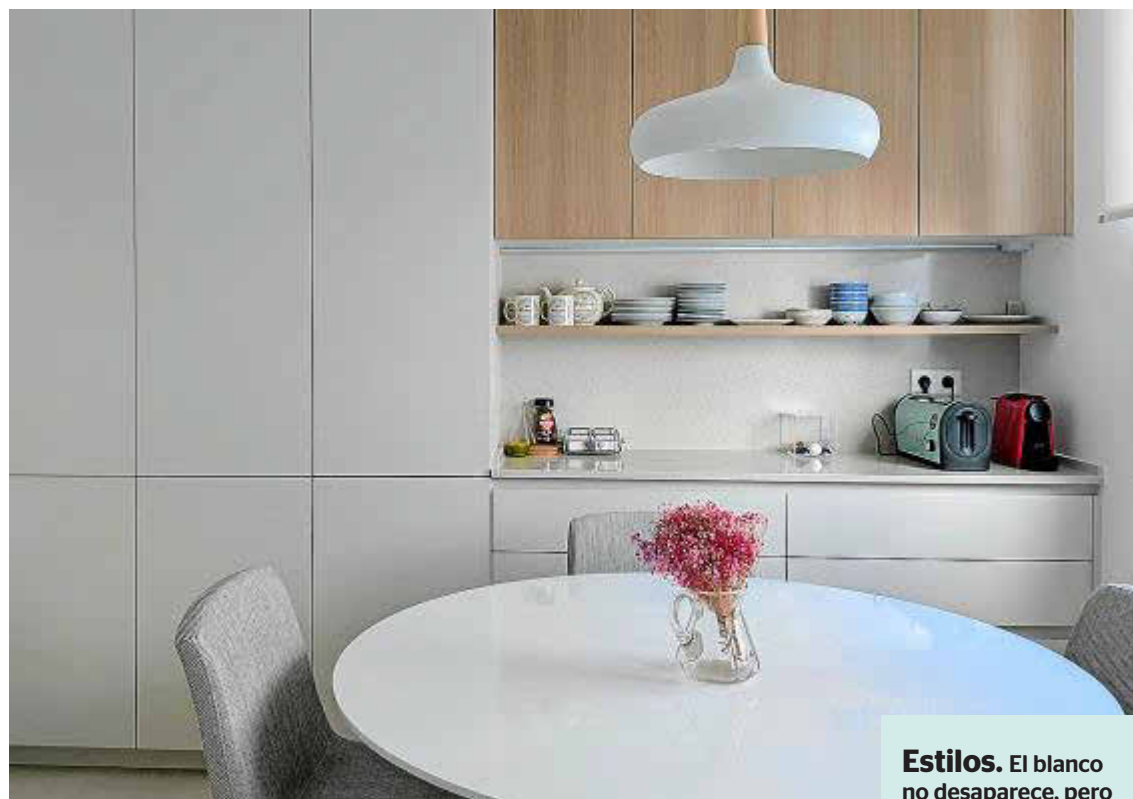
ro, placa, una barra para desayunar o incluso convertirse en una zona de trabajo.

Esta transformación tiene una explicación: la cocina ha cambiado de uso. En muchas viviendas contemporáneas es al mismo tiempo comedor, despacho, lugar de reunión y espacio familiar. Los límites entre cocinar, comer y socializar son cada vez más difusos. Por eso, los proyectos de cocina prestan

ELEMENTO CENTRAL
La isla cambia su función: puede incorporar almacenaje, fregadero, placa o convertirse en zona de trabajo

mayor atención a la circulación, la iluminación, la acústica y la relación con las estancias contiguas.

Detrás de todos estos cambios hay una idea común. La cocina ya no se diseña únicamente para cocinar. Se diseña para vivir.



Ferretería i materials de construcció
Al seu servei des de 1.951

Cadena 88
ferreterías

Construtot



Catàlegs i ofertes a un click!
botiga online construtot.com



Captius de Constantinoble, 45 - Tel. 971 38 25 23 - Email: info@construtot.com - web: www.construtot.com Ciutadella de Menorca



Suelos, más que la superficie que pisamos

► El pavimento es uno de los elementos del interiorismo que más contribuye a **definir la atmósfera que queremos para un espacio**

Redacción

El suelo es mucho más que la superficie que pisamos. Es la base sobre la que se construye un espacio y uno de los elementos que más contribuye a definir su atmósfera. Puede aportar calidez, amplitud, continuidad o carácter. En los últimos años, esta importancia se ha trasladado también al exterior, donde terrazas, patios y jardines se conciben como una prolongación natural de los espacios interiores.

En tendencias, destaca el porcelánico de gran formato para reducir juntas y dar una sensación de continuidad. Esta búsqueda de prolongación también explica el auge del microcemento, capaz de crear superficies prácticamente continuas tanto en suelos como en paredes. Pisa con fuerza el efecto terrazo reinterpretado, que recupera un material clásico desde una mirada más actual. Algo similar ocurre con las baldosas hidráulicas, que mantienen su esencia decorativa, pero se actualizan para integrarse en espacios de estética contemporánea.

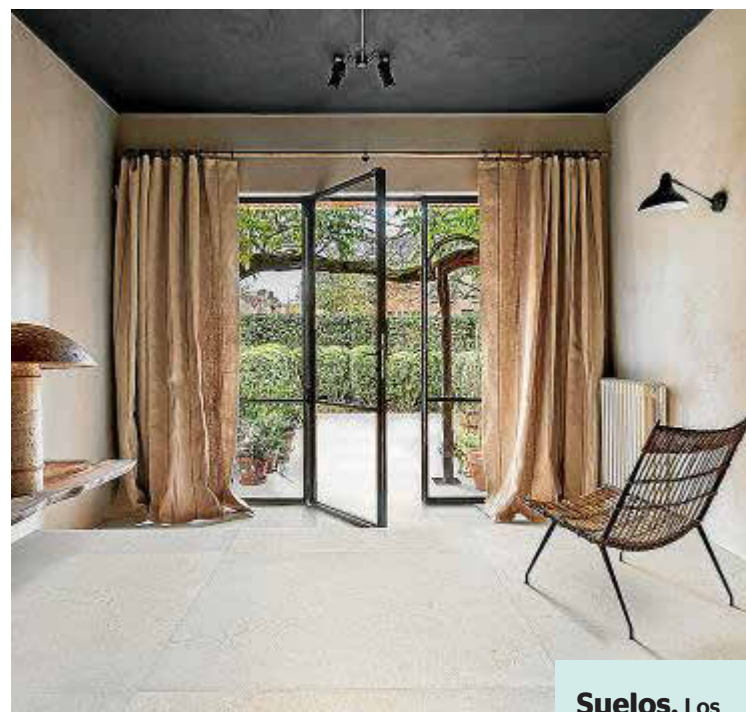
Desde Landino destacan, precisamente, la creciente importancia de los pavimentos que permiten prolongar visualmente el interior hacia el exterior. Los formatos XXL contribuyen a crear esta continuidad y a difuminar los límites entre ambos espacios.

En las zonas exteriores, las firmas apuestan por materiales anti-deslizantes, capaces de ofrecer seguridad y resistencia sin renunciar al diseño.

La tendencia hacia espacios exteriores cada vez más integrados alcanza también a las piscinas. Una de las propuestas que gana fuerza es utilizar pavimentos coordinados con los del entorno exterior, reforzando la sensación de continuidad y haciendo que la piscina se integre.

Según avanza Landino, otra

opción que vuelve a cobrar protagonismo son los tonos oscuros, especialmente los verdes tipo Bali, inspirados en las aguas de las piscinas paradisíacas de este destino asiático. Estos colores aportan profundidad y crean una estética más natural y sofisticada. Lo que parece quedar definitivamente atrás es el gresite tradicional.



Suelos. Los pavimentos prolongan visualmente el interior hacia el exterior e, incluso, hacia las piscinas para conseguir la máxima sensación de continuidad.

Fotos: ROSA GRES/LANDINO



Baños, el nuevo lujo de sentirse bien

► **Este espacio** del hogar sigue ideándose como centro para el bienestar y el cuidado personal

► El **color y los materiales** ganan protagonismo

M.P.F.

Lejos de ser una estancia puramente funcional, el baño gana protagonismo y se convierte en un lugar pensado para el bienestar, la calma y el cuidado personal. Las nuevas tendencias apuestan por ambientes más cálidos y envolventes, donde los materiales naturales, las texturas, los colores terrosos y la iluminación adquieren un papel fundamental. Piedra, madera, cerámica artesanal y formas orgánicas conviven con soluciones tecnológicas y funcionales para crear baños con más personalidad.

El blanco deja de ser el protagonista absoluto. Ganan terreno los verdes oliva y salvia, terracotas, tonos arcilla, arena, cacao y azules profundos como claro síntoma de personalidad. La tendencia más marcada es el *color drenching*: utilizar un mismo color, o distintas tonalidades del mismo, en paredes, suelo e incluso techo.

Desde Landino, empresa de referencia especializada en baños, destacan también el protagonismo que están adquiriendo las hornacinas de obra en las zonas de ducha. Además de resultar prácticas para mantener los productos de higiene ordenados, aportan un toque arquitectónico, personalizado y contemporáneo.

En los revestimientos, las piezas de gran formato siguen ganando terreno. Medidas como 120 x 120 o 120 x 60 centímetros permiten reducir el número de juntas y crear superficies visualmente más continuas con materiales del estilo del microcemento o la piedra. Estas piezas se combinan, en muchos proyectos, con elementos decorativos de menor tamaño que aportan contraste y personalidad.

Los platos de ducha también evolucionan hacia soluciones más inte-

gradas. Los modelos de obra y los platos de resina a medida permiten adaptar la zona de ducha a las características de cada espacio, mientras que las mamparas de diseño abierto aportan una mayor sensación de amplitud y ligereza.

En cuanto a la grifería, Landino señala como tendencias destacadas los acabados en oro y cobre cepillado, junto con el grafito cepillado. Especial protagonismo adquieren, además, las griferías empotradas, que permiten conseguir una estética más limpia y depurada.

Una de las propuestas más archi-

Verdes oliva y salvia

Ganan terreno los verdes oliva y salvia, terracotas, tonos arcilla, arena, cacao y azules profundos. La tendencia más marcada es el *color drenching*: utilizar un mismo color, o distintas tonalidades del mismo, en paredes, suelo e incluso techo.

TENDENCIA
En grifería, destacan los acabados en oro, cobre y grafito cepillado. Los grifos empotrados toman la delantera

tectónicas consiste en revestir suelo, paredes y techo con el mismo material, creando una especie de envolvente continua. Microcemento, resinas, piedra y porcelánicos de gran



Las superficies continuas y con pocas juntas son tendencia.

Fotos:
UNIBAÑO,
COLORKER,
ROCA TILES

Hornacinas de obra

Una de las modas que pisan fuerte son las hornacinas de obra en las duchas, un hueco adecuado para colocar jabones y otros utensilios para una ducha agradable. También es un espacio ideal para objetos de decoración.

formato permiten conseguir este efecto y, especialmente en baños pequeños, hacen que el espacio parezca más amplio.

En cuanto a la piedra, la tendencia hacia lo natural se intensifica. Caliza, travertino, mármol y piedra aparecen tanto en revestimientos como en lavabos y encimeras. También crecen los acabados rugosos y artesanales, frente a las superficies completamente lisas.

La tecnología también se pone al servicio de esta estancia del hogar. Se integra, se esconde, y solo se percibe en la comodidad del día a día.

Adquiere especial importancia la iluminación indirecta y ambiental, especialmente integrada en los espejos, que permite crear diferentes atmósferas y reforzar la sensación de confort.

Landino es una empresa especializada en baños y baldosas tanto de interior como exterior. Ofrece un servicio integral al disponer de todos los materiales y productos tales como pavimentos, baldosas, muebles de baño, duchas, mamparas y grifería de marcas tan reconocidas como Roca, Rovira y Unibaño, entre muchas otras.

La experiencia de construir espacios únicos

► **Piscinas Menorca y Menorca Villas** apuestan por la calidad y la innovación

Redacción

Cada proyecto de construcción es diferente. Detrás de una piscina, una vivienda o una reforma hay necesidades, expectativas y decisiones que requieren experiencia, conocimiento técnico y una atención especial a los detalles. Esta manera de entender el trabajo ha convertido a **Piscinas Menorca y Menorca Villas Construcciones** en dos nombres de referencia dentro del sector de la construcción en la Isla. Fundada por Arturo Sintés, la empresa ha evolucionado a lo largo de más de cinco décadas, ampliando sus servicios y adaptándose a las nuevas exigencias del mercado sin perder los valores que han acompañado su trayectoria. La calidad de los materiales, el rigor en la ejecución, el cumplimiento

de los compromisos y la relación cercana con cada cliente continúan siendo los pilares de su actividad.

Su experiencia se traduce en más de 3.000 piscinas, 300 viviendas exclusivas y 600 apartamentos construidos, unas cifras que reflejan su capacidad para afrontar proyectos de diferentes características y dimensiones. Desde piscinas particulares hasta viviendas de diseño, cada actuación se plantea con el objetivo de encontrar soluciones que combinen funcionalidad, estética y durabilidad.

Soluciones a medida

La innovación ha sido una constante en la evolución de Piscinas Menorca. Pionera en la Isla en la introducción de técnicas como el

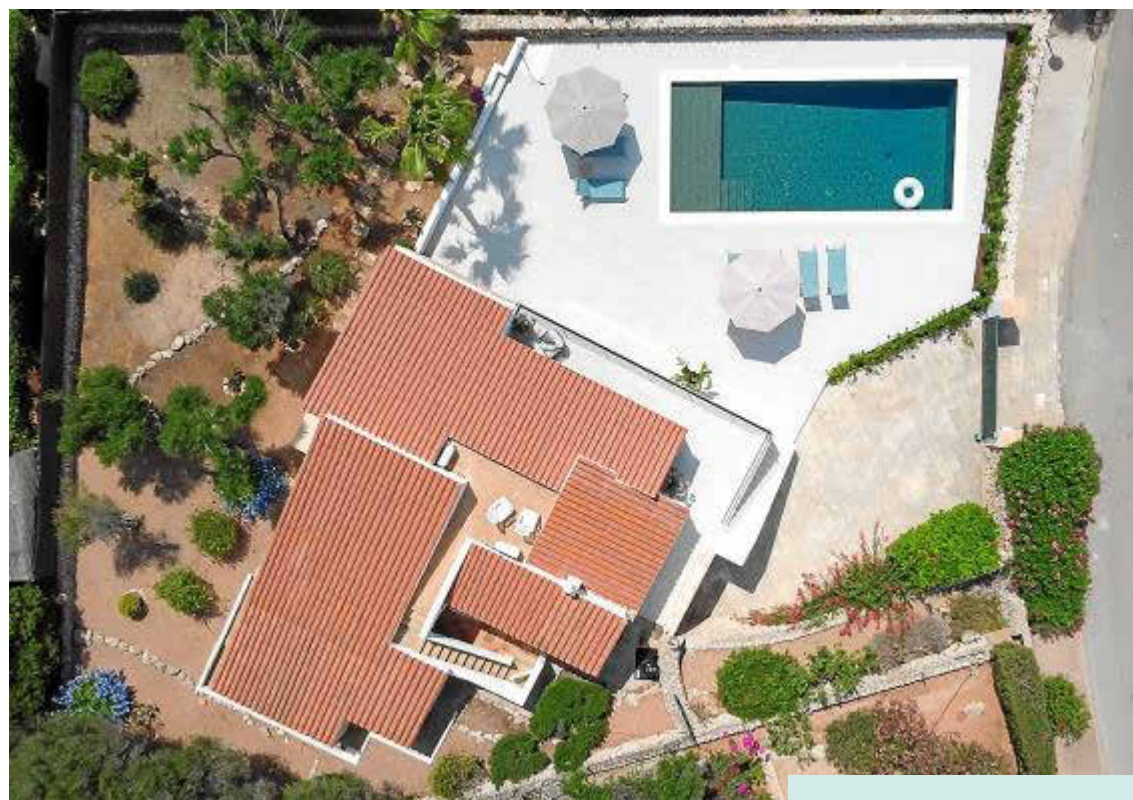
impermeabilización, la empresa ha sabido incorporar avances constructivos y perfeccionar sus procesos de trabajo. Esta experiencia, junto con un equipo técnico especializado, permite ofrecer un asesoramiento integral y soluciones adaptadas a las particularidades de cada proyecto. Construcción, reformas, equipamiento y mantenimiento forman parte de una propuesta que busca responder a las necesidades de

los clientes con garantías de calidad.

Por su parte, Menorca Villas Construcciones desarrolla proyectos residenciales en los que el diseño, la exclusividad y el cuidado de los acabados adquieren un protagonismo especial. Después de más de medio siglo de actividad, ambas firmas afrontan el futuro con la solidez de la experiencia acumulada y la voluntad de seguir evolucionan-

Compromiso. Piscinas Menorca y Menorca Villas Construcciones son dos nombres de referencia dentro de la construcción en la Isla. Foto: PISCINAS MENORCA

do. Una trayectoria que demuestra que construir bien no consiste únicamente en levantar espacios, sino también en ofrecer tranquilidad, seguridad y confianza a quienes los disfrutarán.



CONSTRUCCIÓN



REFORMAS



ASESORAMIENTO



ACCESORIOS



Proyectos. Imágenes de algunas de las obras que ha ejecutado EHM, marcadas por la calidad y la profesionalidad. Fotos: EHM

Una empresa preparada para cualquier obra

► **EHM Contrata, Dirección y Gestión de Obras** abarca edificación, obra civil, obra marítima y mantenimiento tanto público como privado

Araceli Florit

Un depósito de tormentas en Es Castell, una vivienda unifamiliar en Binidali o una reparación en Cala Corb. Pocas empresas menorquinas abarcan un abanico de trabajos tan amplio como **EHM Contrata, Dirección y Gestión de Obras**, que en sus más de veinte años de trayectoria ha pasado de los pequeños encargos a proyectos de gran complejidad técnica, tanto para clientes privados como para las administraciones central, autonómica y local.

Fundada en 2004 por Toni Dencar, la empresa organiza hoy su actividad en varias líneas. En edificación, asume obra nueva y reformas, estructuras metálicas, cubiertas, encofrados, rehabilitación de fachadas, fosas sépticas y depósitos de agua. En infraestructuras, trabaja en vías urbanas,

accesos, pavimentos, demoliciones y soterramiento de equipos de ingeniería urbana, y ejecuta canalizaciones de baja y media tensión, saneamiento, agua potable, alumbrado público y telefonía.

Del muelle a la fachada

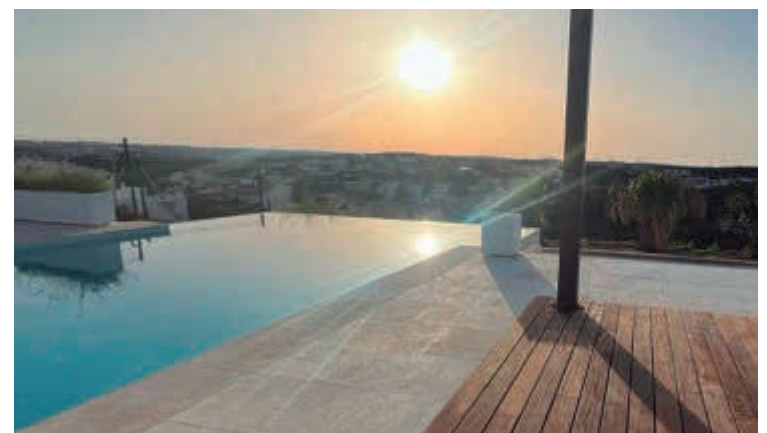
La obra marítima es una de sus especialidades. EHM construye muros sumergidos y muelles de hormigón, instala y retira pantallanes mediante pilotaje y coloca lastres. A ello se suman los trabajos verticales, como la limpieza de acantilados y la rehabilitación de fachadas de difícil acceso.

Su actividad incluye también proyectos de instalaciones, como centros de transformación, gasolineras o pistas de tenis y pádel, así como labores de conservación, pintura y jardinería.

Más allá de la obra, EHM ofrece un servicio de mantenimiento

pensado para resolver imprevistos. Para particulares, comunidades de vecinos, urbanizaciones, casas o apartamentos, dispone de un equipo de carpinteros, fontaneros, electricistas, albañiles y jardineros. Para las empresas, diseña un plan específico adaptado a sus instalaciones, de modo que cualquier incidencia quede cubierta por uno de sus profesionales. Estaciones de servicio, urbanizaciones, instalaciones portuarias y náuticas forman parte de esa cartera.

Todo ello se apoya en una red de empresas colaboradoras con las que EHM forma un grupo especializado, capaz de dar una respuesta rápida en cada intervención. Cuenta con las certificaciones ISO 9001 de calidad e ISO 14001 de gestión ambiental, y tiene sus oficinas en la calle Borja Moll, de Maó.

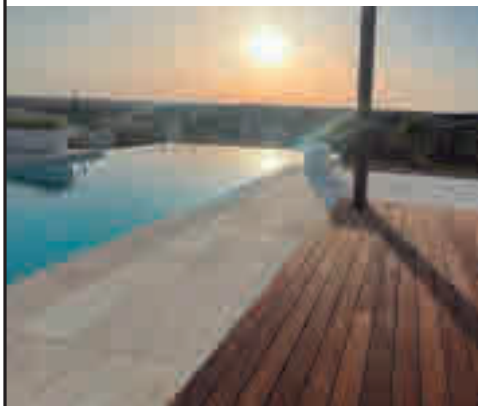


EHM, CONTRATA, DIRECCIÓN DE OBRAS SL

Empresa menorquina fundada en el año 2004, dedicada a la construcción. La compañía ha cimentado su solidez desde sus inicios en una forma de trabajo rápida y eficaz para conseguir los mejores resultados. Nuestra labor se centra en la obra civil, la edificación, instalaciones y servicios.

La solidez y profesionalidad de la empresa nos permite trabajar para los principales organismos de la administración pública (administración central, autonómica y local) y para empresas privadas de referencia.

EHM dispone de un equipo humano altamente cualificado y capaz de solucionar, de modo integral y riguroso, cualquier demanda del cliente.



VIVIENDA UNIFAMILIAR BINIDALÍ



CHALET COVES NOVES
VÉRONIQUE



REPARACIÓN EN CALA
CORB - MAHÓN



CHALET COVES NOVES TAMARELLS



DEPÓSITO DE TORMENTAS - ES CASTELL

PROYECTOS

Las actividades de EHM atienden las necesidades de clientes Públicos y Privados, y en estrecha relación con otras empresas colaboradoras forman un grupo especializado capaz de dar una respuesta rápida y de calidad en los trabajos que se realizan, y que a continuación se relacionan:

- **INFRAESTRUCTURAS.**
Vías Urbanas, Accesos, Demoliciones, Pavimentos, Soterramiento de Equipos Ingeniería Urbana.
- **EDIFICACIÓN.**
Obra Nueva, Reformas, Estructuras metálicas, Rehabilitación fachadas, Cubiertas, Encofrados, Fosas sépticas y depósitos de agua.

- **CANALIZACIONES.**
Baja y Media Tensión, Saneamiento, Agua potable, alumbrado público, Telefonía.
- **CONSERVACIÓN.**
Pintura, jardinería.
- **INSTALACIONES.**
Centros de transformación, Gasolineras, Pantalanes, Pistas de Tenis y Padel.
- **MANTENIMIENTOS.**
Estaciones de Servicio, Urbanizaciones, Instalaciones Portuarias, Instalaciones Náuticas.
- **OBRA MARÍTIMA.**
Muros sumergidos, Muelles de hormigón, Pilotaje de pantalanes,

Demolición de pantalanes, Demoliciones de muelles, Colocación de lastres.

- **TRABAJOS VERTICALES.**
Limpieza de acantilados, Limpieza fachada de edificios, Rehabilitación fachadas de difíciles acceso.

NUESTROS SERVICIOS.

Particulares y empresas: urbanizaciones, casas, pisos, apartamentos, obra pública. Consulte con nosotros.

MANTENIMIENTO PARA PARTICULARES

Urbanizaciones, comunidades, casas o apartamentos. Garantizamos el cuidado

de sus instalaciones con un cualificado equipo de profesionales dispuestos para atender las necesidades que puedan surgir, trabajando de forma eficaz y rápida. Carpintería, fontanería, electricidad, albañilería, jardinería...

MANTENIMIENTO PARA EMPRESAS

Nos dedicamos a todo tipo de trabajos relacionados con la construcción y el mantenimiento. Sabemos lo importante que es para una empresa solventar cualquier tipo de problema que pueda surgir en su negocio. Diseñamos un plan específico adaptado a sus instalaciones para garantizar que ante cualquier imprevisto esté siempre cubierto por uno de nuestros profesionales.



c/ Borja Moll, 40 3º A • Mahón •
T. 696 925 783 • F. 971 36 16 76
ehmgestion@gmail.com • www.ehmgestion.com

Cuenta con la certificación:



M.P.F.

¿Piedra natural o piedra sinterizada? Esta se ha convertido en una de las preguntas más habituales a la hora de elegir una superficie para un proyecto de interiorismo. Sin embargo, no existe una opción mejor o peor, sino que la elección depende de las preferencias estéticas, las necesidades funcionales y el uso que vaya a tener cada espacio.

Los expertos consideran que el sector está evolucionando, tanto en lo que se refiere a materiales tecnológicos como a piedra natural, dos mundos que se van acercando cada vez más.

Una de las novedades que destacan desde Mármoles Sirerol es una nueva generación de superficies minerales que van más allá del cuarzo tradicional. Un ejemplo es Éclos, un material que incorpora el diseño, las vetas y los cambios de tonalidad dentro del mismo cuerpo de la pieza ofreciendo un aspecto mucho más natural y una sensación mayor de profundidad.

Según Mármoles Sirerol, el porcelánico ha dado un salto, con tecnologías capaces de aportar más profundidad al material, reproduciendo vetas y variaciones que no se limitan únicamente a la cara visible de la pieza. Permite trabajar mejor los cantos, biseles e ingletes consiguiendo resultados más naturales y, por tanto, complicando cada vez más saber si se trata de un material natural o uno tecnológico.

Pese a ello, desde Sirerol indican que «a medida que la industria imita mejor la piedra natural, el cliente más valora que la piedra sea única». Existe un interés renovado por la piedra natural, especialmente por las cuarcitas, entre otras. Su unicidad y exclusividad toman valor en proyectos donde se busca algo especial.

Es por ello que la empresa considera que los materiales no compiten entre ellos sino que ofrecen prestaciones distintas.

En cuanto a las tendencias estéticas, el mercado evoluciona hacia tonos más cálidos, beige, cremas, arenas, marrones y tonos inspira-

dos en piedras calcáreas y cuarcitas. También surge la tendencia más atrevida hacia superficies verdes, borgoñas, violetas o con vetas muy marcadas. Y no solo se aplica la piedra en la encimera sino que también se utiliza en grandes islas, frontales, revestimientos de pared, muebles integrados... «El material pasa a formar parte de la arquitectura de la cocina», señalan.

Todo ello obliga al marmolista a tener unos conocimientos mucho más técnicos y estudiar muy bien cada proyecto para poder trabajar piezas cada vez más grandes, vetas más complejas y proyectos que buscan una continuidad visual perfecta. «El conocimiento de la piedra y el oficio continúan siendo esenciales a pesar de la evolución de la tecnología de los materiales», agregan.

Mármoles Sirerol combina la experiencia de más de 50 años trabajando con piedra junto con los nuevos materiales, sistemas y tecnologías que están transformando el sector. Asesorar al cliente, entender qué necesita y encontrar la mejor solución es la clave de su trabajo.



Revolución. Los materiales evolucionan y se transforman. Cocina y baño de Mármoles Sirerol. Fotos: MÁRMOLES SIREROL

Piedras: dos mundos que se van acercando

► El material tecnológico y la piedra natural ofrecen prestaciones distintas



MÁRMOLES SIREROL S.L.

MÁRMOLES • GRANITOS • CALIZAS • PIZARRAS • CUARCITAS • MARÉS

La piedra hecha **diseño...**



COCINAS



BAÑOS



EXTERIORES



MATERIALES



ARTE FUNERARIO



Carrer d'Artrux, 17 B
07714 POIMA - Mahón

971 36 10 97

+34 686 94 17 10

marmolsirerol@gmail.com

Instagram: marmolsirerol

www.marmolsirerol.com

Redacción

Elegir un pavimento o un revestimiento va mucho más allá de escoger un color o un acabado. Cada proyecto tiene unas necesidades diferentes: el uso del espacio, el estilo, el formato, las prestaciones del material y, por supuesto, el presupuesto disponible. Por eso, en **PalliserPro** trabajan con una oferta amplia y variada que les permite plantear alternativas para todo tipo de obras y reformas.

En su exposición de Maó el cliente puede encontrar desde colecciones con precios especialmente competitivos, pensadas para quienes quieran ajustar al máximo el presupuesto sin renunciar a una buena solución, hasta propuestas de firmas reconocidas como **TAU Cerámica** y opciones de alta gama como **Porcelanosa**.

Una exposición para comparar y elegir

PalliserPro cuenta con una exposición especializada de más de 400 metros cuadrados dedicada a pavimentos, revestimientos, baños y cocinas. Un espacio pensado para poder ver materiales, tocar acabados, comparar formatos y descubrir diferentes posibilidades antes de tomar una decisión.

La variedad permite encontrar soluciones para estilos y necesidades muy diferentes: efectos madera, piedra, cemento o mármol; grandes formatos; soluciones para interior y exterior; piezas más neutras o propuestas con mayor protagonismo decorativo.

Y la exposición no se limita a pavimentos y revestimientos. También reúne soluciones para completar proyectos de baño y cocina, facilitando que diferen-

Pavimentos y revestimientos para tu proyecto



► **PalliserPro** cuenta con una amplia selección de materiales que incluye desde propuestas muy competitivas hasta marcas de alta gama

tes decisiones de una reforma puedan trabajarse desde un mismo espacio.

Un equipo especializado para ayudarte en cada elección

Tan importante como disponer de una buena selección de producto es poder contar con alguien que ayude a encontrar la opción adecuada. Por eso, su exposición cuenta con un equipo de seis personas especializado en acompañar a profesionales y particulares durante el proceso de elección.

Su trabajo consiste en escuchar las necesidades de cada proyecto, plantear alternativas, comparar materiales y ayudar a combinar acabados teniendo en cuenta tanto el

PERSONAL
La exposición de PalliserPro cuenta con un equipo de seis profesionales que escuchan, asesoran y proponen soluciones

resultado que se busca como el presupuesto disponible.

Porque no todos los proyectos necesitan lo mismo. A veces la prioridad es encontrar un pavimento bonito a un precio muy ajustado; otras veces se busca una colección concreta, un gran formato o una solución de alta gama. En PalliserPro quieren poder ofrecer respuesta a todos esos casos.

Desde las opciones más asequibles hasta las firmas más exclusivas, el objetivo es el mismo: ayudar al cliente a encontrar los materiales que mejor encajen en su proyecto.



Variedad. PalliserPro ofrece soluciones para estilos y necesidades diferentes: efectos madera, piedra, cemento o mármol; grandes formatos; soluciones para interior y exterior; piezas más neutras o propuestas más decorativas. Fotos: PALLISERPRO





Materiales de confianza para construir futuro

► En cualquier proyecto de construcción, la calidad siempre debe construirse **desde los cimientos**

M.P.F./Araceli Florit

La calidad de una construcción comienza mucho antes de colocar el primer ladrillo. Elegir materiales y materias primas de primera calidad es fundamental para garantizar la seguridad, la resistencia, la durabilidad y la confianza en cada proyecto.

Elementos esenciales como los hierros y corrugados, los bloques de hormigón, los cementos y los áridos desempeñan un papel clave en el resultado final de

cualquier obra. Cada material cumple una función específica y debe ofrecer las prestaciones necesarias para responder a las exigencias de la construcción.

Invertir en calidad es invertir en seguridad y tranquilidad. Utilizar materiales adecuados y cumplir con las normativas técnicas permite construir estructuras más resistentes, reducir el riesgo de deterioro prematuro y minimizar futuras reparaciones y costes de mantenimiento.

Además, la calidad de las materias primas influye

directamente en los acabados, la funcionalidad y la vida útil de cada edificación. Porque una buena construcción no solo debe destacar por su apariencia, sino también por su solidez y capacidad para perdurar en el tiempo.

En definitiva, detrás de cada obra bien hecha hay una buena elección de materiales, un compromiso con la calidad y una apuesta firme por la excelencia. Porque construir bien no consiste únicamente en levantar edificios, sino en crear espacios seguros, resistentes y preparados para el futuro.



Sintes Ferrer Ferralles. Hace cuarenta años, Pere Sintes tomó el relevo de la firma que suministraba hierro a Menorca y empezó a trabajar en un solar de la calle Cronista Riudavets de Maó, con una caseta y el material al aire libre. Hoy, instalada en el polígono industrial de Maó y dirigida desde 2012 por Catalina Anglada, la empresa es un proveedor de hierro y ferralla de referencia en la Isla.

Su taller, modernizado en los últimos años, elabora la ferralla a medida y sobre plano, adaptada a la forma de trabajar de cada constructor, y su stock permanente le permite atender los encargos urgentes. El reto ahora es llegar a los cincuenta años con el mismo trabajo bien hecho.

Inyecciones Técnicas Estructurales

IMPERMEABILIZACIÓN MARÉS
CONSOLIDACIÓN DE TERRENOS Y MUROS

INYECCIÓN DE RESINAS
COSIDO DE MUROS

INYECCIÓN DE MORTEROS DE CAL
SELLADO JUNTAS Y GRIETAS

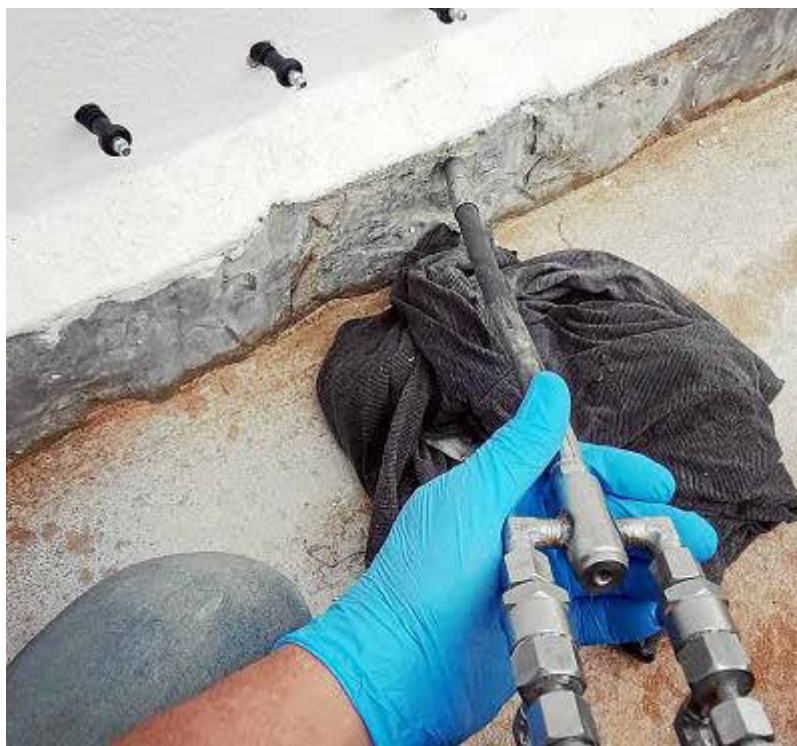
REPARACIÓN ESTRUCTURAL
FIBRA CARBONO

DESOL

620 874 948

C/ Artrutx, 10 • POIMA Mahón
www.icersan.com

CERSAN



Cersan Inyecciones. Parte de sus socios ya trabajaba en este sector fuera de Menorca y decidieron traer a la Isla un sistema que aquí no se aplicaba. Hoy, Cersan Inyecciones es la única empresa que realiza este tipo de trabajos en Menorca. Su técnica consiste en inyectar resina en distintos soportes para resolver filtraciones de agua, humedades y problemas estructurales como fisuras o grietas. Buena parte de sus intervenciones se centran en muros de marés, una piedra que absorbe mucha humedad y abunda en la construcción antigua. También refuerza pilares y vigas con fibra de carbono y consolida terrenos que han cedido o son inestables. Atienden tanto a particulares como a arquitectos, aparejadores y constructoras desde sus oficinas del polígono de Maó.



Aglomerados Menorca. En 1981, Aglomerados Menorca se convirtió en la primera empresa en producir aglomerado asfáltico en la Isla. Desde entonces, fabrica, suministra y extiende todo tipo de mezclas bituminosas para la pavimentación vial. Sus áridos proceden en su mayoría de la cantera de Santa Bárbara, y su aglomerado se encuentra hoy tanto en tramos de carretera general como en calles urbanas y carriles bici de toda Menorca.



Joan i Jordi. En junio de 1995, dos compañeros con más de diez años en el sector se lanzaron a abrir un almacén de materiales en una nave alquilada del polígono de Ciutadella. El apoyo de sus clientes, la confianza de sus primeros proveedores y el trato cercano hicieron crecer un proyecto que, tres décadas después, se ha convertido en un espacio integral para la obra y la reforma. Profesionales y particulares encuentran soluciones de construcción, ferretería, fontanería, carpintería y hogar, con el asesoramiento de especialistas en cada sección. Su oficina de diseño proyecta cocinas, baños y otros espacios, y sus equipos de montaje se encargan de la instalación.

Imagina.
Construye.
Vive.

conrado
conradoysociados.es



Gefapreven

En Menorca,
desde 2004,
te lo hacemos
todo fácil.

Contacta y te enviamos la solución

☎ 971 351 937 ☎ 699 076 315
spons@gefapreven.com
www.gefapreven.com

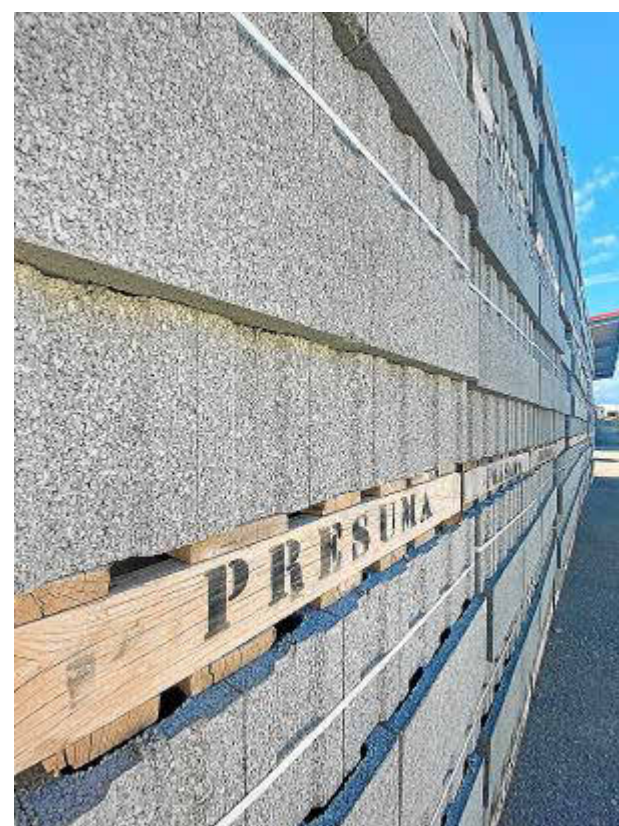
imhotep
PREVENCIÓ I SALUT LABORAL



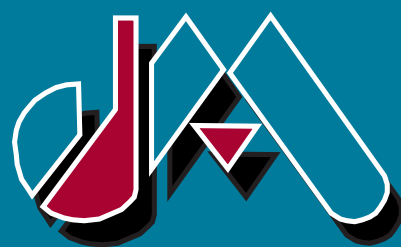
Prefabricados Menorca. Prefabricados Menorca se destaca en la Isla como líder en la fabricación de productos de hormigón prefabricado y en la elaboración de ferralla, respaldados por años de experiencia en el sector.

Su amplia gama de productos, que van desde bloques y adoquines hasta elementos estructurales y decorativos, cumple con los más altos estándares de calidad.

En el campo de la ferralla, la precisión y calidad en su producción hacen de Prefabricados Menorca la elección confiable para la construcción de estructuras seguras y duraderas.



Presuma. En una obra hay cosas que no se ven, pero se notan: la resistencia de un muro, la precisión de un acabado o que el material llegue cuando hace falta. En eso trabaja desde hace más de veinte años esta empresa, que fabrica en Menorca bloques, vigas y casetones de hormigón, piezas hechas para durar muchos años. Producir en la Isla le permite conocer bien el mercado local y responder cuando el cliente lo necesita, con un equipo cercano detrás de cada pedido. Su método cabe en tres palabras: producto, plazo y servicio.



**JUAN
MORA,
S.A.**

ASFALTOS · OBRAS · EXCAVACIONES INFRAESTRUCTURAS
URBANIZACIONES · SANEAMIENTOS



c/ Portugal, 16. POIMA IV. Mahón ☎ 971363270 · adm@juanmora.com



P. LAZARO SL 1979

MATERIALES | CONSTRUCCION

TU CENTRO DE CONFIANZA desde 1979

Azulejos, gres porcelánico, morteros,
áridos, bloques, ladrillos, tejas, balaustres,
celosías, herramientas y mucho más



☎ 971 366 255

✉ info@p-lazaro.com

🌐 www.p-lazaro.com

📍 Av. José A. Clavé, 398 Maó



Tendencias. Los pavimentos, las celosías y las escaleras de barro y terracota son la apuesta de Comercial Mesquida Fedelich.

Foto: COMERCIAL MESQUIDA

Redacción

Los suelos de barro y terracota regresan con fuerza, dejando atrás su etiqueta exclusivamente rústica para integrarse en la arquitectura más moderna y minimalista aportando calidez, personalidad e identidad propia. En **Comercial Mesquida Fedelich** creen en la belleza de los materiales naturales, en las texturas que transmiten autenticidad y en el valor de los procesos artesanales.

Esta misma filosofía les acompaña en el diseño de cocinas a medida, concebidas para responder a las necesidades, los gustos y la forma de vivir de cada cliente. Diseñan espacios únicos, cuidando cada detalle y buscando el equilibrio entre estética, funcionalidad y materiales. Porque cada cocina es una oportunidad para transformar una idea en un espacio hecho a medida.

Comercial Mesquida Fedelich es una empresa situada en Ciutadella especializada en pintura, pavimentos, revestimientos, grifería, material para baños y cocinas, así como decoración de interiores, además de ofrecer asesoramiento y soluciones integrales para cada proyecto. Cuenta con un *showroom* de más de 350 metros cuadrados donde el cliente puede observar, hacerse una idea y soñar con el que será el proyecto de su vida.

Seguridad para viviendas y obras

Viola Lumina

Proteger una vivienda o un espacio de trabajo requiere soluciones adaptadas a los riesgos de cada entorno. En las obras, la presencia de herramientas, maquinaria y materiales de valor hace necesario reforzar las medidas de seguridad para evitar sustracciones y mantener las instalaciones bajo control.

La prevención también desempeña un papel esencial en el hogar, especialmente cuando se estrena una vivienda o se acomete una reforma. Los sistemas de detección y extinción de incendios permiten responder ante una posible emergencia y reducir sus consecuencias.

Extintores y Alarmas Gabriel Allès ofrece soluciones para cubrir estas necesidades mediante la instalación y el mantenimiento de equipos de

prevención, detección y extinción de incendios. Su catálogo de servicios abarca, asimismo, alarmas antiintrusión, videovigilancia, control de accesos y puertas cortafuegos y blindadas.

La empresa incorpora tam-



bién tecnologías que permiten supervisar los sistemas en tiempo real a través del teléfono móvil. De este modo, el usuario puede centralizar el control de la seguridad y comprobar el estado de sus instalaciones de forma más cómoda y eficaz en todo momento.

De la tradición a la vanguardia del hogar

► **Comercial Mesquida Fedelich** apuesta por los suelos de barro, así como las cocinas a medida

FUGUET

desde 1975

Mármoles • Terrazos • Granitos • Neolith • Silestone • Dekton
Prefabricados de hormigón • Baldosas hidráulicas • Piedra artificial



Av. des Progrés, 25 Pol. Ind. "La Trotxa" ALAIOR ☎ 971 37 16 24
info@fuguetalaior.com // www.fuguetalaior.com



Comercial
Mesquida Fedelich
Contigo desde 2015

MATERIALES
QUE DAN FORMA
A TUS ESPACIOS



PAVIMENTOS

Baldosas de barro, porcelánicos y piedra natural.

BAÑOS

Muebles, sanitarios, grifería y complementos.

COCINAS

Diseño y materiales a medida.

REVESTIMIENTOS

Cerámica, mosaicos y celosías.



C/ Orient, 52
Ciutadella de Menorca



971 487 985



conceptodemenorca.es

Jose Pons Yela

CEO en Bonnin Sanso

Para construir una casa hacemos falta todos

Hay un momento precioso en cualquier vivienda que casi nadie ve. No es cuando el arquitecto termina el proyecto. Ni cuando entra la excavadora. Ni siquiera cuando entregamos las llaves. Sucede bastante después. Una tarde cualquiera alguien entra cargado con unas bolsas. Deja unas llaves encima de la mesa. Hay cajas todavía sin abrir, una lámpara pendiente de colocar y probablemente una discusión sobre dónde demonios va el sofá.

Y, sin ceremonia alguna, aquella vivienda se convierte en una casa. Parece sencillo. Pero para que esas llaves hayan llegado hasta esa mesa han tenido que ocurrir una barbaridad de cosas.

Alguien tuvo que imaginar que allí podía construirse. Un propietario decidió vender. Un arquitecto dibujó. Una Administración autorizó. Un promotor arriesgó su dinero. Un banco financió. Una constructora organizó decenas de oficios. Alguien comercializó. Alguien compró. Y antes de todos ellos, alguien decidió que en aquel lugar podía existir una vivienda.

Para construir una casa necesitamos a muchas personas. Quizá por eso me sorprende tanto lo que hemos hecho con la vivienda. Hemos convertido en adversarios precisamente a quienes necesitamos sentados en la misma mesa. El inquilino contra el propietario. El joven contra el inversor. El promotor contra la Administración. La Administración contra quien desarrolla. El residente contra quien llega. Lo público contra lo privado.

Y mientras discutimos quién tiene la culpa, hay algo bastante más difícil de discutir: Faltan viviendas. Lo veo cada día. Personas con trabajo que no encuentran dónde vivir. Jóvenes que hacen números y no llegan. Familias buscando alquiler. Profesionales que Menorca necesita y que tienen enormes dificultades para instalarse aquí.

Pero también veo la otra parte. Pequeños propietarios que prefieren no alquilar. Ahorradores que podrían invertir en una vivienda y no lo hacen. Promotores que descartan proyectos. Constructores enfrentándose a costes cada vez mayores y a falta de personal. Proyectos atrapados durante demasiado tiempo. Y compradores que reciben al final de toda esa cadena una factura imposible.

Tal vez haya llegado el momento de dejar de preguntarnos a quién apretamos un poco más y empezar a preguntarnos qué podemos aflojar entre todos. No digo que desaparezcan las normas. Ni los impuestos. Ni los controles. Digo algo mucho menos espectacular: hagámoslo posible.

Si queremos vivienda asequible, quizá tendremos que conseguir que producir vivienda sea

también más asequible. Si queremos alquiler, tendremos que conseguir que alguien quiera poner su vivienda en alquiler. Si queremos inversión, tendremos que dejar de tratar toda rentabilidad como si fuese sospechosa. Si queremos que nuestros jóvenes puedan comprar, tendremos que estudiar

encuentre alquiler. Que un camarero pueda formar una familia. Que un joven menorquín no tenga que marcharse porque el lugar donde nació se ha convertido en un lugar donde no puede empezar su vida. Eso también es proteger una isla. Y conseguirlo exigirá

esfuerzos. De todos.

La Administración tendrá que ser más ágil, planificar a largo plazo, generar suelo donde corresponda y revisar una fiscalidad que carga muchísimo sobre algo que afirmamos querer hacer accesible. El sector privado tendrá que apretar márgenes cuando sea posible, innovar, industrializar, construir mejor y entender que tenemos una responsabilidad que va bastante más allá de vender metros cuadrados.

Los bancos tendrán que buscar fórmulas para una generación capaz de pagar una cuota, pero incapaz de reunir ahorro. Los propietarios necesitarán seguridad para sacar viviendas al mercado.

Y nosotros, como sociedad, tendremos que abandonar una idea especialmente cómoda. Que la solución siempre tiene que pagarla otro.

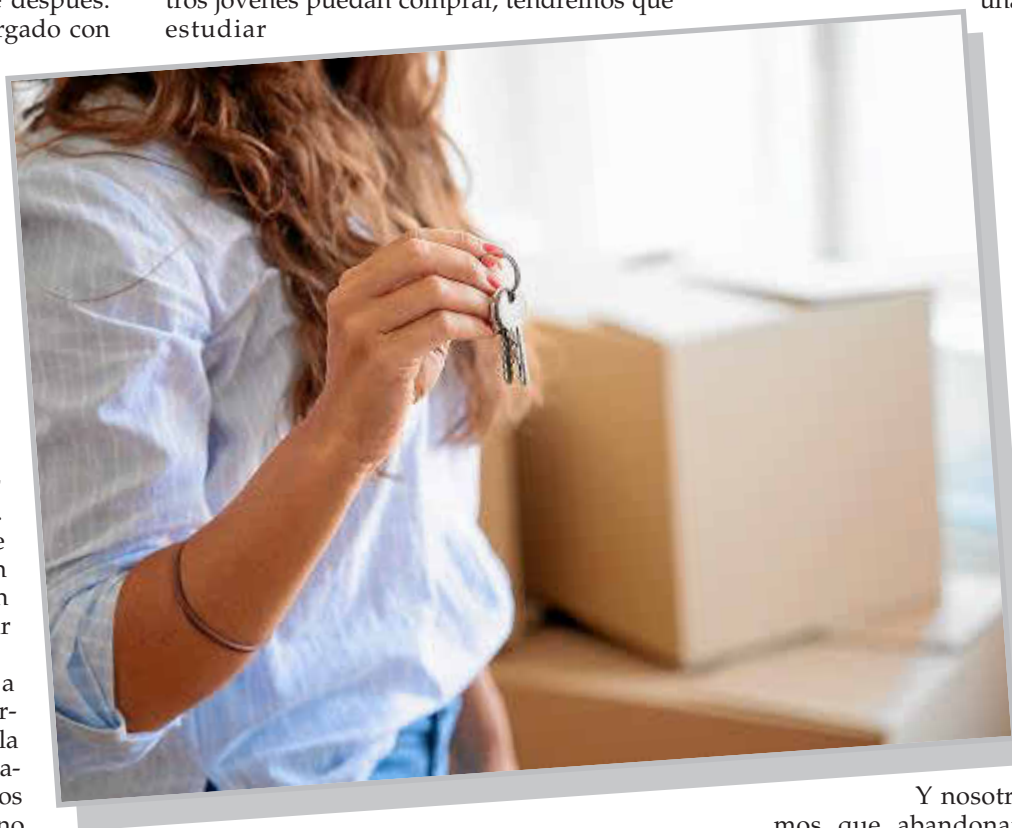
Porque no existe una medida mágica. Existirán cien pequeñas decisiones. Ceder un poco. Agilizar un poco. Bonificar un poco. Construir un poco más. Rehabilitar mucho más. Dar seguridad. Reducir incertidumbre. Ayudar a quien empieza. Facilitar a quien arriesga. Exigir a quien incumple. Y dejar trabajar a quien quiere hacer las cosas bien.

Probablemente nadie obtendrá exactamente todo lo que quiere. Quizá precisamente de eso se trate. Porque aquella persona que un día dejará las llaves encima de la mesa no sabe quién tramitó su licencia. No conocerá al funcionario que informó el expediente. Probablemente nunca verá al inversor que puso el primer euro ni sabrá el nombre del albañil que levantó la pared de su habitación.

Tampoco sabrá cuántas reuniones, planos, impuestos, problemas y noches sin dormir hicieron falta. Simplemente abrirá la puerta. Dejará las bolsas. Mirará alrededor. Y estará en casa.

Ese debería ser el objetivo. No ganar el debate sobre vivienda. No demostrar quién tenía razón. No encontrar al siguiente culpable. Conseguir que más personas puedan vivir aquí.

Y quizá para lograrlo tengamos que recuperar una idea tremendamente sencilla: Una casa puede tener un propietario. Pero hacerla posible es cosa de todos.



«Hemos politizado la vivienda hasta un punto absurdo (...). Y una casa no sabe de izquierdas ni de derechas. Sabe de suelo, números, hormigón, madera, licencias, financiación, trabajo y tiempo»

cómo ayudarles fiscalmente, facilitar financiación y aumentar la oferta.

Si queremos vivienda pública, habrá que construirla. Y si queremos vivienda privada, necesitaremos promotores dispuestos a promoverla. Parece obvio. Últimamente, no tanto.

Porque hemos politizado la vivienda hasta un punto absurdo. Cada problema necesita un culpable. Cada solución, una etiqueta ideológica. Cada dato, una trinchera. Y una casa no sabe de izquierdas ni de derechas. Sabe de suelo, números, hormigón, madera, licencias, financiación, trabajo y tiempo. Sobre todo, tiempo.

Menorca debe protegerse. Absolutamente. Pero proteger Menorca también debería significar que se pueda vivir aquí. Que una enfermera



Material.

A la izquierda, imagen de Construtot, ferretería y almacén de material en Ciutadella. A la derecha, Ferreteria Nura, un comercio de Maó con más de 10.000 referencias.

Fotos:
CONSTRUTOT /
GEMMA ANDREU



M.P.F.

Cuando algo se rompe, falta una herramienta o surge una pequeña reparación en casa, muchas veces la solución está más cerca de lo que pensamos. Las ferreterías ofrecen una gran variedad de productos para solucionar las necesidades del día a día de los particulares. Además, el asesoramiento y la atención personalizada ayuda a los clientes a elegir la opción más adecuada para cada situación. Por ello, las ferreterías tienen un papel importante como comercios de proximidad, facilitando el mantenimiento, la reparación y la mejora del hogar.

Desde 1951, **Construtot** es una

El placer de encontrar justo **lo que necesitas**

► **Las ferreterías** solucionan las necesidades del día a día en un hogar

ferretería y almacén de material de construcción que 75 años después de esos inicios, sigue siendo una empresa familiar al servicio del cliente. Construtot está asociada a la red Cadena 88 gracias a la que también ofrece venta online. Además de las secciones de

materiales de construcción y ferretería, también da el servicio de copias de llaves y mandos de puertas de garajes, así como el corte a medida de maderas, tableros contrachapados, tableros impermeables y melaminas. No hay que olvidar su amplia gama

de colchonería y equipos de descanso Flex que comercializa desde sus inicios, cuando la tienda aún estaba en la Contramurada, antes de establecerse en la calle Captius de Constantinoble, donde sigue a día de hoy. Es más, fue la primera tienda en tener la dis-

tribución de la marca Flex en la Isla.

Ferreteria Nura es otro negocio de referencia en Maó. El espacio acoge más de 10.000 referencias de segmentos tan diversos como la ferretería, la fontanería, la electricidad o la jardinería. Además, dispone de una sección dedicada a menaje y al pequeño electrodoméstico. Realiza copias de llaves y acaba de incorporar una gama de pinturas en spray para facilitar su aplicación. Una de las grandes virtudes de este negocio es el trato personalizado y cercano con el que sus profesionales asesoran y ayudan al cliente en todo cuanto esté en sus manos.



Space Station ofrece este servicio novedoso en Menorca. Foto: S.S.

Una solución para guardar paquetes o palés de materiales

Redacción

Imagine que está reformando su casa. Compra por internet un electrodoméstico, un sofá o incluso un palé de baldosas, pero la obra se retrasa y todavía no sabe cuándo podrá colocarlos. ¿Dónde guarda todo ese material mientras tanto? **Space Station** ha encontrado una solución.

Esta empresa familiar, dedicada al alquiler de trasteros, ha puesto en marcha un nuevo servicio pensado precisamente para cubrir una necesidad cada vez más habitual en Menorca: recibir y almacenar pedidos hasta que el cliente tenga listo el espacio donde instalarlos.

El funcionamiento es sencillo. Space Station recibe el pedido y lo guarda en sus instalaciones hasta que el cliente avisa de que ya puede recibirlo. En ese momento, la

empresa se encarga de entregarlo en cajas. Una vez vaciado el embalaje, las recoge del lugar donde se ha hecho la entrega.

El servicio está pensado tanto para pequeños paquetes como para grandes palés de materiales y se dirige a particulares que estén realizando una reforma, pero también lo ofrece a profesionales que necesiten un espacio temporal donde almacenar materiales, herramientas o equipamiento.

Space Station es una empresa familiar ubicada en el polígono de Sant Lluís y especializada en el alquiler de trasteros. Sus instalaciones cuentan con más de 2.000 metros cuadrados y disponen de unidades de diferentes tamaños, desde un metro cuadrado hasta 24, para adaptarse a las necesidades de cada cliente. Una de las principales ventajas es que los trasteros cuentan con acceso en vehículo.

Space Station
MENORCA

TRASTEROS · SELF STORAGE

¿Obra en casa?

Recibimos tus pedidos y guardamos tus muebles hasta que tu casa esté lista.

Building or renovating? We receive your deliveries and keep everything safe until your house is ready.

- ✓ **Recepción de entregas**
Cocina, muebles, materiales: firmamos y guardamos.
- ✓ **Space Boxes a domicilio**
Llevamos y recogemos las cajas.
- ✓ **Trasteros de 1 a 24 m²**
Sin permanencia ni fianza. Acceso con vehículo.
- ✓ **Entrega en tu casa**
Al terminar la obra, te lo llevamos.

Escanea · Scan

+34 971 15 00 13
WHATSAPP · LLAMADA

menorcaselfstorage.com
Space Station · Pol. Ind. Sant Lluís

El motor que mueve la obra

► El transporte vinculado a la construcción encara el final del año con una actividad que, como mínimo, igualará la del 2025

Araceli Florit

Trabajo no falta, lo que escasea es margen para asumir los costes y manos para conducir los camiones. El transporte vinculado a la construcción en Menorca encara el final de 2026 con una actividad que, como mínimo, iguala la del año pasado. Hay empresas que hablan incluso de un ejercicio mejor que el anterior, y la tendencia al alza se mantiene desde hace varios años.

Sobre lo que vendrá no hay

una única lectura. Hay quien da por garantizada la carga de trabajo de 2027 y quien, pese a las buenas previsiones, intuye que el ciclo acabará girando, aunque nadie se atreve a ponerle fecha: se anticipa desde hace dos o tres años y todavía no ha llegado. Otros lo ven muy incierto.

Buena parte de esa cautela se explica por los costes. Los transportistas consultados sitúan la subida de las tarifas de las navieras entre un 25 y un 30 por ciento, y la del combustible, entre un 40 y un 50. A ello se suman unos

recambios que cuestan el doble que hace año y medio, difíciles de equilibrar con el precio por hora del servicio. El aumento acaba trasladándose a las tarifas y, con ellas, al coste final de las obras, y en el sector se advierte del riesgo de que construir quede al alcance de muy pocos.

La otra gran preocupación es el personal. Faltan conductores y peones, y quien tiene carné de camión encuentra empleo de un día para otro. Los costes laborales figuran entre los que más han subido, y la rotación ha alcanza-

do niveles desconocidos hasta ahora: en las plantillas conviven trabajadores con más de treinta años en la casa con otros que se marchan al cabo de uno o dos.

El sector reclama, además, una normativa más clara y adaptada a la realidad insular. Pesa la burocracia: del nuevo documento que los conductores deben cumplimentar desde el 5 de octubre a unas exigencias de tacógrafo pensadas para trayectos largos que en la Isla no se dan. Más que ayudas, se pide a la administración que facilite el

trabajo. En el punto de mira está el CAP, el curso obligatorio que se exige tras obtener el carné y que se señala como una de las causas de la falta de conductores. La alternativa que se plantea son formaciones breves y periódicas.

Es el escenario que dibujan Transportes Cardona, Transportes Joan Pons y Mascaró Morera, tres empresas menorquinas que, con la demanda sostenida a corto plazo, comparten un mismo reto: no tanto encontrar trabajo, sino poder seguir asumiéndolo.

→ LA EMPRESA

Mascaró Morera: una red que sigue ganando terreno

► **Mascaró Morera** continúa ampliando su radio de acción. La empresa de transporte y logística con sede en Alaior, que desde hace décadas une la Isla con la Península y el resto del archipiélago, ha abierto este año una delegación en Sevilla, que se suma a las de Mallorca, Eivissa, Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante, Málaga y Vitoria. Con ella refuerza su presencia en el sur peninsular, donde hasta ahora contaba con la base de Málaga. El crecimiento también se mide en vehículos. Su flota, formada por cabezas tractoras, camiones y vehículos de reparto, supera ya las 550 matrículas, un centenar más que hace un año, y su plantilla sobrepasa los 300 trabajadores. Una dimensión que contrasta con sus orígenes, liga-

dos al transporte frigorífico.

Con el tiempo, el peso de su actividad se ha desplazado hacia los materiales de construcción y la carga general, que hoy concentran buena parte de los envíos que conectan Menorca con la Península y el resto de Balears.

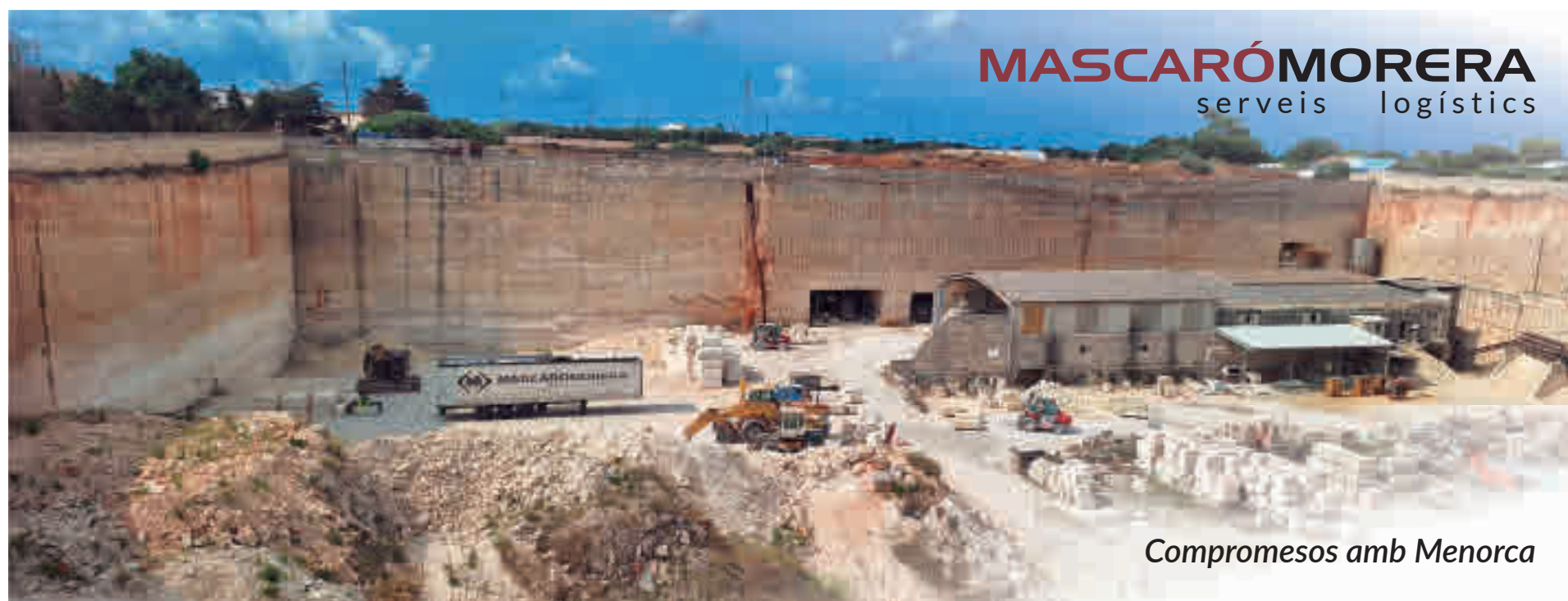
Para una obra, la regularidad del suministro es determinante, y la empresa la sostiene con plazos ajustados: las rutas desde Barcelona y Valencia se completan en 24 horas, y las del resto de destinos, en 48.

Todo ese engranaje se dirige desde Menorca. Es en la Isla donde se coordinan las rutas y las delegaciones para

que el abastecimiento llegue cada día, tanto a empresas como a particulares.

Una manera de trabajar que la compañía resume en su lema, «Compromisos amb Menorca»,

y que explica que, pese a su crecimiento fuera, siga teniendo en la Isla su punto de partida.



MASCARÓ MORERA
serveis logístics

Compromisos amb Menorca

→ LA EMPRESA

Transportes Cardona: más flota y nuevos proyectos

► **Transportes Cardona SL** encara una nueva etapa de crecimiento. La empresa de Ferreries, con más de cuatro décadas de trayectoria en el movimiento de materiales para la construcción y el transporte de embarcaciones, ha incorporado este año dos camiones nuevos a su flota y ha abierto oficinas en la plaza de España

de Ferreries. La siguiente inversión ya está en marcha. La empresa presentará en los próximos días en el Ayuntamiento el proyecto de una nueva nave de unos 750 metros cuadrados, cuya licencia prevé obtener en un plazo de entre nueve meses y un año. Hoy dispone de camiones grúa

con capacidades que van de la 16.502 a la 100.002, cestas para trabajos en altura y una góndola para embarcaciones de gran eslora. Su excavadora y sus retroexcavadoras, equipadas con accesorios como cucharas y plataformas, le permiten asumir movimientos de tierra y excavaciones a cielo abierto. Su

servicio de contenedores, de 3,5 a 20 metros cúbicos, cubre la retirada de residuos de obra, poda y voluminosos. Fuera de la construcción, transporta piensos para las cooperativas de Ferreries y Es Mercadal y traslada congelados a la Península los subproductos animales de los mataderos de la Isla para su valori-

zación. Es esa variedad de servicios, explican desde la empresa, la que les permite notar la mejora del mercado desde distintos frentes. Con dos camiones más, oficinas nuevas y una nave en el horizonte, Transportes Cardona afronta los próximos años con la vista puesta en seguir creciendo.



Transportes Cardona sigue creciendo en flota y proyectos. Fotos: T. CARDONA



TRANSPORTES CARDONA, S.L.

Más de 40 años de experiencia en el transporte de mercancías, embarcaciones y excavaciones a cielo abierto.



→ LA EMPRESA



La empresa cuenta con una flota de 28 vehículos y 22 remolques. Fotos: T. JOAN PONS



Transportes Joan Pons ha cumplido este 2026 quince años de trayectoria.

► En 2011, en plena crisis, el conductor Joan Pons Pelegrí se quedó prácticamente sin trabajo. Lejos de esperar, se asoció con el empresario Joan Pons Petrus, compraron un lote de tres camiones y empezaron poco a poco. Así nació **Transportes Joan Pons**, que en 2026 ha cumplido 15 años.

Los inicios fueron modestos. Su socio compaginaba el proyecto con otra ocupación, de modo que Pons Pelegrí arran-

Transportes Joan Pons: de tres camiones a una empresa de 24 personas

có prácticamente solo. Hoy la empresa cuenta con 24 personas en plantilla entre oficina, conductores y mecánicos, frente a las 15 de hace siete años, y una flota de 28 vehículos y 22 remolques. Los camiones grúa son la base de su servicio. Trabaja

sobre todo para constructoras, pero también para particulares y el sector náutico: montar una estructura, trasladar material o subir un sofá a un piso. Con los años, más que cambiar el tipo de encargo, ha crecido el volumen. Ese crecimiento tiene nombre

propio: sus conductores. Muy profesionales, son ellos quienes dan seguridad al cliente y a la propia empresa, y quienes explican que tanta gente haya confiado en Transportes Joan Pons. En un oficio con tanta escasez de profesionales, contar con ellos marca la diferen-

cia. Por eso la empresa cuida el relevo: incorpora a jóvenes recién salidos de la autoescuela y los forma en seguridad y manejo de grúa. Los últimos en llegar, de 21 y 22 años, ya demuestran la seriedad que define a la casa. Todos forman un equipo que se define como una familia. Desde su sede en el polígono de Maó, la meta es consolidar lo logrado: mantener esa plantilla y seguir trabajando con el mismo rigor.



- Transportes y servicios vinculados a la construcción
- Transportes especiales de grandes volúmenes
- Flota de camiones, en diferentes formatos, aptos para viales estrechos

C/ des Cap Negre, 34B, Maó 07714
971 37 31 26 - 660 65 11 79
www.transportesjoanpons.com
transportesjoan@gmail.com





Equipos. Esta empresa familiar acaba de incorporar a su flota un camión cesta con capacidad para realizar trabajos de hasta 16 metros de altura. Foto: V. GUERRERO

Maquinaria al servicio de las obras

► **V. Guerrero** cuenta con un centenar de equipos con los que da apoyo a la construcción

M.P.F.

El sector de la construcción requiere maquinaria y equipos adecuados que permitan desarrollar los trabajos de forma eficiente, segura y rentable. Sin embar-

go, la adquisición y el mantenimiento de maquinaria propia representa una inversión elevada, especialmente para las pequeñas y medianas empresas.

En este contexto, el alquiler de maquinaria para la construcción adquiere una especial relevancia, ya que permite a empresas y profesionales disponer de los equipos necesarios durante el periodo en el que realmente los utilizan, así como el acceso a maquinaria moderna y especializada, permitiendo adaptar los recursos disponibles a las características y necesidades específicas de cada obra.

Dentro de este segmento se encuentra **V. Guerrero**, empresa especializada en el alquiler de maquinaria para la construcción que, a lo largo de los años, se ha consolidado en el sector. Su actividad se ha centrado principalmente en el ámbito de las plataformas elevadoras, aunque progresivamente ha ido ampliando su oferta con nuevos equipos en función de las necesidades detectadas. Entre sus incorporaciones más recientes destaca un camión cesta con capacidad para realizar trabajos de hasta 16 metros de

altura, especialmente indicado para intervenciones que requieren rapidez y accesibilidad.

La empresa, fundada en el año 2001 por el emprendedor Antonio Víctor Guerrero Castellanos, ha experimentado un proceso de crecimiento. Cuenta con un centenar de equipos destinados a prestar apoyo al sector de la construcción. La mayor parte de su flota está formada por plataformas elevadoras, con aproximadamente 70 unidades de diferentes dimensiones y tipologías. A esta oferta se suman generadores, carretillas elevadoras, biotrituradoras, andamios -tanto de aluminio como europeos- y una retroexcavadora, además del recientemente incorporado camión cesta. La empresa también contempla la adquisición de nuevas carretillas elevadoras, con el objetivo de ofrecer un servicio adaptado a las necesidades de sus clientes.

La evolución de este modelo de negocio responde a los cambios experimentados por el propio sector de la construcción. Mientras que tradicionalmente muchas empresas constructoras optaban por adquirir su propia maquinaria, en los últimos años el alquiler ha tomado un mayor protagonismo. Y no hay duda de que Antonio Víctor Guerrero Castellanos se dio cuenta de la necesidad que suponía para el sector disponer de empresas que suministraran un amplio abanico de equipos de última generación.



V. GUERRERO

ALQUILER DE MAQUINARIA



687 77 30 60

vguerrero.castellanos@gmail.com

www.vguerrero.castellanos.wixsite.com/alquilerdemaquinas



Ferran Font

Portavoz y director de Estudios de pisos.com

Vivienda: cuando el precio de vivir condiciona el futuro de la Isla

Hablar de vivienda implica hablar también de economía, empleo y cohesión social. En territorios insulares como Menorca, donde el suelo disponible es limitado y confluyen diferentes perfiles de demanda, esta relación adquiere una dimensión especialmente relevante. El acceso a un hogar no depende únicamente de los precios, sino también de la capacidad de los salarios y de la oferta disponible para responder a las necesidades de quienes viven y trabajan durante todo el año.

Los datos actuales permiten situar esta realidad en perspectiva. El precio medio de la vivienda en Balears alcanza los 5.163 euros por metro cuadrado, frente a los 2.465 euros de media nacional. En los principales municipios menorquines, los valores se encuentran por debajo de la media autonómica, aunque todavía a una distancia considerable del conjunto de España: 3.757 euros por metro cuadrado en Ciutadella, 3.370 euros en Maó y 4.987 euros en Sant Lluís. El denominador común es que adquirir una vivienda exige un esfuerzo económico notablemente superior al de la media nacional.

El alquiler introduce una presión adicional. En Balears, la renta media se sitúa en 18,94 euros por metro cuadrado, frente a los 14,89 euros del conjunto de España. Para una vivienda de 100 metros cuadrados, esto supone una renta teórica cercana a los 1.894 euros mensuales. La cifra permite entender por qué la accesibilidad no afecta únicamente a quienes pretenden comprar, sino también a quienes necesitan alquilar para emanciparse, trabajar o formar un hogar.

Esta cuestión adquiere especial importancia en una economía que necesita disponer de trabajadores durante todo el año. Cuando encontrar una vivienda se convierte en una dificultad añadida para quien debe trasladarse o iniciar una nueva etapa vital, el mercado residencial deja de ser una cuestión exclusivamente inmobiliaria y pasa a influir en la capacidad de la economía para atraer y retener población.

Una presión residencial que exige ampliar la mirada

La evolución de los precios no puede analizarse al margen de la oferta. Una parte de la presión

actual responde a la dificultad para incorporar nuevas viviendas al mercado en un contexto de demanda elevada. En un territorio con las particularidades urbanísticas y medioambientales de Menorca, incrementar el parque residencial exige encontrar un equilibrio entre crecimiento, protección territorial y necesidades reales.

Ese equilibrio requiere actuar en diferentes frentes. La construcción de nueva vivienda puede contribuir a ampliar el stock, pero también resulta relevante aprovechar mejor el parque existente mediante la



«El reto es encontrar un equilibrio entre la capacidad de atracción de Menorca y su función residencial»

rehabilitación y la puesta en uso de inmuebles que actualmente no cumplen una función residencial permanente. Las fórmulas destinadas a facilitar el acceso deben contemplar perfiles diversos, desde jóvenes y familias hasta trabajadores que necesitan instalarse de manera estable.

La vivienda asequible merece una consideración específica. No se trata únicamente de disponer de inmuebles con un precio inferior al de

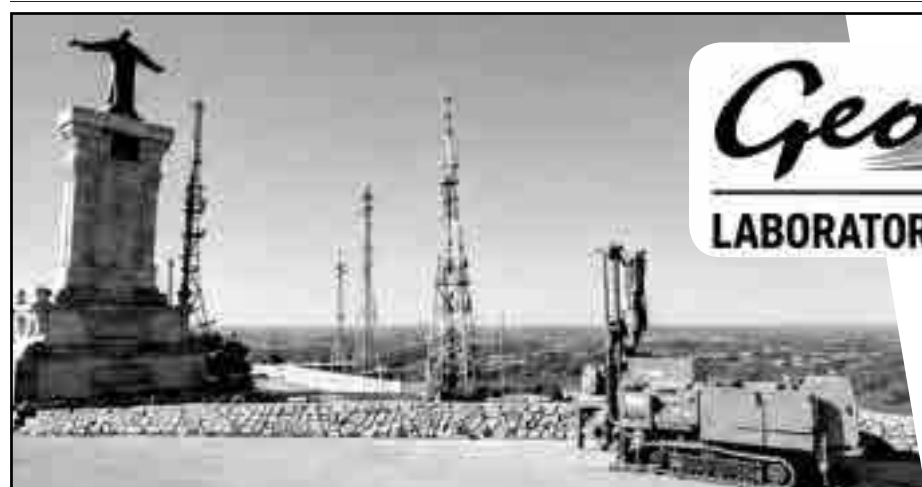
mercado, sino de generar una oferta suficientemente amplia que reduzca la distancia entre los ingresos de los hogares y el coste residencial. Cuando esa brecha se mantiene, sus efectos se trasladan a otros ámbitos: se retrasa la emancipación, aumenta la necesidad de compartir vivienda y se reduce la capacidad de ahorro de quienes aspiran a comprar.

La presión externa también forma parte de esta ecuación. El atractivo residencial y turístico de Balears genera una demanda procedente de perfiles diversos, entre ellos compradores que no tienen su residencia habitual en el territorio. Esta demanda forma parte de la dinámica económica de las islas, pero debe convivir con las necesidades de quienes requieren una vivienda como residencia habitual y dependen de ella para desarrollar su actividad profesional y familiar.

Por ello, el debate debería superar la lectura inmediata de las estadísticas de precios. El dato de euros por metro cuadrado resulta imprescindible, pero no explica por sí solo si una realidad residencial es sostenible para los hogares. Para valorarla es necesario poner en relación el precio de la vivienda con los ingresos, la oferta disponible y las características del empleo.

El futuro residencial pasa por aumentar las alternativas. La rehabilitación, la promoción de vivienda nueva, la colaboración entre administraciones y sector privado y el desarrollo de fórmulas adaptadas a las características del territorio pueden contribuir a ampliar una oferta que actualmente no responde con suficiente rapidez a las necesidades existentes. Estas medidas requieren planificación y estabilidad para generar un efecto real sobre el parque residencial.

El reto consiste en encontrar un equilibrio entre la capacidad de atracción de Menorca y su función residencial. Garantizar el acceso a la vivienda significa también garantizar que quienes trabajan, estudian, forman una familia o desarrollan su proyecto de vida puedan encontrar un lugar donde hacerlo. La fortaleza de un mercado inmobiliario no se mide únicamente por el valor que alcanza cada metro cuadrado, sino también por su capacidad para sostener la vida cotidiana de quienes habitan la Isla durante todo el año.



Geoma
LABORATORIO MENORCA

☎ 637 42 08 16
✉ laboratorio@geoma.es
📍 C/ de Ses Àguiles, 1
POIMA Maó

- ✓ ESTUDIOS GEOLÓGICOS
- ✓ ESTUDIOS GEOTÉCNICOS
- ✓ LABORATORIO DE CONTROL DE CALIDAD
- ✓ PROBETAS DE HORMIGÓN
- ✓ ESTABILIDAD DE TALUDES

M.P.F.

Hablar hoy de autoconsumo fotovoltaico es hacerlo de sostenibilidad, compromiso con el medio y de futuro en Menorca. La apuesta por las energías renovables no procede únicamente de las administraciones públicas sino principalmente de particulares y empresas que lideran el cambio.

Menorca ya supera los 3.200 autoconsumos fotovoltaicos con una potencia global cercana a los 32.000 kilovatios, según cifras facilitadas por la Conselleria de Empresa, Autónomos y Energía, superándose, por tanto, los objetivos fijados en la Estrategia Menorca 2030 de descarbonización, que se establecen en 30 MW para dentro de cuatro años.

Solo durante 2025 se registraron 571 nuevas instalaciones, alcanzándose además la mayor potencia anual instalada hasta la fecha, con 7.342 kilovatios gracias al impulso de proyectos de mayor envergadura. Los datos evidencian que el interés por el autoconsumo continúa plenamente consolidado.

Los expertos confirman esta aceptación del autoconsumo fotovoltaico sobre los tejados. Desde Ecosis destacan la nueva apuesta por la incorporación de baterías para poder aprovechar mejor los excedentes, en espe-

El sol que mueve la transición energética

► Menorca cuenta con más **de 3.200 instalaciones de autoconsumo**, una cifra que evidencia que la descarbonización avanza a buen ritmo



Placas. Ecosis ha ejecutado la ampliación de la instalación fotovoltaica sobre la cubierta del polideportivo municipal de Maó, con 98 kwp de paneles fotovoltaicos y 165 kwh de baterías. Foto: M. SERVERA

cial, durante las horas que no hay sol y la energía es más cara, con ratios de autoconsumo superiores al 80 por ciento. Hay

ayudas económicas para ello.

También perciben un goteo de sustituciones de calderas de gasoil por aerotermia, también

apoyado por las subvenciones.

Por último, destacan el incremento en la demanda de cargadores para vehículos eléctricos

→ EL APUNTE

Calidad y confianza en los profesionales de la fontanería

► Para mantener las instalaciones de una vivienda en óptimas condiciones, es importante confiar en profesionales con experiencia y conocimientos especializados. **Fontanería Vidal** ofrece un servicio integral que abarca desde trabajos de fontanería y electricidad hasta instalaciones de calefacción, climatización, tratamiento de aguas, saneamiento, gas y energía solar térmica. La empresa también se encarga de la reparación y el mantenimiento de estos sistemas, proporcionando soluciones adaptadas a cada situación.

privados, lo que demuestra la progresiva incorporación de esta tecnología.

Ecosis es una empresa instaladora y de ingeniería. Se enfoca en trabajar en cada proyecto desde un apoyo a la arquitectura hasta la ejecución final. Ayuda a los arquitectos y promotores a elegir el mejor sistema de climatización e implantación de energías renovables siempre eligiendo los sistemas más eficientes.

El terreno, bajo la lupa de los expertos

M.P.F.

En cualquier proyecto de construcción, conocer las características del terreno y comprobar la calidad de los materiales resulta fundamental para garantizar la seguridad, la resistencia y la durabilidad de una edificación. Los estudios técnicos y los ensayos de laboratorio permiten analizar cada elemento y verificar que cumple con los requisitos necesarios antes y durante el proceso constructivo.

Geoma desarrolla actualmente en Menorca su actividad en el ámbito de la geotecnia, la geofísica y el control de calidad de la edificación, trabajando con empresas, técnicos y particulares de toda la Isla desde sus instalaciones del polígono industrial de Maó.

Entre sus principales servicios se encuentran los estudios geotécnicos, destinados a conocer las características del terreno para el diseño y ejecución de edificaciones y obras. También realizan estudios geofísicos, que permiten obtener información complementaria sobre las condiciones del



subsuelo.

Además, cuentan con un laboratorio de control de calidad de la edificación, donde realizan diferentes ensayos sobre materiales de construcción. Entre ellos destaca el control de calidad del hormigón, que incluye la toma y ensayo de probetas para determinar su resistencia mediante rotura.

Geoma trabaja en el ámbito de la geotecnia, la geofísica y el control de calidad de la edificación.

EMPRESA INSTAL·LADORA, ENGINYERIA I CONSULTORIA ENERGETICA



Projectes
"claus en mà"
ENGINEYERIA
+
INSTAL·LACIONS

ecosis ofereix serveis integrals d'enginyeria i execució d'instal·lacions.

Des de la integració de l'enginyeria i les instal·lacions, la nostra activitat està enfocada a **treballar per a la transició energètica** amb la implantació d'energies renovables, l'eficiència energètica i el desenvolupament sostenible.



SERVEIS QUE OFERIM:

Execució d'instal·lacions:

- ✓ Energies renovables
- ✓ Fotovoltàica per autoconsum
- ✓ Aerotèrmia per instal·lacions de climatització i Aigua Calenta Sanitària
- ✓ Climatització
- ✓ Instal·lacions elèctriques

Enginyeria:

- ✓ Projectes d'instal·lació, activitats, naus...
- ✓ Consultoria energètica...
- ✓ Tràmits subvencions i ajudes

PAVIMENTOS • REVESTIMIENTOS • BAÑOS • COCINAS

Tu reforma puede empezar desde 11,98 €/m²

Pavimentos para todos los proyectos
y para todos los presupuestos



1071966
PAVIMENTO
EVEREST GRIS
60 X 60

DESDE
11'98
€/M²

1071965
PAVIMENTO
EVEREST ARENA
60 X 60

*Más de 400 m² de exposición y un equipo especializado
para ayudarte a encontrar la mejor opción para tu proyecto.*

PALLISERPRO

Nos sumamos
a tus proyectos

 [palliserpro.menorca](https://www.instagram.com/palliserpro.menorca) [palliserpro.com](https://www.palliserpro.com)

MAHÓN: Cap de Cavallería, 1 / Bajolí 10 / Tel. 971 35 73 00 **ALAIOR:** Pla de la Sinia, 6 / Tel. 971 37 11 41
MERCADAL: Doctor Llansó, 54 / Tel. 971 15 44 44 **SANT LLUÍS:** Biniarroca, 23 / Tel. 971 15 19 53 **FERRERIES:** Trencadors, 4 / Tel. 971 15 74 13