

## Visita guiada en la Casa-Palacio del Duque de Alba

**Open House Madrid.** Este fin de semana se celebra el festival de arquitectura y ciudad Open House Madrid, que abre al público 100 espacios singulares de la capital. Entre estos, mañana podrá visitarse el campus urbano de innovación y emprendimiento Teamlabs. Ubicado en una antigua Casa-Palacio del Duque de



Alba, el palacio (calle Duque de Alba 15), recibió a huéspedes como Santa Teresa de Jesús, Pedro Médicis y el propio duque de Alba. Hoy es un espacio educativo rompedor, donde no hay ni clases ni exámenes.

## Le Corbusier y la importancia de la luz

**Ventanas panorámicas.** La importancia de la luz para el arquitecto francés Le Corbusier le llevó a introducir el concepto de ventana panorámica, pues "una buena ventana es aquella que no lo parece", decía. Bajo esta máxima, Grupo Almansa ha creado el sistema

PanoramAH!, que responde a la apertura máxima sin los límites dimensionales establecidos habitualmente, en las que el vidrio se autosuporta, permitiendo grandes superficies acristaladas con perfiles verticales de aluminio extremadamente reducidos.



## Una pérgola que repele el agua

**Jardín también en otoño.** Persax ha lanzado la pérgola bioclimática Umbra para vestir la terraza o jardín sin necesidad de obras ni miedo a las tormentas y con un sistema de canalización que evita que el agua entre dentro. Su estructura es

impermeable, con lamas de aluminio orientables y motorizadas que regulan de forma natural la temperatura de la estancia. La serie de elementos de confort que ofrece, como luces LED, música, calefactores... se controla a través del mando, móvil o tablet.

## ENTREVISTA KRIS VAN PUYVELDE, DISEÑADOR Y PROPIETARIO DE ROYAL BOTANIA

# “No abriremos tiendas propias”

Hace 25 años que Van Puyvelde fundó junto a Frank Boschman, un compañero de facultad, la marca belga Royal Botania, conocida por el mobiliario de exterior

**Nerea Serrano.** Madrid  
Kris Van Puyvelde y Frank Boschman se conocieron en la Universidad de Amberes, Bélgica, cuando estudiaban para convertirse en ingenieros. Años más tarde, en 1992, se encontraron de nuevo con la vocación de iniciar su propio negocio. Juntos empezaron a importar muebles de teca de Indonesia hasta que decidieron que ellos mismos podían crear mejores diseños y aumentar la calidad de los muebles. Ahora, Royal Botania cumple 25 años y su fundador, copropietario y diseñador, Kris Van Puyvelde detalla en una entrevista a *Expansión Casas y estilo de vida* cómo evolucionará la marca.

**—¿Balance de este primer cuarto de siglo?**  
Empezamos como fabricantes de muebles de teca y hemos visto el mercado evolucionar hacia muebles tejidos, luego hacia muebles de acero inoxidable, y hoy en día, aunque el aluminio es muy popular, vemos un crecimiento constante en los muebles de teca de nuevo. Así que hemos vivido todas estas olas en el mercado y hemos intentado hacer lo mejor para tener éxito en todas estas líneas de productos, no sólo como seguidor de tendencias, sino como pioneros.

**—¿Objetivo para los próximos años?**

Seguir creciendo, no sólo explorando nuevos países, sino también



Kris Van Puyvelde, además de propietario, es el diseñador de la firma.

peramos mayores números de crecimiento en el futuro ahora que la economía se está recuperando.

**—¿Tendrán puntos de venta propios?**

Nuestro enfoque es B2B. Tener puntos de venta propios realmente interferiría con esa estrategia elegida. Nuestros distribuidores actuales no apreciarían tal movimiento, así que seguramente no lo haremos. El comercio electrónico ya es un reto

peramos mayores números de crecimiento en el futuro ahora que la economía se está recuperando.

**—¿Hay previsión de crecer en España?**  
Sí, hay bastante recorrido en España. Durante la crisis hemos visto caer mucho nuestra facturación en vuestro país, pero prácticamente nos hemos recuperado de esa caída, y es-

peramos mayores números de crecimiento en el futuro ahora que la economía se está recuperando.

**—¿Tendrán puntos de venta propios?**

Nuestro enfoque es B2B. Tener puntos de venta propios realmente interferiría con esa estrategia elegida. Nuestros distribuidores actuales no apreciarían tal movimiento, así que seguramente no lo haremos. El comercio electrónico ya es un reto



Royal Botania comenzó como fabricante de muebles de teca, hasta convertirse en un referente en el mundo de la decoración.



suficientemente grande para el negocio minorista, por lo que queremos apoyar a nuestros distribuidores tanto como podamos para mantener sus negocios viables.

**—¿Y cómo ven a sus competidores en el mercado español?**

La competencia alimenta la innovación y la evolución, por lo que es positiva. Sin ella nuestro negocio sería menos desafiante.

**—¿Habrá más diversificación como sucedió con la iluminación exterior y los muebles de baño?**  
Queremos ser conocidos no sólo como especialistas en mobiliario e iluminación exterior, sino también en otros productos como sombrillas de jardín.

**—¿Hacemos los españoles mucha vida en las zonas exteriores de nuestras casas?**  
Asombrosamente, cuanto peor es el clima en un sitio más tiempo pasa

la gente al aire libre intentando aprovechar los días que hace bueno. En España, la mayoría de nuestras ventas están en la costa y obviamente en las islas, es decir, que muchos de nuestros muebles vendidos aquí terminen en terrazas de casas de vacaciones.

**—Es propietario de la firma y también diseñador, ¿qué tendencias imperan?**

Se llevan los materiales y los colores más cálidos; eso explica el resurgimiento de los muebles de teca, y también el aluminio recubierto. Las texturas de los tejidos utilizados para cojines al aire libre hoy en día se ven cada vez más como interior, y los conjuntos de salón se están convirtiendo en algo más popular que la mesa de comedor clásica. Además, estamos evolucionando lejos de los diseños de líneas rectas hacia formas más orgánicas.