



EFE – 20/09/2010

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

Agencia EFE

Barcelona, 20 sep (EFE).- Una compañía constructora de nueva generación prepara promociones de viviendas nuevas a menos de mil euros el metro cuadrado, unos precios que creen "imbatibles" y que consiguen eliminando los intermediarios entre la compra del solar y la venta final, evitando las comisiones que encarecen los pisos.

El primer edificio de Smartliving, como se denomina la nueva empresa, 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 nueva constructora, junto con Jordi Fernández Viña, de Ingeniería y Gestión ENGISA.

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, 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, y no a imprimir velocidad al proceso, lo que hace que el beneficio pueda aparecer antes.

Los creadores de este proyecto, que quiere ser "como el Ikea de la vivienda", 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.

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, un fórmula que evitar 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.

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.