References

hi! Cañaveral



Uponor involvement

- Sistemas centralizado de calefacción y ACS a dos tubos, Fontanería Uponor Quick & Easy, Climatización Invisible por suelo radiante Uponor (calefacción) y 816 estaciones Uponor Combi Port B 1.000 ubicadas en zonas comunes (patinillos).

hi! Cañaveral Una promoción VPPB excepcional con Climatización Invisible de Uponor

hi! Cañaveral es una promoción VPPB excepcional con Climatización Invisible por suelo radiante Uponor.

El Cañaveral es el mayor desarrollo urbanístico que hay actualmente en Madrid con una superficie de más de 5 millones de m² y 14.000 viviendas previstas. Situado en la zona sureste de la capital, perteneciente al barrio de Vicálvaro y junto a Coslada, se ubica entre la M-45 y la R-3 consiguiendo tener una situación privilegiada muy próxima al centro (Calle O´Donnell) y al aeropuerto.

Soluciones UPONOR. Sistemas centralizado de calefacción y ACS a dos tubos, Fontanería Uponor Quick & Easy, Climatización Invisible por suelo radiante Uponor (calefacción) y 816 estaciones Uponor Combi Port B 1.000 ubicadas en zonas comunes (patinillos).

Project Facts:

Location	Completion
Madrid, Spain	2022
Vrsta objekta	Product systems
Multifamily homes	Površinsko grejanje i hlađenje
Address	Project Type
Calle Mario Moreno Cantinflas, 91	New building

Partners

Arquitectura: Solano & Catalán
Arquitectos
Ingeniería: hi! Obras y Servicios
Instaladora: Saneamientos e
Instalaciones Vicente y Rivero
Promotor: hi! Real Estate
Constructor: hi! Obras y Servicios

---

hi! Cañaveral es una promoción de 816 viviendas distribuidas en cuatro fases de 204 cada una. ‘‘En un principio teníamos el perfil muy claro, parejas en busca de su primera vivienda, pero nos fuimos adaptando a otros perfiles que estábamos viendo interesados, como jóvenes independientes, familias con hijos y familias monoparentales’’, afirma Montserrat Cercadillo, Directora División Inmobiliaria hi! Real Estate.

Esta compañía, con una consolidada trayectoria de más de cuarenta y cinco años diseñando proyectos para todo tipo de clientes finales y operadores del mercado, explica su compromiso con el medioambiente. ‘‘Los clientes son cada vez más exigentes con su vivienda en general y para nosotros cualquier oportunidad de construir promociones que incentive el bienestar de los clientes la adoptamos, hoy y siempre de la mano de la sostenibilidad. El nuevo CTE invita a las promotoras a conseguir una mayor sostenibilidad de sus nuevas promociones, pero en hi! Real Estate tenemos claro este valor desde hace más de 6 años cuando no existía la obligatoriedad ni la concienciación que existe hoy’’, una filosofía que abarca ‘‘desde la ubicación de las viviendas, a los materiales constructivos, o los diversos sistemas usados en la construcción...Estamos constantemente buscando las mejores soluciones para que el confort, la seguridad y la eficiencia energética sean óptimos en nuestras promociones’’, apunta Montserrat Cercadillo.

Sistema ACS a 2 tubos y Climatización Invisible por suelo radiante (calefacción) de Uponor

hi! Cañaveral cuenta con un sistema de generación térmica centralizado, mediante producción solar térmica apoyado por calderas de condensación a gas, donde la energía térmica generada es transferida directamente, a través de un circuito cerrado a 2 tubos, a unos módulos de distribución y contabilización de energía (Combi Port B1000 de Uponor), desde donde parten las redes de ACS y calefacción de cada vivienda.

Rubén Ordóñez, Responsable Departamento de Instalaciones hi! Obras y Servicios, explica como ‘‘mediante la trasferencia térmica somos capaces de dar respuesta a las solicitaciones térmicas y de ACS de toda la promoción. El sistema de emisión de calor seleccionado para estas promociones se ha resuelto con un suelo radiante de Uponor, sistema que proporciona mayor confort debido a la ausencia de corrientes de aire y focos calientes, un aumento en el rendimiento al ser un sistema a baja temperatura y un aumento en la superficie útil de la vivienda, al poder prescindir de radiadores’’.

Por su parte, la instalación de las soluciones Uponor fueron realizadas por Saneamientos e Instalaciones Vicente y Rivero. ‘‘La clave principal fue optimizar los recursos arquitectónicos y la inversión en el sistema de ACS. La promoción tiene una única sala de calderas que requiere realizar un circuito muy extenso de tuberías para llegar a cada vivienda. Pasar de 4 a 2 tubos nos permitió aprovechar mejor el espacio y los recursos’’, explica Miguel Ángel Vicente, Gerente de Saneamientos e Instalaciones Vicente y Rivero. Además, añade que ‘‘el propietario, gracias a este sistema, se beneficiará de un ahorro en sus propios costes de facturación y mantenimiento. Estas instalaciones generan un ahorro energético al gestor que se traslada a cada propietario. Por ejemplo, pasar de 4 a 2 tubos reduce las pérdidas energéticas en un 50%, además en esta promoción, desde primavera a otoño el sistema se alimenta prácticamente al 100% a través de energía solar, sin producirse ningún consumo de energía’’.

Uponor un servicio 360 grados

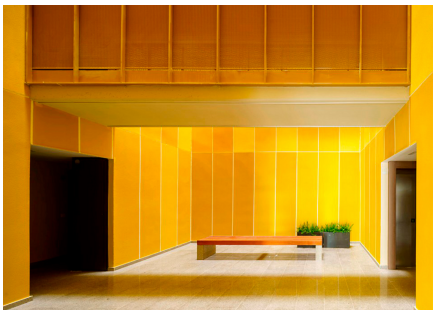
“La colaboración con Uponor es muy estrecha desde fases muy incipientes. Ya en la fase de desarrollo Uponor es partícipe, aportando valor en el desarrollo de la definición del sistema de entrega de energía en cada una de las promociones. Esto hace que durante la construcción, todo sea más ágil debido al conocimiento que ya se tiene, por todas las partes, de la solución adoptada. En este sentido Uponor, en estrecha colaboración e interlocución con el instalador y el equipo de obra, cursa visitas durante la construcción y en distintas fases de instalación de su solución, con el fin de validar la correcta puesta de en obra, lo que permite corregir cualquier imprevisto, antes de que sea demasiado tarde. Por último, y para cerrar el círculo, al finalizar cada una de las promociones, Uponor imparte una charla a los clientes finales en la que se les explica el funcionamiento del sistema instalado en sus viviendas y se atienden la dudas que puedan surgir a cada vecino”, explica Rubén Ordóñez.

Para Montserrat Cercadillo, “la entrega de llaves es para el cliente uno de los momentos más emocionantes y estresantes al mismo tiempo. Cualquier ayuda es más que bienvenida, así que el hecho de sentirse acompañado en el conocimiento del sistema de calefacción a través de una jornada formativa abierta a preguntas es un valor añadido extraordinario”.

> "Los motivos para incluir la solución de Climatización Invisible de Uponor fueron varios, el confort que aporta, el bienestar por la mejora de habitabilidad, el ahorro energético, el diseño de la vivienda, todo para conseguir ofrecer una vivienda protegida de calidad."
>
> — Montserrat Cercadillo, Directora División Inmobiliaria hi! Real Estate

hi! Cañaveral





Telefon +381641852299
E-mail
podrskakupcima.bfs@georgfischer.com
W www.uponor.com