

Una constructora ofrece pisos nuevos a menos de mil euros el metro cuadrado

Eduardo López Alonso



El suelo barato, la velocidad de ejecución y la utilización de materiales prefabricados son la clave

Una compañía constructora asegura que está en condiciones de afrontar la construcción de viviendas nuevas a menos de 1.000 euros el metro cuadrado, unos precios que pueden conseguir al eliminar intermediarios entre la compra del solar y la venta final, y al aplicar técnicas de prefabricado industrial.

El primer edificio de Smartliving, como se denomina la nueva empresa, se empezará a construir a finales del 2010 en Sabadell y prevé entregar las viviendas en agosto del 2011, según ha explicado a Efe Xavier Claramunt, de Equip Claramunt, uno de los creadores de esta nueva constructora, junto con Jordi Fernández Viña, de Ingeniería y Gestión Engisa. También disponen de otro solar en Terrassa.

Claramunt ha explicado que se trata de un bloque de cinco plantas con viviendas que van de los 50 a los 85 metros cuadrados, de una a tres habitaciones, que reutiliza y actualiza sistemas tradicionales en las construcciones como la galería, la estufa de leña, el lavadero, terrazas y balcones.

La empresa basa su modelo de construcción en el uso de elementos prefabricados, especialmente en la fachada, la concentración de instalaciones que permite ganar velocidad de ejecución y facilidad en el mantenimiento, y el uso de sistemas pasivos de aprovechamiento energético (estancias que aprovechan la luz del sol para calentar la vivienda, por ejemplo).

Constructora todo en uno

Como consecuencia de una reingeniería de los procesos de construcción y la integración de todos los profesionales necesarios en la propia constructora, el precio de venta final se amolda a los límites de esos 1.000 euros por metro cuadrado. Al final, el margen se sitúa en torno al 7%-10% del coste total del proyecto, lejos de los porcentajes alcanzados durante la burbuja inmobiliaria. En estas condiciones, el coste del suelo no puede superar el 35% del precio final, pero también son necesarios costes contenidos tanto en instalaciones como en estructura. Las viviendas de esta constructora se caracterizan por el uso de estructuras metálicas en las fachadas, pero los interiores disponen de aire acondicionado, paredes interiores de pladur y calidades tradicionales. Fernández reconoce que con los costes del suelo de Barcelona es imposible conseguir precios finales de menos de 1.000 euros por metro cuadrado.

Aportación tecnológica

Aseguran que con esta forma de construir se acortan los plazos de construcción gracias a la técnica, y no a imprimir velocidad al proceso. No es nuevo el intento de abaratar la construcción de viviendas, pero ese objetivo choca casi siempre con el precio del suelo, generalmente hasta la mitad de los costes y más, la evolución del coste de los materiales, y el coste financiero de la obra. En ese último influye si la obra se vende sobre plano, si existe financiación externa, si los plazos de ejecución se alargan en exceso, etcétera. Los creadores de este proyecto, que quiere ser "como el Ikea de la vivienda", según la constructora, sostienen que eliminando intermediarios se abarata sustancialmente el precio del metro cuadrado, y van a demostrar "que es posible comprar un piso nuevo de 85 metros por menos de 90.000 euros". Para evitar que los compradores especulen con la vivienda, la compra incluye un contrato de permanencia, y también se hará una selección de las personas que accedan a estos pisos.

Obviamente, la fórmula propuesta no se puede aplicar en el centro de las poblaciones, aunque si puede ser realizable en el caso de suelo barato en núcleos urbanos con infraestructuras básicas comunes ya hechas (con costes de urbanización bajos).

Viviendas a medida

Las viviendas Smartliving tendrán un nivel de acabados básico para entrar a vivir, pero el cliente podrá aumentarlos, o bien optar por hacerlo a medida que aparezcan nuevas necesidades, una fórmula que evitar encarecer el piso con elementos innecesarios para el usuario. Sobre el papel, parece posible, aunque lo cierto es que los acabados han sido hasta ahora una parte relativamente pequeña del coste final de las viviendas. En este sentido, la empresa ofrece la posibilidad de que empresas paralelas ofrezcan servicios

de construcción e interiorismo para aquellos clientes que quieran y puedan pagar una vivienda más personalizada.

Viviendas prefabricadas

Smartliving desarrolla su actividad en dos áreas de negocio: la nueva construcción y la transformación de edificios existentes, y para la nueva construcción busca solares bien comunicados y fácilmente accesibles para la maquinaria pesada que se requiere para la construcción en zonas próximas a núcleos de población importantes. Xavier Claramunt y Jordi Fernández son conscientes de que su iniciativa va a provocar muchas reacciones en el sector de la construcción, y recuerdan cómo en los años 50 ya hubo una compañía en EEUU que ofrecía viviendas prefabricadas un 25% más baratas que en el resto del mercado.

Al parecer, la presión de los constructores tradicionales hizo que apareciera una normativa estricta que fue determinante para la quiebra de la compañía, a lo que se añadieron problemas en los plazos de entrega y falta de una estrategia de distribución adecuada. Los promotores del proyecto insisten en que los jóvenes y las nuevas familias necesitan una casa diferente y que se puede comprar una casa sin necesidad de hipotecarse para toda la vida.