

↓ Descanso e intimidad para disfrutar al aire libre

Tectona. La nueva doble tumbona con dosel de la colección 1800 de Tectona, es una *daybed* que inspira momentos de tranquilidad. Con dos respaldos reclinables y el dosel, con cortinas que permiten aislarse de cualquier mirada, está hecha en aluminio termolacado con sistemas de ensamblaje invisibles, disponible en dos colores, negro mate y azul gris (característico de la casa).



Con ella se amplía una colección de muebles de jardín de marcados referentes históricos, inspirada en el mobiliario neoclásico francés durante el Directorio (1795-1799).

Una reforma histórica y elegante

Ópera de Budapest. Este edificio histórico, uno de los lugares más elegantes de la capital, acaba de abrir sus puertas tras una reforma, la más importante de su historia, que ha durado seis años. Ubicada en un espléndido palacio neorenacentista y

construida entre los años 1875 y 1884 por el famoso arquitecto húngaro Miklós Ybl, está considerada una de las óperas más importantes y con mejor acústica del mundo y en ella se representarán este año más de 500 espectáculos teatrales.



Una cafetera de barista

Zwilling. La cafetera de goteo Zwilling Enfinigy se basa en los años de experiencia de la marca en el procesamiento del acero, consiguiendo una máquina de alta temperatura de primera calidad. Su temperatura de preparación

constante de 92 a 96°C garantiza un aroma de café con cuerpo y su interior de acero inoxidable es altamente resistente a la corrosión. La cafetera cuenta con la función Blooming para un aroma aún más intenso. Cuesta 149 euros.

ENTREVISTA THE RESIDENTIAL CLUB, FIRMA DE 'COLIVING'

“Diseñamos casas para **jóvenes** profesionales”



The Residential Club, con presencia en Madrid, busca consolidarse en toda España con su entrada este año en Valencia y en búsqueda activa en Barcelona

L. Junco, Madrid

El *coliving* es una de las nuevas fórmulas residenciales en auge en España. Definido como un conjunto de habitaciones independientes con dormitorio y baño que comparten, al menos, los espacios de comedor, cocina y lavandería, se ofertan en régimen de alquiler y son gestionados por una entidad. Cada vez hay más compañías que apuestan por invertir y explotar este modelo en España. Entre ellos, The Residential Club (TRC), una marca y operador residencial que diseña, gestiona y comercializa edificios creados exclusivamente para jóvenes profesionales.

“TRC quiere redefinir la forma en la que los jóvenes profesionales viven en las ciudades a través de la economía colaborativa y la tecnología, creando espacios donde nuestros miembros puedan vivir, trabajar y crecer personal y laboralmente”, explican Pablo San Juan, Alejandro Moya y Nicolás López, fundadores de la firma. Las habitaciones de TRC disponen de una superficie desde 10 a 25 metros cuadrados, con precios desde 500 hasta 890 euros al mes y como club para vivir que cuenta incluso con su *merchandising* para fans, con sudaderas, bolsos o camisetas y eventos exclusivos.

—¿Qué ciudades y qué tipo de activos son los que más interesan a la compañía?



Los fundadores. Pablo San Juan Sebastián, Nicolás López Delgado y Alejandro Moya Nájera.

Buscamos posicionarnos en edificios residenciales completos, como mínimo de 1.000 metros cuadrados, en zonas céntricas de las principales ciudades españolas. Actualmente, operamos sólo en Madrid, pero ya contamos con acuerdos firmados para entrar este mismo 2022 en Valencia. Barcelona es una plaza que también consideramos muy interesante y en la que estamos buscando proyectos activamente, todavía sin tener nada cerrado. La idea es terminar de consolidarnos este año en España y mirar hacia otros países europeos a partir de 2023.

—¿Tienen activos en gestión o en propiedad?

Llegamos a acuerdos con propietarios y fondos inmobiliarios para gestionar los espacios bajo su operativa. Dentro de los servicios se incluye la elaboración de un análisis completo del activo, un estudio de mercado de la zona y de un plan de viabi-

lidad al detalle. A partir del comienzo de la rehabilitación, ofrecemos un servicio de acompañamiento con nuestro personal técnico durante las obras para asegurar el éxito del pro-

yecto. Es muy difícil valorar el coste de la inversión en el activo para su reconversión, ya que depende mucho del estado actual del inmueble.

—Hasta ahora había escasez de

oferta de este tipo de producto en España, pero ¿hay tanta demanda?

La diferencia entre la oferta y la demanda de alojamiento pensado y diseñado para jóvenes profesionales en España es real. Nosotros recibimos suficientes aplicaciones para entrar a vivir a un TRC como para llenar todas nuestras camas existentes cada semana.

—¿Cuál es el perfil de cliente y el tipo de habitación más demandada?

Nuestros miembros tienen entre 25 y 35 años, el 60% son nacionales y el 40% extranjeros, y la mayoría de ellos está en Madrid para trabajar para diferentes empresas de la ciudad. Después de la española, no hay una segunda nacionalidad predominante clara; la mayoría de ellos provienen del resto de Europa y del continente americano, habiendo tenido clientes de más de 20 países diferentes en el último año.

—¿Tienen acuerdos con empresas para la ubicación de sus trabajadores temporales?

Actualmente no disponemos de este tipo de acuerdos, ya que hemos preferido enfocarnos exclusivamente en el cliente final. A día de hoy, y en los últimos meses, hemos estado al 100% de ocupación y por tanto no hemos necesitado explorar esta vía. Sin embargo, no la descartamos en el futuro.

—Su servicio destaca por buscar la experiencia de 'living' que mejor se ajuste al perfil, profesión y gustos de sus 'members', a los que además ofrecen todo tipo de actividades. ¿Cuáles son las que más éxito tienen?

Los eventos que más afluencia están teniendo son las clases de yoga, las de salsa y las *club dinners*. También suelen tener buena acogida las ponencias de emprendedores y empresarios, las clases de *fitness*, el pasado verano, las barbacoas.



En Madrid, cuenta con dos emplazamientos, TRC Castellana y TRC Bravo Murillo.