

MARROQUE MADEPLAX

2009 / OCTUBRE - NOVIEMBRE - DICIEMBRE • ANNE 2009 / OCTOBRE - NOVEMBRE - DÉCEMBRE

TEXTURAS QUE LUCEN ■

exhibiendo la madera

*DES TEXTURES QUI RESPLENDISSENT
présentant des bois*

LA PUREZA DEL BLANCO ■

promociones ses flors

*LA PURETÉ DU BLANC
promoteur ses flors*

HOTEL CON QUALIDAD ■

sirenis

hotel goleta & spa

HOTEL DE QUALITE

*sirenis
hotel goleta & spa*

DESTINO MARRUECOS ■

PAÍS EN AVANZADA

DESTINATION MAROC

UN PAYS QUI SE DÉVELOPPE



UN SERVICIO COMPLETO EN UN ÚNICO CENTRO
UN SERVICE COMPLET DANS UN SEUL CENTRE

GRUPO MADEPLAX REVISTA CORPORATIVA

EDICION 2009 / OCTUBRE - NOVIEMBRE - DICIEMBRE

GRUPE MADEPLAX - MAGAZINE CORPORATIF
EDITION 2009 / OCTUBRE - NOVIEMBRE - DICIEMBRE

GRUPO MADEPLAX / GROUPE MADEPLAX

Carretera de Carlet, s/n
46250 L'Alcudia (Valencia - ESPAÑA)
☎ (+34) 961 665 957
☎ (+34) 962 541 296
✉ madeplax@grupomadeplax.com
www.grupomadeplax.com

Delegaciones / Delegations

RECURSHOTEL (Valencia - ESPAÑA)

Polígono Industrial La Creu
Calle Riu Magre N°2
46250 - L'Alcudia (Valencia)
☎ (+34) 961 665 957
☎ (+34) 962 541 296
✉ recurshotel@recurshotel.com

IBIMAR (Ibiza - ESPAÑA)

Carretera San Juan de la Britja. Edificio Los Girasoles B1 - Local 2B
07800 - Ibiza (Illes Balears)
☎ (+34) 971 311 364
☎ (+34) 971 312 652

HUPORSUR (Huelva - ESPAÑA / PORTUGAL)

Avenida Diputación, 18
21440 - Lepe (Huelva)
☎ (+34) 959 382 848
☎ (+34) 959 382 845
✉ huporsur@grupomadeplax.com

DICAM (JAMAICA)

Salt Coopers, Runaway Bay
P.O. St. Ann (Jamaica)
☎ (+1) 876 474 2172
✉ r.chornet@recurshotel.com

MONCTON & CIA (Bávaro - REPÚBLICA DOMINICANA)

Carretera Arena Gorda Riu,
Avenida esquina Guayacanes 4-A1
(Bávaro - La Altagracia)
☎ (+1) 809 552 0435
☎ (+1) 809 564 0434
✉ machi@recurshotel.com

RIVINSTAL (MÉXICO)

Carretera Federal Tulum Plaza
Mz. 293, Lote 3, Local 7, Esquina Calle 29
C.P. 77711 Solidaridad (Playa del Carmen - Quintana Roo)
☎ (+52 1) 984 127 4289
✉ j.villalba@recurshotel.com

ALGER (ALGERIE)

Immeuble Saummam, Bt. C 1^{er} Etage
Said Hamdine - Hydra
☎ (+21 3) 550 833 042
☎ (+21 3) 661 510 632

CASABLANCA (MAROC)

Hay Ousra 2, Rue 50 N° 2
20150 Casablanca - Maroc
☎ (+212) 64 688 417
☎ (+34) 637 445 613
immonegoce49@gmail.com

SALVADOR DE BAHÍA (BRASIL)

Rua Sérgio de Carvalho, 48 Vale de Mariçoca, Vasco Da Gama
Salvador de Bahia - Brasil
☎ (+55) 718 734 6684
☎ (+55) 713 334 2476
✉ j.villalba@recurshotel.com

GRUPO MADEPLAX REVISTA TRIMESTRAL
© MMIX TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

GROUPE MADEPLAX MAGAZINE TRIMESTRIEL
© MMIX TOUTS LES DROITS RÉSERVÉS

sumario - sommaire

01

editorial - éditorial

VOLVER A EMPEZAR - FIERES DE NOS CLIENTS

02-05

maderas - bois

TEXTURAS QUE LUCEN

Exhibiendo la madera

DES TEXTURES QUI RESPLENDISSENT

Présentant des bois

06-07

decoración - décoration

LA PUREZA DEL BLANCO

Promociones Ses Flors

LA PURETÉ DU BLANC

Promoteur Ses Flors

08-11

hoteles - hôtels

HOTEL CON QUALIDAD

Sirenis Hotel Goleta & Spa

HOTEL DE QUALITE

Sirenis Hotel Goleta & Spa

12-13

noticias - des nouvelles

NOTICIAS DE NUESTROS CLIENTES

RECONOCIMIENTO DEL HOTELES BARCELO

NOUVELLES DE NOS CLIENTS

RECONNAISSANCE DU HÔTELS BARCELO

14-17

entrevista - interview

EL HAYANI MOHAMED

La importancia del saber crecer

EL HAYANI MOHAMED

L'importance du cresement

FOTO PORTADA:

Maroc - Exclusive Destinations (www.exclusive-destinations.be)

ORGULLOSO DE NUESTROS CLIENTES

Con un labio partido y un diente menos. Vuelvo de Santo Domingo, acompañado de mi nieta y mi hija. Mi nieta no quiere regresar. Quiere quedarse allí. Ha descubierto que su abuelo tiene otros hogares donde vivir. He vuelto a rejuvenecer. En el viaje en un momento de ocio. Jugando con mi nieta, en la piscina, la alegría me invade, olvido mi edad y lanzándome a cruzarla buceando un tremendo golpe en la cara. Lo dicho, labio partido y un diente menos. Pero al final estoy contento.

Ya en Valencia. Sentado. Ante mí la prensa. Otra vez en casa, con mi familia, en mi Alcudia. Tiempo de descanso, de ocio y reflexión, la terraza y ese asueto que te dirige a la holganza. El almuerzo, el comienzo del calor y el levante me llevan a pensar. Leo los artículos que se van sucediendo sin ninguna noticia agradable: el paro, la crisis, el desmoronamiento mundial. Y poco a poco la ansiedad y el desasosiego van minando mi estado de ánimo. Una nebulosa de incertidumbre envuelve mi conciencia, me confunden y mi estado natural de optimismo recae ante tanta desconfianza entre nosotros mismos.

Dejo de leer los artículos de opinión, las noticias. Mis ojos ya no leen, sólo miran, me atraen los anuncios, comienzan a llenar de color mi ánimo. La belleza, lo exótico, lo desconocido, llenan y vuelven a llenar mis pupilas de una ilusión perdida.

De repente, toda mi atención se centra en el color, en unos países lejanos, no, no tan lejanos, también son mi hogar, en unos nombres que no son tan extraños: Bávaro, Punta Cana, Cancún, Jamaica, Brasil, Argel, Sudán, Marruecos. Y en mi memoria renacen recuerdos de experiencias vividas, de proyectos emblemáticos que mi empresa ha realizado. Tantos años. Los nombres se suceden, Bahía Príncipe, Barceló, Fiesta Hotel Group, Sol Meliá, Majestic, Riu Hotel Resort, Hoteles Santos, Grupo Fuertes, Insofel...

Y aparecen las caras y el apoyo de tantos profesionales, la mayoría españoles desplazados hacia lugares lejanos, amables, trabajando con los recursos casi inexistentes que se tienen en algunos países y haciendo que nuestro país y nuestra empresa siga avanzando. ¿Cómo sino estaría sentado en España viendo cuantos países he visitado?, diseños imposibles instalados, y tantos proyectos ilusionantes en mis manos.

Desaparece totalmente la inquietud, el desasosiego, y vuelve a mí la ilusión de seguir en un proyecto que sólo por obligación a vosotros vale la pena mantener. Vuestros retos que pasado los años son la base de nuestra existencia, nuestro orgullo. El contenido de esta revista que si no fuese por vosotros estaría vacía, sin contenido.

Por eso y por nosotros, ante tanta noticia negativa y viendo el esfuerzo que estáis realizando. Puedo seguir estando orgulloso de mis clientes.

Con la esperanza que vuestros retos sean los nuestros y podamos seguir avanzando juntos, generando proyectos innovadores e ilusionando al mundo.

A todos vosotros gracias.

"Por eso y por nosotros, ante tanta noticia negativa y viendo el esfuerzo que estáis realizando. Puedo seguir estando orgulloso de mis clientes".

"Malgré toutes ces nouvelles négatives, face à tous les efforts que vous faites, je peux encore être fier de mes clients."

FIERS DE NOS CLIENTS

Avec une lèvre fendue et une dent en moins, je reviens de Santo Domingo, accompagné de ma petite fille et de ma fille. Ma petite fille ne veut pas rentrer. Elle veut rester là-bas. Elle a découvert que son grand-père vit dans d'autres endroits. J'ai encore rajeuni. Au cours du voyage, lors d'un moment de loisir, en jouant avec ma petite fille dans la piscine, le bonheur m'envahit. J'oublie mon âge et, en plongeant à sa rencontre, un choc énorme sur le visage. Comme je l'ai dit, la lèvre fendue et une dent en moins. Mais malgré tout je suis content.

Déjà à Valence. Assis. Devant moi, le journal. De nouveau chez moi, avec ma famille, dans mon Alcudia. Moment de repos, de délasserment et de réflexion. La terrasse et ce temps mort qui te mène à l'oisiveté. Le petit déjeuner, le début de la chaleur et le vent de l'est m'amènent à penser. Je lis des articles qui se suivent sans me donner de nouvelle agréable : le chômage, la crise, l'effondrement du système mondial. Et peu à peu l'angoisse et l'inquiétude troublent mon humeur. Un nuage de doute m'envahit et, confus, mon optimisme naturel s'effondre face à tant de défiance.

J'arrête de lire les articles d'opinion, les nouvelles. Mes yeux ne lisent plus maintenant. Ils regardent seulement. Les publicités m'attirent et commencent à remplir mon humeur de couleurs. La beauté, l'exotisme, l'inconnu emplissent de plus en plus mes pupilles d'un rêve perdu.

Tout à coup, toute mon attention se porte sur la couleur, dans des pays lointains. Non, pas si lointains, ils me sont aussi familiers, avec des noms qui ne sont pas si étrangers : La Bavière, Punta Cana, Cancún, la Jamaïque, le Brésil, Alger, le Soudan, le Maroc. Et dans ma mémoire, je revis les expériences passées, des projets emblématiques réalisés par mon entreprise. Il y a si longtemps. Les noms se suivent, Bahia Príncipe, Barceló, Fiesta Hotel Group, Sol Meliá, Majestic, Riu Hotel Resort, Hôtels Santos, Groupe Fuertes, Insofel...

Je revois les visages et le soutien de tous ces professionnels, la plupart des espagnols expatriés loin de chez eux, aimables, travaillant avec les moyens presque inexistantes de certains pays et permettant à notre pays et notre entreprise de continuer à progresser. Comment pourrais-je sans cela être assis en Espagne en train de voir les pays que j'ai visités ? Des constructions impossibles réalisées et tant de projets entre mes mains.

Toute l'inquiétude et le doute disparaissent et j'ai à nouveau l'espoir de reprendre un projet qui vaut la peine d'être réalisé seulement pour vous. Vos défis qui, au fil des années sont la base de notre existence, notre fierté. Sans vous, cette revue serait vide, sans contenu.

Malgré toutes ces nouvelles négatives, face à tous les efforts que vous faites, je peux encore être fier de mes clients.

Dans l'espoir que vos défis soient aussi les nôtres et que nous puissions continuer à progresser ensemble, en produisant des projets innovateurs qui feront rêver le monde,

Je vous remercie tous sincèrement.



José Tolosa Sanchis
Director General
GRUPO MADEPLAX

Texturas

que lucen



Calidez y belleza son dos argumentos importantes al momento de seleccionar el material idóneo para acondicionar nuestro hábitat. La decoración con madera resulta ser lo más noble y fácil de usar.

Antiguamente muchas de las instalaciones se realizaban en maderas finas como el Pino Oregón y el Cedro Amarillo las cuales se solían utilizar para la fabricación de pérgolas y vigas en general. En la actualidad se usa una gama más amplia en exteriores, con menores restricciones económicas y formales. El Iroko y el Ipe son un claro ejemplo de maderas que se utilizan y que presentan una mayor gama de posibilidades, estructurales y decorativas.

Gracias a los nuevos procesamientos de impregnación que las protege de los efectos del clima y la intemperie y les otorga mayor durabilidad, las maderas como El Pino y el Álamo, maderas blandas que suelen utilizarse para la decoración

DES TEXTURES QUI RESPLENDISSENT

La qualité et l'esthétique sont deux arguments importants au moment de choisir le matériau idéal pour aménager notre habitation. La décoration avec du bois est la plus noble et facile à utiliser.

Autrefois, beaucoup d'installations étaient réalisées en bois fins comme le pin d'Oregon et le cèdre jaune, principalement utilisés pour la fabrication de pergolas et de poutres en général. Actuellement, une plus grande variété de bois est utilisée en extérieur, avec moins de restrictions économiques et formelles. L'iroko et l'ipé sont des exemples évidents de bois qui sont utilisés et qui offrent un plus grand éventail de possibilités structurales et décoratives.

Grâce aux nouveaux traitements d'imprégnation qui les protègent des effets du climat et des intempéries et les rendent plus durables, les bois tels que le pin et le peuplier, bois tendres qui sont normalement utilisés pour la décoration intérieure grâce à leur plus



Los nuevos procesos dedicados al tratado de la madera han ampliado las posibilidades de decoración para cualquier tipo de espacio. Su versatilidad provee personalidad a cualquier ambiente.

Les nouveaux procédés concernant le traitement du bois ont élargis les possibilités de décoration pour tous les types d'espace. Leur adaptabilité donne de la personnalité à tous les milieux.

interior debido a que presentan mayor facilidad para las formas curvas ahora pueden usarse para el uso exterior.

Las posibilidades de decoración son amplias y con el adecuado asesoramiento se puede materializar cualquier tipo de idea.

grande facilité à être courbés, peuvent maintenant être utilisés à l'extérieur.

Les possibilités de décoration sont grandes et si l'on vous conseille bien, toutes les idées peuvent être matérialisées.

"Las posibilidades de decoración son amplias y con el adecuado asesoramiento se puede materializar cualquier tipo de idea".

"Les possibilités de décoration sont grandes et si l'on vous conseille bien, toutes les idées peuvent être matérialisées".

ESPECIES

ESPECIES DE MADERA

AFRICA - AFRIQUE

F. Tropicales:
 Acajou / Samanguilla
 Alcamalena
 Andoung
 Ayous
 Bahía
 Bilinga
 Bossé
 Bubinga
 Elondo / Tali
 Etimoe
 Dabema
 Doussie
 Framiré
 Iroko
 Kossipo
 Koto
 Lotofa
 M'bero - M'bero
 Makore / Ukola
 Mansonia
 Moabi
 Mongoy
 Movingui
 Niangon
 Sapelly
 Sipo

AMÉRICA DEL NORTE - AMÉRIQUE DU NORD

Coníferas:
 Cedro - Cèdre
 Pino Melis - Pin Melis
 Pino Oregón - Pin Oregón
 Frondosas:
 Aliso / Alder - Alisée / Alder
 Cerezo - Cerisier
 Maple
 Nogal - Nougales
 Roble - Robre
 Tilo - Tilleul
 Tulipí - Tulipier

AMÉRICA DEL SUR - AMÉRIQUE DU SUD

Frondosas:
 Lenga
 Lyptus
 F. Tropicales:
 Cedriño
 Jatoba
 Tatajuba

ASIA - ASIE

F. Tropicales:
 Meranti - Mérante

EUROPA - EUROPE

Coníferas:
 Abeto - Sapin
 Abeto Laminado - Sapin Laminé
 Pino Construcción - Pin de Construction
 Pino Insignis - Pin Insignes
 Pino País JC - Pin Pays JC
 Pino Ruso - Pin Russe
 Pino Suecia - Pin Suédois
 Frondosas:
 Fresno - Frêne
 Haya
 Haya Vaporizada - Haya Vaporisée
 Roble Europeo - Rouvre Européen

MADERA

	BOULS - BOULES	TABLÓN - TABLONS	A. FIJO	VIGAS	CALAS	CORTOS	CANTOS	CUADRA
AFRICA - AFRIQUE								
F. Tropicales:								
Acajou / Samanguilla								
Alcamalena								
Andoung								
Ayous								
Bahía								
Bilinga								
Bossé								
Bubinga								
Elondo / Tali								
Etimoe								
Dabema								
Doussie								
Framiré								
Iroko								
Kossipo								
Koto								
Lotofa								
M'bero - M'bero								
Makore / Ukola								
Mansonia								
Moabi								
Mongoy								
Movingui								
Niangon								
Sapelly								
Sipo								
AMÉRICA DEL NORTE - AMÉRIQUE DU NORD								
Coníferas:								
Cedro - Cèdre								
Pino Melis - Pin Melis								
Pino Oregón - Pin Oregón								
Frondosas:								
Aliso / Alder - Alisée / Alder								
Cerezo - Cerisier								
Maple								
Nogal - Nougales								
Roble - Robre								
Tilo - Tilleul								
Tulipí - Tulipier								
AMÉRICA DEL SUR - AMÉRIQUE DU SUD								
Frondosas:								
Lenga								
Lyptus								
F. Tropicales:								
Cedriño								
Jatoba								
Tatajuba								
ASIA - ASIE								
F. Tropicales:								
Meranti - Mérante								
EUROPA - EUROPE								
Coníferas:								
Abeto - Sapin								
Abeto Laminado - Sapin Laminé								
Pino Construcción - Pin de Construction								
Pino Insignis - Pin Insignes								
Pino País JC - Pin Pays JC								
Pino Ruso - Pin Russe								
Pino Suecia - Pin Suédois								
Frondosas:								
Fresno - Frêne								
Haya								
Haya Vaporizada - Haya Vaporisée								
Roble Europeo - Rouvre Européen								

[1] Puerta de entrada machihembrada y revestimiento exterior realizado en madera tintada en color avellana según exigencias del cliente. [2] Viga revestida en madera Iroko y toldo mecanizado para el Spa del Gran Sirenis Riviera Maya - México. [3] Tarima maciza en Ipe y pérgola realizada en Pino abeto laminado para el Hotel Palladium Palace Ibiza Resort - España. [4] Tarima y revestimiento en Bambú para el Spa del Hotel Las Arenas - España.

[1] Porte d'entrée en bois bouveté et revêtement extérieur réalisé en bois teinté couleur noisette selon les exigences du client. [2] Poutre revêtue en bois iroko et store mécanisé pour le Spa du Gran Sirenis Riviera Maya - Mexique. [3] Parquet en Ipe y pergola réalisée en Pin Lamine pour l'hôtel Palladium Palace Ibiza Resort - Espagne. [4] Parquet et revêtement en bambou pour le Spa de l'Hôtel Las Arenas - Espagne.





la pureza del Blanco

Los nuevos procesos dedicados al tratado de la madera han ampliado las posibilidades de decoración para cualquier tipo de espacio. Su versatilidad provee personalidad a cualquier ambiente.

Couleur propre, qui agrandit et illumine tous les espaces. Tout à la fois élégante et moderne, elle se marie avec tous les styles de décoration. Le blanc impose sa présence.



El uso del color blanco ha vuelto a ser tendencia y marca una moda cada vez más utilizada en la decoración interior. Su versatilidad debido a sus amplias posibilidades de decoración, su luminosidad, pureza y sensación visual de profundidad la hacen idónea para cualquier tipo de espacio.

En el caso de las viviendas de Promociones Ses Flors, Ibiza, el uso de este color, ícono de esta isla balear, combina perfectamente con el contraste del negro que es utilizado en menor medida, pero que resulta muy atractivo y elegante, ofreciéndole al blanco todo el protagonismo decorativo y visual.

El modelo tradicional de las puertas (A-32), de líneas simples y rectas lacado en blanco, hace que el espacio gane sobriedad y estilo, características propias de las construcciones de nuestro cliente.

LA PURETÉ DU BLANC

Le blanc est une couleur tendance de plus en plus utilisée dans la décoration intérieure. Son adaptabilité grâce à toutes les possibilités de décoration qu'il permet, sa luminosité, la pureté et la sensation visuelle de profondeur la rendent idéale pour décorer tout type d'espace.

Dans le cas de la construction immobilière Ses Flors, Ibiza, l'utilisation de cette couleur, icône de cette île des Baléares, se marie parfaitement avec le contraste du noir qui a été utilisé à une moindre échelle, mais qui, avec beaucoup d'élégance et de charme, permet de mettre en valeur le blanc au niveau décoratif et visuel.

Le modèle traditionnel des portes laquées blanc (A-32), avec des lignes simples et droites, crée un espace sobre et stylé, propres caractéristiques des constructions de notre client.



El Sirenis Hotel Goleta & Spa, presenta a todos sus clientes una imagen renovada debido al cambio que se han realizado tanto en sus estructuras como en la decoración. El GRUPO MADEPLAX ha sido parte de esta nueva imagen presentada por el hotel.

Le Sirenis Hotel Goleta & Spa présente une nouvelle image à tous ses clients étant donné les changements réalisés aussi bien dans les structures que dans la décoration. LE GROUPE MADEPLAX a participé à la création de cette nouvelle image.



El nuevo aspecto del Sirenis Hotel Goleta & Spa ofrece a todos sus huéspedes una imagen más pulida y moderna, ampliando espacios e iluminación dentro de todas las habitaciones y estancias del hotel.

Para la decoración interior se han utilizado puertas de vidrio laminado, mateado ofreciendo a los ambientes mayor cantidad de luz sin descuidar la privacidad propia de los dormitorios y servicios.

El uso de puertas correderas para estos últimos, no hace más que afianzar la importancia que tienen los espacios dentro de este nuevo concepto de diseño que se ha presentado en este hotel.

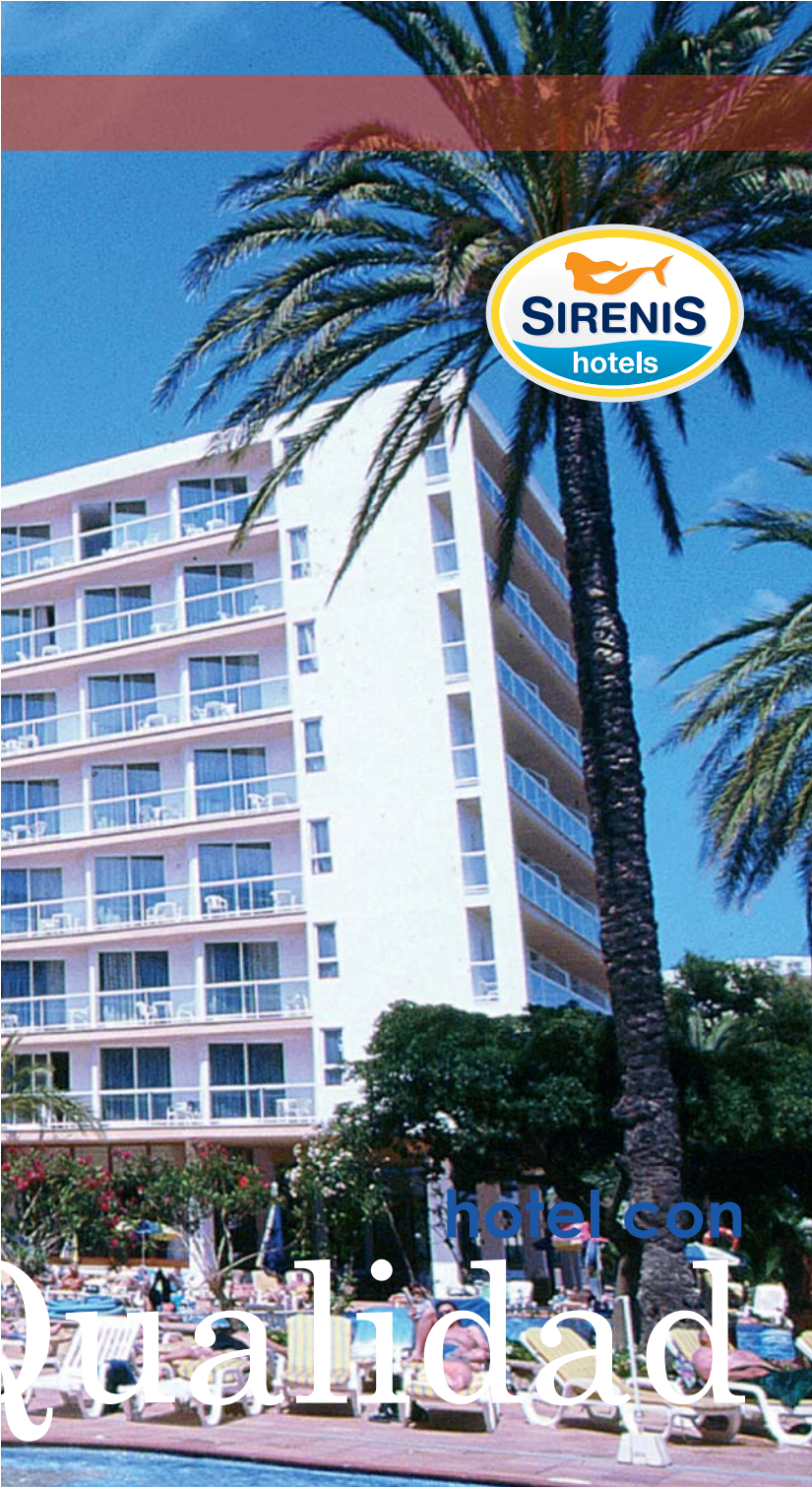
En los corredores, las puertas de entrada dan ese punto de elegancia y sobriedad, combinando

chapas de dos tipos de maderas, Sapelly y Haya Vaporizada, que contrasta de manera idónea una con otra.

Con todas estas remodelaciones, el Sirenis Hotel Goleta & Spa ratifica la meritoria "Q" del instituto de Calidad Turística que lo avala y que certifica el prestigio, fiabilidad y rigurosidad que cumple este establecimiento.■

HOTEL DE QUALITE

El nuevo aspecto del Sirenis Hotel Goleta & Spa ofrece a todos sus clientes una imagen más pulida y moderna en agrandando los espacios y en aumentando la luminosidad en todas las habitaciones y piezas de l'hôtel.



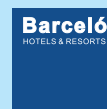
La décoration intérieure a été faite avec des portes en verre feuilleté dépoli afin de laisser passer plus de lumière entre les pièces sans pour autant supprimer l'intimité des chambres et des toilettes.

L'utilisation de portes coulissantes pour ces dernières souligne l'importance qui est donnée aux espaces dans ce nouveau concept de design présenté par cet hôtel.

Dans les couloirs, les portes d'entrée offrent une note d'élégance et de sobriété en mariant deux types de bois plaqué, le Sapele et le Hêtre vaporisé, qui contrastent parfaitement entre eux.

Grâce à toutes ces transformations, le Sirenis Hotel Goleta & Spa ratifie un "Q" bien mérité de l'Institut de la Qualité Touristique qui lui donne son aval et certifie le prestige, la fiabilité et la rigueur que possède cet établissement.

NUESTROS CLIENTES NOS CLIENTES NUESTROS CLIENTES NOS CLIENTES NUESTROS CLIENTES NOS CLIENTES NUESTROS CLIENTES NOS CLIENTES NUESTROS CLIENTES NOS CLIENTES NUESTROS CLIENTES NOS CLIENTES





■ [1] Pérgola realizada en acero inoxidable y vidrio laminado en la entrada de la puerta principal del hotel. [2] Puerta abatible de vidrio laminado, mateado, utilizada para el acceso a los dormitorios. [3] Puerta corredera interior de vidrio laminado, mateado, con revestimientos lacados color a juego con las paredes. [4] Puerta de acceso a las habitaciones modelo M-DECO R en madera mixta de Haya Vaporizada y Sapelly.

■ [1] Pergola réalisée en acier inoxydable et dans l'entrée, verre feuilleté de la porte principal de l'hôtel. [2] Porte battante en verre feuilleté dépoli, utilisé pour l'accès aux chambres. [3] Porte coulissante intérieure en verre feuilleté dépoli, avec des revêtements laqués de couleur assortie aux murs. [4] Porte d'accès aux chambres modèle M-DECO R en bois mixte de Hêtre vaporisé et Sapele.



FIESTA HOTEL GROUP

Royal Suites by Palladium, los resorts exclusivos "sólo para adultos" de la marca Palladium Hotel & resorts, ha inaugurado recientemente 232 habitaciones de lujo exclusivo en el complejo Royal Suites Turquesa en Punta Cana. Habitaciones espaciales, completamente equipadas; con ventanas "pass-thru" para el servicio de habitaciones...

Royal Suites by Palladium, les resorts exclusifs "seulement pour les adultes" de la marque Palladium Hotel & resorts, a récemment inauguré 232 chambres de luxe exclusif dans le complexe Royal Suites Turquesa à Punta Cana. Des chambres spacieuses, complètement équipées; avec des fenêtres "pass-thru" pour le service de chambre...

www.fiestahotelgroup.com

RIU HOTELS Y RESORTS

"Es un honor ser reconocido por tantos viajeros debido a nuestro servicio al cliente", ha declarado Luis Riu, CEO de Riu Hotels & Resorts, al ser clasificada con el mayor índice de satisfacción de clientes por el MMHI, que es el estudio más amplio y en profundidad disponible sobre empresas del sector turístico. "Es la gente que conoces y con la que interactúas la que hace realmente de las vacaciones una estancia maravillosa. Estamos muy orgullosos de que nuestros empleados proporcionen a nuestros huéspedes una experiencia vacacional más allá de sus expectativas". Esta edición del MMHI ha revelado que en 2008 el nivel de satisfacción de clientes ha crecido para los hoteles (+0,9) y para las aerolíneas (+1,5), y que Riu Hotels & Resorts ha sido calificada con el mayor índice de satisfacción de clientes entre los hoteles de categoría alta superior (Upper Upscale Hotels).

"C'est un honneur d'être reconnu par autant de voyageurs grâce à notre service clientèle" a déclaré Luis Rius, CEO de Riu Hotels & Resorts car ils ont obtenu le meilleur classement concernant le taux de satisfaction des clients, par le MMHI, qui est l'étude la plus large et approfondie disponible concernant les entreprises du secteur touristique. "Ce sont les personnes que tu connais et avec lesquelles tu communiquez qui rendent tes vacances merveilleuses. Nous sommes très fiers que nos employés donnent à nos clients une expérience allant au-delà de leurs attentes". Cette édition du MMHI a révélé qu'en 2008 le niveau de satisfaction des clients a augmenté pour les hôtels (+0,9) et pour les lignes aériennes (+1,5), et que Riu Hotels & Resorts a reçu la qualification du plus grand taux de satisfaction des clients parmi les hôtels de catégorie haute supérieure (Upper Upscale Hotels).

www.riu.com

BAHÍA PRÍNCIPE CLUBS & RESORTS

Bahía Príncipe ha abierto una oficina propia en Buenos Aires para mejorar la presencia de la marca en la Argentina. En diálogo con Réport, la directora comercial para Sudamérica (Malena Omoldi) y el director de Informática del Grupo Piñero (Mateo Ramón) grupo propietario de la cadena, aseguraron que la marca ya está consolidada y que apostarán al desarrollo de herramientas web, buscando fortalecer la promoción y el trabajo con los operadores.

Bahia Príncipe a ouvert son propre bureau à Buenos Aires pour améliorer la présence de la marque en Argentine. En communication avec Réport, la directrice commerciale de l'Amérique du Sud (Malena Omoldi) et le directeur d'informatique du Groupe Piñero (Mateo Ramón) groupe propriétaire de la chaîne, ont assuré que la marque est déjà consolidée et qu'ils miseront sur le développement d'outil web, cherchant à renforcer la promotion et le travail avec les tour-opérateurs.

www.bahia-principe.com

EL BÁVARO BEACH RESORT DE LA CADENA BARCELÓ CONGRATULA AL GRUPO MADEPLAX POR LOS SERVICIOS REALIZADOS

El Sr. Vicente Soler, Director de proyectos de los Hoteles Barceló, en representación de una de las más importantes cadenas españolas a nivel internacional, ha enviado una carta de satisfacción por los trabajos realizados por el GRUPO MADEPLAX en el Hotel Bávaro Beach Resort en República Dominicana.

En la misma manifiesta la confianza que tienen en el personal del Grupo, no sólo a nivel profesionalmente, sino a personal, lo que es una propiedad intrínseca propia de nuestra entidad.

Actualmente seguimos realizando diversos trabajos en vidrio y aluminio para la cadena hotelera, más precisamente reformas para el Hotel Bávaro Beach Resort, ubicada en las zonas más exclusivas de Punta Cana - República Dominicana que tienen una de los más importantes campos de Golf del país.

LE BÁVARO BEACH RESORT DE LA CHAÎNE BARCELÓ FELICITE LE GROUPE MADEPLAX POUR LES SERVICES RENDUS

M. Vicente Soler, Directeur de projets des hôtels Barceló, représentant une des chaînes espagnoles les plus importantes au niveau international, a envoyé une lettre montrant sa satisfaction pour les travaux effectués par le GROUPE MADEPLAX dans l'hôtel Bávaro Beach Resort de la République Dominicaine.

Il y témoigne de la confiance qu'il accorde au personnel du Groupe, non seulement au niveau professionnel mais aussi personnel, ce qui est une caractéristique intrinsèque de notre entreprise.

Actuellement, nous continuons à réaliser différents travaux en verre et aluminium pour la chaîne hôtelière, plus précisément des réformes pour l'Hôtel Bávaro Beach Resort, qui se trouve dans les zones les plus élégantes de Punta Cana - République Dominicaine qui possède un des terrains de golf les plus importants du pays.

8 de Agosto de 2009
Bávaro, República Dominicana

M. José Tolosa Sanchis
Directeur Général
Groupe Madeplax

Cher Ami:

Par la présente, je voudrais exprimer mon entière satisfaction ainsi que celle du groupe que je représente, pour l'excellent travail réalisé par le Groupe Madeplax dans les nombreux projets de nos entreprises auxquels vous avez participé.

Notre relation a toujours été excellente à tous niveaux, c'est pourquoi nous espérons pouvoir travailler avec vous lors de futurs projets.

Je vous suis reconnaissant de la grande professionnalité que vous avez démontré à tout moment et de l'excellent traitement que vous avez toujours eu à notre égard, recevez mes sincères salutations.

Muy Atentamente

Vicente Soler
Director de proyectos
Hoteles Barceló

Barceló

Bávaro
Beach
Resort

P.O. Box 3177
Santo Domingo
Rep. Dominicana
Tels.: (809) 686-5797
(809) 552-1000
Fax: (809) 685-2886
bavaro@barcelo.com

8 de agosto de 2009
Bávaro, República Dominicana

Sr. D. José Tolosa Sanchís
Director General
Grupo Madeplax

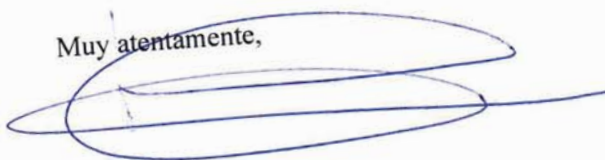
Estimado amigo,

Por medio de la presente, quiero expresarle mi total satisfacción y la de la empresa que represento, por el excelente trabajo que en todo momento ha realizado el Grupo Madeplax en los proyectos realizados en el complejo Barceló.

Nuestra relación ha sido siempre excelente a todos los niveles, por lo que esperamos continuar trabajando con ustedes en futuros proyectos.

Con mi reconocimiento a la gran profesionalidad que han demostrado en todo momento y al excelente trato que siempre nos han brindado, recibe mi más afectuoso saludo.

Muy atentamente,



Vicente Soler
Director de proyectos
Hoteles Barceló



En la actualidad, Marruecos goza de un boom inmobiliario que se inició a raíz del déficit de vivienda que en el 2003 hizo que el gobierno marroquí pusiera en marcha una serie de medidas para paliar esta descompensación que no solo se atribuía a la cantidad de viviendas faltantes (1.240.000 aproximadamente) sino también a la calidad de las mismas.

Gracias a estas medidas y al apoyo de empresas particulares del sector inmobiliario, Marruecos está experimentando un cambio económico-social que beneficia en primer lugar a las familias que tendrán la capacidad de vivir en viviendas dignas y seguras a precios realmente competitivos y transparentes en un tiempo reducido y con calidades basadas en los estándares internacionales.

El Complejo Residencial "El Bouraq" es un claro ejemplo de los nuevos patrones de calidad que se exige actualmente y que cuenta además con servicios agregados que lo convierten en un real conjunto inmobiliario.

El responsable de este proyecto en marcha es el Sr. Mohamed el Hayani, empresario y promotor inmobiliario de reconocido prestigio y con vasta experiencia en el sector, tanto de Marruecos como de países como Francia, en donde enriqueció su experiencia trabajando en el ámbito del urbanismo y que cuya experiencia la ha trasladado a su empresa Inmobiliaria El Hayani.



Actuellement, le Maroc jouit d'un boom immobilier qui a commencé à la suite du déficit de logements, ce qui a décidé le gouvernement marocain en 2003 à mettre en place une série de mesures pour compenser cette carence qui était non seulement due à la quantité de logements manquants (1.240.000 environ) mais aussi à leur qualité.

Grâce à ces mesures et au soutien des entreprises spécialisées dans le secteur immobilier, le Maroc est en train de subir un changement socio-économique qui bénéficie en premier lieu aux familles qui auront la possibilité de vivre dans des logements décents et surs à des prix réellement compétitifs et transparents en peu de temps et avec des normes de qualité se basant sur les normes internationales.

Le complexe résidentielle "El Bouraq" est un exemple évident des nouvelles normes de qualité qui sont actuellement exigées. Il dispose en outre de services complémentaires qui le convertissent en un véritable ensemble immobilier.

Le responsable de la mise en œuvre de ce projet est M. Mohamed el Hayani, entrepreneur et promoteur immobilier prestigieux et avec une grande expérience dans le secteur, aussi bien au Maroc que dans les pays comme la France, où il a enrichi son expérience en travaillant dans le domaine de l'urbanisme; expérience qu'il a apporté à son entreprise immobilière EL Hayani.

1. L'expérience recueillie dans les pays ayant une richesse architecturale reconnue vous a fait prendre conscience de la réelle possibilité d'élever le statut marocain au niveau de celui des grandes villes internationales?

Bien sûr. Depuis mon enfance, je rêvais qu'un jour, l'endroit où je suis né et où j'ai grandi changerait radicalement dans tous les domaines, et plus spécialement en ce qui concerne l'infrastructure de base.

"Desde mi infancia soñaba con que un día el lugar donde nací y crecí tendría un cambio radical en todos los ámbitos..."

"Bien sûr. Depuis mon enfance, je rêvais qu'un jour, l'endroit où je suis né et où j'ai grandi changerait radicalement dans tous les domaines..."

1. ¿La experiencia recogida en países de reconocida riqueza arquitectónica, le ha hecho tomar conciencia de la posibilidad real de aumentar el status marroquí al nivel de las grandes urbes internacionales?

Claro que sí. Desde mi infancia soñaba con que un día el lugar donde nací y crecí tendría un cambio radical en todos los ámbitos, muy en especial en lo que se refiere a la infraestructura básica.

Mi salida a Francia por motivos laborales me ayudó a enriquecer mi experiencia en el ámbito urbanístico en donde me desarrolle participando activamente en varios proyectos de ciudades tan importantes como Montpellier y Sète donde pude ampliar mis conocimientos. Pero no solo eso, también cambió mi manera de concebir proyectos para el desarrollo de grandes urbes, y que de esta forma se logre un crecimiento real y sostenido.

Todo lo adquirido en este país me hizo tomar conciencia de la importancia del adecuado nivel de vida que como derecho deben tener todas las personas para su desarrollo, sin renunciar a su propia idiosincrasia. Conceptos que pude poner en práctica en mi país.

El concepto de calidad toma entonces un significado distinto, la importancia de contar con un producto final que cumpla ciertos atributos hacen que el consumidor final eleve su nivel de vida logrando su real satisfacción.

La vivienda juega un valor primordial en este sentido, un adecuado hábitat hace que la sociedad se desarrolle en todos los ámbitos perpetuando el crecimiento de una sociedad. Reconozco en este sentido la importancia de los promotores inmobiliarios y de su labor para conseguir productos de calidad sin que esto signifique necesariamente un elevado precio que perjudique económicamente a los compradores.

2. ¿Considera que el boom inmobiliario experimentado actualmente por Marruecos se asemeja al español?

En algunos aspectos se asemeja, pero hay que tomar en cuenta que los factores de inicio del boom inmobiliario en ambos países han sido diferentes. En España por ejemplo, el inicio de este fenómeno se dio por factores combinados de oportunidades y necesidades debido ante todo a la política monetaria expansiva que sufrió España debido a la entrada del Euro seguido por el crecimiento de la natalidad ("baby boom" e inmigración). En Marruecos en cambio el boom fue producto del déficit de vivienda y de vivienda digna para las familias que en realidad lo necesitaban.

Por otro lado, la participación activa del Gobierno Marroquí, que desde el 2003 pone en marcha una serie de medidas para paliar este déficit de las que destaca el desarrollo de nuevas ciudades y la promoción activa de la vivienda social ha hecho que el boom se mantenga ya que se prevé que para el 2012 se podrá cubrir un gran porcentaje de la demanda. A esto se le debe agregar las subvenciones económicas atractivas para quienes en verdad lo necesitan así como suprimir engorrosos papeleos burocráticos.

Las entidades económicas son otro factor de gran importancia. Los bancos en Marruecos estudian de manera meticulosa a los clientes que desean acceder a un crédito, de tal manera que se garantiza el 100% de los deberes. De esta manera el sistema se mantiene saneado y beneficia a todos los clientes que quieran acceder a una vivienda durante mucho tiempo.

"El concepto de calidad toma entonces un significado distinto, la importancia de contar con un producto final que cumpla ciertos atributos hacen que el consumidor final eleve su nivel de vida logrando su real satisfacción."

"Le concept de qualité prend alors un sens différent. L'importance de disposer d'un produit fini qui respecte certains critères permet d'élever le niveau de vie du consommateur final l'aidant à obtenir une réelle satisfaction."

Mon départ en France pour des raisons professionnelles m'a aidé à enrichir mon expérience dans le domaine de l'urbanisme dans lequel j'ai évolué, en participant activement à différents projets de villes aussi importantes que Montpellier et Sète où j'ai pu élargir mes connaissances. Mais ce n'est pas tout, car cela a également changé ma manière de concevoir les projets pour le développement de grandes villes et de cette manière obtenir une croissance réelle et durable.

Tout ce que j'ai acquis dans ce pays m'a fait prendre conscience de l'importance d'avoir un niveau de vie correct, auquel tout le monde devrait avoir droit pour s'épanouir, sans renoncer à ses particularités. Des concepts que j'ai pu mettre en pratique dans mon pays.

Le concept de qualité prend alors un sens différent. L'importance de disposer d'un produit fini qui respecte certains critères permet d'élever le niveau de vie du consommateur final l'aidant à obtenir une réelle satisfaction. Le logement joue un rôle primordial dans ce sens ; un habitat correct aide la société à se développer dans tous les domaines, maintenant la croissance d'une société. En ce sens, je reconnais l'importance des promoteurs immobiliers et de leur travail pour obtenir des produits de qualité sans que cela entraîne pour autant un prix élevé causant un préjudice économique aux acheteurs.

2. Considérez-vous que le boom immobilier que connaît actuellement le Maroc ressemble à celui de l'Espagne ?

Ils se ressemblent dans certains aspects mais il faut savoir que les facteurs de démarrage du boom immobilier ont été différents dans les deux pays. En Espagne, par exemple, le déclenchement de ce phénomène a été provoqué par un mélange de facteurs de chance et de besoins, dû avant tout à la politique monétaire expansive que l'Espagne a subie à l'entrée de l'Euro, suivi par la croissance de la natalité ("baby boom" et immigration). Au Maroc, en revanche, le boom a été le produit du déficit de logement et de logement décent pour les familles qui en avaient un réel besoin.

En outre, la participation active du Gouvernement Marocain qui, depuis 2003, a mis en œuvre une série de mesures pour combler ce déficit, parmi lesquelles il faut souligner le développement de nouvelles villes et la promotion active du logement social, a permis d'entretenir le boom, car il est prévu qu'en 2012 une grande partie de la demande sera couverte. Il faut ajouter à cela des subventions économiques attractives pour ceux qui en ont réellement besoin ainsi que la suppression de la bureaucratie.

Les organismes économiques sont un autre facteur d'une grande importance. Au Maroc, les banques étudient méticuleusement les clients qui souhaitent obtenir un crédit, afin de garantir à 100% les sommes dues. De cette manière le système reste en bonne santé et bénéficie à tous les clients qui veulent accéder à un logement pour longtemps.

3. ¿Cuántos años cree que se mantendrá este ritmo de construcción?

Como mencioné anteriormente, la demanda de la vivienda desde el 2006 a 2012 precisa de una oferta media de 350.000 viviendas anuales para poder cubrir las necesidades del déficit, el crecimiento demográfico, la demanda latente insatisfecha y la renovación de viviendas viejas o precarias.

También hay que mencionar que el turismo es una de las actividades que se han ido incrementando a medida que el sector inmobiliario ha ido creciendo. El incremento del nivel de vida, el crecimiento moderno y ordenado de las grandes urbes de este país, así como un clima ideal y espacios de ocio y cultura de calidad han vuelto la mirada de muchos inversores y turistas en Marruecos que han comenzado a invertir años atrás en una vivienda, lo que garantiza que su demanda se acrecienta año tras año.

4. ¿Cuántas viviendas ha construido y que representa para usted cada una de ellas?

He participado en más de 7 proyectos en Francia y durante mi gestión en "Inmobiliaria El Hayani" hemos realizado más de 3900 viviendas.

Todas y cada una de ellas tienen un significado especial tanto personal como profesional. Una vivienda es un producto único y cuya adquisición supone años de esfuerzos del cliente, lo cual motiva que este se lo piense detenidamente antes de tomar alguna decisión al respecto. Es por este motivo que trabajamos a conciencia para ofrecer un producto de calidad y que sea perdurable en el tiempo y que nuestros clientes se sientan satisfechos con lo que reciben.

No existe satisfacción más grande para todo el equipo que trabaja en Inmobiliaria El Hayani que el de hacer entrega de las viviendas a sus propietarios, en los plazos convenidos.

5. Explíquenos las características del Complejo Residencial "el Bouraq"

Estamos hablando de uno de los complejos más importantes de la zona, no sólo por el tamaño de ésta sino por todos los valores agregados que tiene.

3. Pendant combien de temps pensez-vous que la construction suivra ce rythme ?

Comme je l'ai commenté précédemment, pour répondre à la demande de logement de 2006 jusqu'à 2012 il faudra faire une offre de 350.000 logements par an pour pouvoir couvrir les besoins du déficit, la croissance démographique, la demande latente insatisfaite et le renouvellement de logements vieux ou précaires.

Il faut également noter que le tourisme est une des activités qui s'est accrue à mesure que le secteur immobilier s'est développé. L'augmentation du niveau de vie, la croissance moderne et ordonnée des grandes villes de ce pays ainsi qu'un climat idéal et des espaces de loisirs et de culture de qualité ont attiré de nombreux investisseurs et touristes vers le Maroc qui a commencé à investir il y a quelques années dans le logement, ce qui garantit la croissance de cette demande d'années en années.

4. Combien de logements avez-vous construits et que représentent chacun d'entre eux pour vous ?

J'ai participé à plus de 7 projets en France et au cours de ma gestion de "Inmobiliaria El Hayani", nous avons réalisé plus de 3900 logements.

Chacun d'entre eux a une signification spéciale aussi bien personnelle que professionnelle. Un logement est un produit unique dont l'acquisition implique des années d'effort pour le client ; c'est pourquoi celui-ci doit étudier attentivement la question avant de prendre une décision le concernant. C'est pour cette raison que nous travaillons de manière consciencieuse pour offrir un produit de qualité et durable et pour que nos clients soient satisfaits de ce qu'ils reçoivent.

Il n'existe pas de plus grande satisfaction pour toute l'équipe qui travaille dans "Inmobiliaria El Hayani" que celle de remettre les logements à leurs propriétaires, dans les délais convenus.

5. Expliquez-nous quelles sont les caractéristiques du Complexe Résidentiel "el Bouraq" ?

Nous parlons d'un des complexes les plus importants de la zone, non seulement pour ses dimensions mais aussi pour toutes les valeurs ajoutées qu'il possède.

Il se trouve dans le centre du quartier de Boumazel, près de l'autoroute, ce qui permet différentes voies de communication. De même, il est entouré de différents services tels que des marchés, mosquées, hammams, écoles, lycées, entre autres. Il dispose d'une superficie de presque 68.000m² et disposera d'une large offre de parkings : de 80m², 90m², 120m² et 180m², pour un total de 800.

"Inmobiliaria EL Hayani" montrera tout son dynamisme et ses connaissances techniques pour la construction de ce complexe. Sa conception a été étudiée de telle manière qu'elle respectera et permettra aux habitants d'avoir une vie de quartier. A cette fin, des espaces ont été créés pour faciliter les déplacements et la vie quotidienne comme des zones ludiques, des infrastructures sportives et des espaces verts auxquels tout le monde pourra avoir accès.

"No existe satisfacción más grande para todo el equipo que trabaja en Inmobiliaria El Hayani que el de hacer entrega de las viviendas a sus propietarios..."

"Il n'existe pas de plus grande satisfaction pour toute l'équipe qui travaille dans "Inmobiliaria El Hayani" que celle de remettre les logements à leurs propriétaires...."

Esta situada en el centro del barrio de Boumazel, cerca de la autopista lo que garantiza diversos canales de comunicación, además de estar rodeado de diversos servicios como mercados, mezquitas, hammans (baños turcos), escuelas, liceos, entre otros. Cuenta con una superficie de casi 68.000m² y contará con una amplia oferta de apartamentos: de 80m², 90m², 120m² y 180m² que en su totalidad sumarán unos 800.

Inmobiliaria EL Hayani mostrará todo su dinamismo y conocimientos técnicos para la edificación de este complejo. Su concepción se estudio de tal modo que respetará y facilitará la vida del barrio al habitante. Para ello se han concebido espacios para favorecer los desplazamientos y la vida cotidiana como zonas lúdicas, equipamientos deportivos y zonas verdes a los que podrán acceder todos.

Se construirán también un centro comercial con supermercado incluido, tiendas, cafés, panadería, pastelería así como un edificio de oficinas para cualquier otro tipo de negocio.

La demanda educativa se verá cubierta por una escuela y liceo de arquitecturas modernas que serán dotados de las tecnologías más modernas.

Este conjunto inmobiliario está proyectado sobre una trama urbana la cual será respetada para lograr la continuidad y armonía de todo el tejido urbano.

En cuanto a las calidades del Complejo, se ha cuidado hasta el más mínimo detalle. Para los alojamientos hay una unificación de criterios en cuanto a la selección de materiales que ofrece una mayor coherencia. La modernidad de la carpintería de las puertas y armarios ha sido concebida con madera de calidad lo que nos permite crear un ambiente acogedor.

En conclusión, la selección de los materiales es tan importante como su instalación en obra y representa para nosotros una preocupación permanente. Con todo esto favorecemos la calidad y el contenido de los espacios de vida garantizando un coste competitivo y accesible para todos.

6. ¿Por qué considera que el aporte del Grupo Madeplax es importante para el desarrollo de este nuevo complejo?

El Grupo Madeplax es una empresa con reconocida trayectoria en España y fuera de ella. Cuenta con la experiencia necesaria no solo en la comercialización y fabricación de carpintería de madera, sino también en productos alternativos como el aluminio y vidrio, que nos garantiza la calidad de todos sus productos.

Su participación en diversas obras a nivel mundial para hoteles y constructoras de reconocido prestigio así como su apoyo técnico y de diseño nos ha servido para materializar la idea de calidad y modernidad que teníamos para la carpintería interior de los apartamentos del Complejo El Bouraq.

Ha todo esto debo agregar que gracias a su delegación establecida en Casablanca, nos garantiza un servicio postventa ante cualquier eventualidad como el posible incremento de producción por la demanda de clientes para este complejo.

7. ¿Qué otras obras planea para el futuro?

Actualmente estamos abocados al proyecto residencial "el Bouraq" y nos encontramos realizando los estudios pertinentes para materializar nuevos proyectos residenciales de gran envergadura como éste, y así cubrir el déficit de viviendas actual.

Un centre commercial sera également construit comprenant un supermarché, des boutiques, des cafés, des boulangeries, des pâtisseries ainsi qu'un immeuble de bureaux pour tout autre type d'affaire.

La demande en éducation sera couverte par un établissement scolaire et une école d'architecture moderne qui seront dotés des technologies les plus avancées.

Cet ensemble immobilier est prévu dans un cadre urbain qui sera respecté pour obtenir une continuité et une harmonie de tout le tissu urbain.

En ce qui concerne les normes de qualité du Complexe, elles ont été respectées dans le moindre détail. Pour les logements, il y a une standardisation des critères en ce qui concerne le choix des matériaux pour une plus grande cohérence. La menuiserie moderne, des portes et des armoires, a été conçue avec du bois de qualité, ce qui nous a permis de créer un cadre chaleureux.

En conclusion, le choix des matériaux est aussi important que leur installation et représente pour nous un souci permanent. Avec tout cela, nous favorisons la qualité et le contenu des espaces de vie en garantissant un coût compétitif et accessible à tous.

6. Pourquoi est-il considéré que la participation du Groupe Madeplax est importante pour la réalisation de ce nouveau complexe ?

Le Groupe Madeplax est une entreprise reconnue en Espagne et à l'extérieur. Elle dispose de l'expérience nécessaire non seulement dans la commercialisation et la fabrication de menuiserie, mais aussi dans les produits alternatifs tels que l'aluminium et le verre, ce qui nous garantit la qualité de tous nos produits.

Sa participation dans différentes constructions au niveau mondial pour des hôtels et des constructeurs prestigieux ainsi que son soutien technique et de création nous ont servi pour matérialiser l'idée de qualité et de modernité que nous avions pour la menuiserie intérieure des appartements du Complexe "El Bouraq".

Il faut ajouter à tout cela que grâce à sa délégation établie à Casablanca, elle nous garantit un service après-vente pour répondre à toute éventualité telle que l'augmentation de production du fait de la demande de clients pour ce complexe.

7. Quelles autres constructions planifiez-vous pour l'avenir ?

Actuellement nous sommes en train de construire le complexe Résidentiel "EL Bouraq". Et si el y aura d'autres projets pour le futur ça serait toujours des complexes résidentiel pour pouvoir couvrir les besoins du déficit.



[illegible]