5.000
viviendas
Es la cartera de la que dispone el Grupo Insur en la actualidad. De este total de viviendas, 2.800 ya se encuentran en desarrollo y otras 2.200 más se construirán en el banco de suelo con el que cuenta.

120.385
metros cuadrados
Es la superficie total que tiene para promoción terciaria (no residencial: oficinas, centros comerciales, servicios...). Ya están en desarrollo 30.500, destinados a oficinas y dos hoteles con 427 habitaciones.

En el centro, Ricardo Pumar, presidente del Grupo Insur. En los extremos, dos de los proyectos de la compañía.| 'activos'

tiene la ventaja de que su objetivo es aumentar la oferta y la otra está enfocada a limitar los precios, lo que restringe, desde mi punto de vista, la oferta. Y eso tiene consecuencias perversas, distintas a los objetivos que se persiguen», apunta. El presidente de Grupo Insur añade que, en su opinión, tampoco es beneficiosa la intervención en el mercado de alquiler. «Esas no son medidas que favorezcan el aumento de la oferta, que yo creo que es la base del problema del precio».

Otro de los problemas que vislumbra **Pumar** dentro del sector es la falta de mano de obra. «Hay que hacer más atractiva la incorporación al sector de la construcción», apunta, al tiempo que insta a apostar por la «construcción industrializada»; esto es, estructuras prefabricadas, como cocinas, cuartos de baño, fachada e incluso terrazas. «Hay que apoyar y ayudar decididamente a todas las empresas que se dedican a este tema, hay muchos elementos que se pueden estandarizar», subraya.

Esto permitirá, añade, que las plantillas de esas firmas estén «más cerradas» y tengan que hacer frente a muchos menos problemas a la hora de encontrar personal. Por ello, no descarta la contratación de personal en origen como posibilidad para afrontar este hándicap, como ya está sucediendo en otros sectores, como es el agrario. «Puede paliar un poco el tema de la escasez de mano de obra», concluye **Pumar.**

Préstamos sin obstáculos: la solución en Barna Credit

Una alternativa ágil que impulsa a empresas y profesionales con soluciones adaptadas a sus necesidades, sin trámites complejos ni demoras innecesarias.

El acceso al crédito es fundamental para empresarios, constructores y hoteleros que desean expandir sus proyectos. Sin embargo, obtener un préstamo hipotecario suele ser un proceso largo y lleno de trabas burocráticas. Los bancos imponen condiciones estrictas, exigen garantías difíciles de asumir o no comprenden la urgencia de los negocios.

Según Marta Esteve, directora de Barna Credit, este problema es recurrente. "Nos encontramos con profesionales con proyectos sólidos que se ven bloqueados por la falta de financiación. Nosotros les ayudamos a obtener la liquidez que necesitan sin perder oportunidades."

Cuando la financiación se frena

La falta de un préstamo adecuado puede frenar muchos proyectos. Un constructor que no puede adquirir un terreno, un hotelero que quiere reformar su establecimiento o un empresario que necesita liquidez se encuentran con obstáculos que limitan su crecimiento.

Es lo que vivió Jordi Miret, promotor inmobiliario. "Teníamos la oportunidad de comprar un edificio para rehabilitarlo, pero los plazos de los bancos eran demasiado largos. No podíamos esperar meses para obtener el crédito." Tras contactar con Barna Credit, consiguieron financiación en pocos días. "Fue una solución rápida y flexible, justo lo que necesitábamos para no perder la oportunidad."

Otro caso es el de Laia Soler, propietaria de un hotel boutique en la Costa Brava. "Queríamos renovar las instalaciones para prepararnos para la tem- porada alta, pero la financiación convencional nos ponía demasiadas condiciones." Con Barna Credit, obtuo un préstamo adaptado. "Nos escucharon, entendieron nuestro negocio y nos ofrecieron la mejor solución."

Soluciones a medida

Lo que diferencia a Barna Credit es su capacidad de adaptarse a cada caso. No se trata solo de conceder préstamos, sino de comprender las necesidades de cada profesional y ofrecer soluciones a medida.

Según Marta Esteve, "Trabajamos con empresarios, constructores y hoteleros que necesitan rapidez y flexibilidad. No pueden perder oportunidades por culpa de una burocracia lenta. Nosotros les ofrecemos respuestas rápidas y eficientes."

Marta Esteve, directora de Barna Credit

Un ejemplo es el de Pere Valls, empresario del sector logístico, que necesitaba financiación para ampliar una nave industrial. "Había consultado con varios bancos, pero los plazos y garantías que exigían hacían inviable el proyecto." Con Barna Credit, encontró una alternativa viable. "Entendieron nuestra situación y nos ofrecieron un préstamo a medida, justo lo que estábamos buscando."

Acompañamiento constante

Obtener un préstamo hipotecario no tiene que ser un problema. El equipo de Barna Credit acompaña a sus clientes en cada fase del proceso, ofreciendo asesoramiento experto y total transparencia.

Marta Esteve lo tiene claro: "Nuestro objetivo es facilitar el crecimiento de los negocios. Sabemos que detrás de cada préstamo hay un proyecto y mucho esfuerzo. Por eso, trabajamos para que nuestros clientes obtengan la financiación que necesitan sin trabas."

Un impulso para tu negocio

Un préstamo hipotecario debe ser una herramienta para crecer, no un obstáculo. Con Barna Credit, empresarios, constructores y hoteleros pueden acceder a financiación rápida, flexible y adaptada a sus necesidades. Si necesitas un préstamo para hacer crecer tu proyecto, Barna Credit te ofrece la solución que buscas con un equipo que prioriza tus necesidades. Contacta hoy mismo y transforma tus oportunidades en realidad.

+ INFORMACIÓN

barnacredit.com
info@barnacredit.com
Tel. 934 871 324
Passeig de Gràcia 63, 2º 4ª
08008 Barcelona