

Llega el 'Ikea de la vivienda': pisos a 1.000 euros el metro cuadrado

EFE

The screenshot shows the elEconomista.es website interface. At the top, there's a navigation bar with various sections like 'Portada', 'Mercados y Cotizaciones', 'EcoTrader', etc. Below that, a banner for 'Esta tierra está llena de ventajas' is visible. The main article is titled 'Llega el 'Ikea de la vivienda': pisos a 1.000 euros el metro cuadrado'. The article text describes a construction company's promotion of new homes for under 1,000 euros per square meter, achieved by eliminating intermediaries and including traditional features like wood stoves or washers. A red gift box icon with Euro symbols is placed next to the article. The article has 16 comments and a rating of 8.9. A sidebar on the right offers 'Servicios Premium' and a 'Nueva Cuenta Expansión' promotion.

Una compañía constructora prepara promociones de viviendas nuevas a menos de 1.000 euros el metro cuadrado, unos precios que califican de "imbatibles". Según explican, esto se consigue eliminando los intermediarios entre la compra del solar y la venta final, con lo que se evitan las comisiones. Además, incluye "sistemas tradicionales" como la estufa de leña o el lavadero.

El primer edificio se empezará a construir a finales de 2010 en Sabadell (Barcelona) y está previsto que esté listo en agosto de 2011, según ha explicado a *Efe* Xavier Claramunt, de Equip Claramunt, uno de los creadores de esta constructora, junto con Jordi Fernández Viña, de Ingeniería y Gestión ENGISA.

Estufa de leña y lavadero

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

En cuanto a la construcción de los inmuebles, la empresa basa su modelo en el uso de elementos prefabricados, la concentración de instalaciones, que permite ganar velocidad de ejecución y facilidad en el mantenimiento, y el uso de sistemas pasivos de aprovechamiento energético.

Aseguran que con esta forma de construir se acortan los plazos de construcción gracias a la técnica, lo que hace que el beneficio pueda aparecer antes.

El 'Ikea de la vivienda'

Los creadores de este proyecto, que quiere ser "como el Ikea de la vivienda", quieren 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. Además, también se hará una selección de las personas que accedan a estos pisos.

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 evita encarecer el piso con elementos "innecesarios" para el usuario.

La empresa ofrece además la posibilidad de que empresas paralelas ofrezcan servicios de construcción e interiorismo para aquellos clientes que quieran y puedan pagar una vivienda más personalizada.

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. Además, sostienen que **eliminando intermediarios se abarata sustancialmente el precio del metro cuadrado.**

A la espera de las reacciones

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.** Sin embargo, la presión de los constructores tradicionales hizo que apareciera una normativa estricta que fue determinante para la quiebra de la compañía.