

Entrevista: David Escribano, administrador y director comercial de Durendes y Asociados, S.L.

“Asesoramos a empresas inversoras”

La empresa Durendesa ofrece asesoramiento a empresas inversoras en negocios e inmuebles en Baleares y la península. También asesora a particulares para la compra o alquiler de una vivienda

X.O.

–¿Desde cuándo lleva en funcionamiento Durendes y Asociados, S.L.?

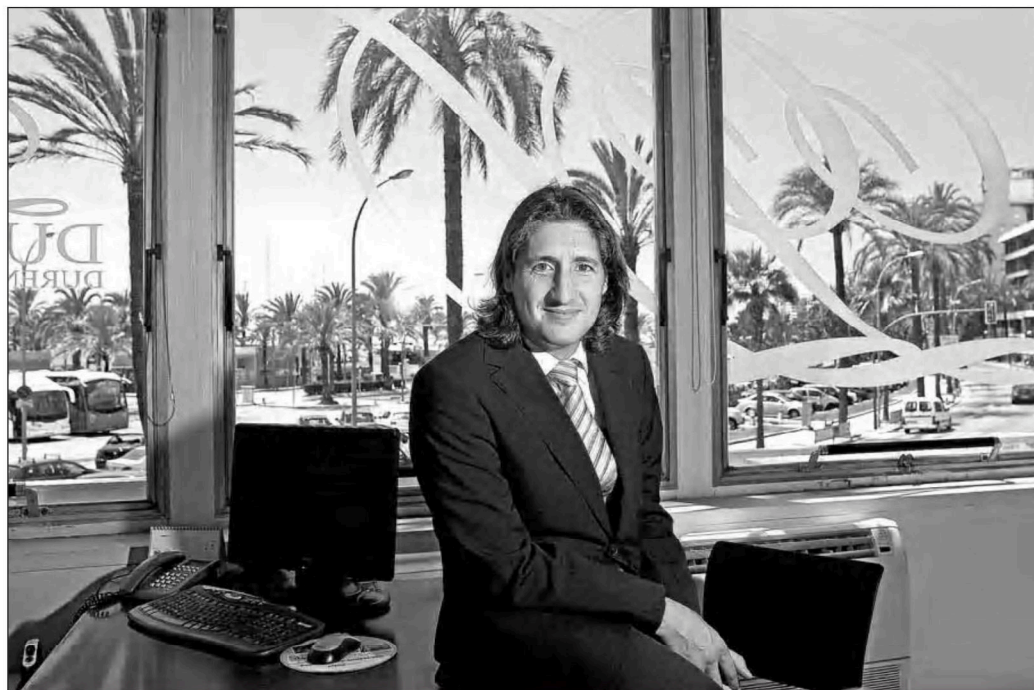
–Desde el año 2.000 en Baleares, siendo nuestro comienzo a principios de los 80 en el área metropolitana de Barcelona gestionando suelo industrial, locales comerciales y naves para uso logístico. De hecho, una de nuestras primeras operaciones concluidas en Baleares fue la venta del que fuera complejo industrial Yanko, en Inca.

–¿Cuál es vuestra principal actividad?

–Debido a los fuertes vínculos y acuerdos de cooperación mantenidos con distintos grupos empresariales españoles y extranjeros que operan en todos los ámbitos de negocio; la comercialización de locales, suelo industrial, naves, edificios, hoteles. Pero desde finales de los 90 creamos el Área Residencial para atender la gran demanda de viviendas en esa época. Con resultados satisfactorios.

–Dentro de la misma, ¿qué servicios prestan?

–Asesoramiento a empresas inversoras en negocios e inmuebles en Baleares y, ocasionalmente, en el resto del territorio nacional. En cuanto al segmento de particulares, les ofrecemos un servicio integral de asesoramiento para la compra o alquiler de vivienda, incluida la gestión para conseguir una buena financiación.



David Escribano, administrador y director comercial de Durendes y Asociados S.L., en su despacho del paseo marítimo de Palma. Foto: MARU MIENIEZUK

–¿Cuál cree usted que es el factor diferencial de Durendes y Asociados, S.L. respecto a otros negocios del sector?

–Trabajo, coraje y dinamismo con el profundo sentir de que nuestra mayor retribución no es el dinero, sino la satisfacción final de nuestros clientes que, en definitiva, son el salvoconducto que nos abre nuevas posibilidades.

–¿Cuáles son los inmuebles más apetecibles con los que contáis a día de hoy?

–¡Uf!! Me vienen a la mente unos cuantos, le sugiero que entre en www.durendesa.com y vea, pero disponemos de muchas viviendas tanto de obra nueva como de segunda mano que oscilan entre los 160.000 y los 225.000€ de media. Algunas viviendas procedentes de embargos que suponen buena oportunidad, y una amplia cartera de viviendas a precios de crisis. También varios locales muy comer-

“MANTENEMOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN CON GRUPOS EMPRESARIALES ESPAÑOLES Y EXTRANJEROS”

ciales. Incluso un precioso chalet a estrenar en la zona de Cala Llamp, tasado en 1'8 MM. y que se puede adquirir por 1'1 MM.

–Aparte de la ya pesada crisis, ¿qué problemática presenta su sector?

–En lo que concierne al ámbito relacionado con locales comerciales, suelo industrial y comercial, me duele decir que Baleares produce una tremenda desconfianza entre la clase

empresarial por la inseguridad jurídica de sus disposiciones urbanísticas, moratorias y un largo etcétera, lo que supone un problema para que desembarquen interesantes proyectos en este hermoso archipiélago.

Por cierto, una Cadena hotelera de ámbito internacional, que tiene hoteles de ciudad de 3 estrellas lo mismo en Berlín que Amsterdam o Londres, Estocolmo o Nueva York; resulta que en la ciudad de Palma de Mallorca no se puede implantar porque la Normativa para ese tipo de hotel es que ha de tener 4 estrellas. ¿Que, qué hicieron? Pues que salieron por la puerta de atrás e invirtieron en otras capitales del Estado. Referente al sector residencial, no ayuda el hecho de que se reduzcan las ayudas para la adquisición/alquiler de viviendas, que suban el IVA y que los Bancos vayan a medio gas a la hora de conceder préstamos.

DURENDESA®

hazle sitio a una vida mejor

www.durendesa.com

pisos

duplex

chalets

apartamentos

locales comerciales

parkings

estudios

áticos

plantas bajas

solares alquileres

adosados

embargos

naves industriales

DURENDESA®

Paseo Marítimo 16A - Desp. 2/14

Tel. **971 90 60 68**

info@durendesa.com