

Una constructora ofereix pisos nous de 85 metres quadrats per menys de 90.000 euros

EFE / LaMalla.cat

The image is a screenshot of a web browser displaying a news article on the website lamalla.cat. The browser's address bar shows the URL http://www.lamalla.cat/economia/article?id=405185. The page header includes the lamalla.cat logo with the tagline 'LES COSES, TAL COM SÓN' and the date 'Dimecres, 22 de setembre de 2010'. A navigation menu lists various categories like 'RIFOCAL', 'POLÍTICA', 'SOCIETAT', etc. The main headline of the article is 'Una constructora ofereix pisos nous de 85 metres quadrats per menys de 90.000 euros', with a sub-headline 'S'anuncia com "l'Ikea de l'habitatge" i farà la primera promoció a Sabadell'. The article text discusses the challenges in the real estate sector and introduces Smartliving, a new construction company. A sidebar on the left contains related news items, and a photo of a modern interior is shown on the right.

lamalla.cat
LES COSES, TAL COM SÓN
Dimecres, 22 de setembre de 2010

lamalla.cat > Economia
20/09/2010 13:32h

Una constructora ofereix pisos nous de 85 metres quadrats per menys de 90.000 euros

S'anuncia com "l'Ikea de l'habitatge" i farà la primera promoció a Sabadell

EFE / LAMALLA.CAT

Ja fa més de dos anys que es van acabar els temps de vaques grasses per al sector immobiliari i ara les promotores, si volen tirar endavant, han de fer ús de la imaginació i adaptar-se als temps actuals. És el cas de Smartliving, una constructora de nova generació que prepara promocions d'habitatges nous a "preus imbatibles", de menys de 1.000 euros el metre quadrat. El seu secret? Eliminar els intermediaris entre la compra del solar i la venda final, evitant les comissions que encareixen els pisos, i amb tècniques de construcció més modernes com l'ús d'elements prefabricats.

El preu dels pisos cau un 3,6% en el primer trimestre de l'any
13/06/2010

Blocs de pisos construïts en tres dies a Banyoles
02/07/2010

La compravenda de pisos puja un 1,5% en el primer trimestre de l'any
09/06/2010

La venda de pisos puja per primer cop des de 2008

El primer edifici de Smartliving es començarà a construir a finals d'aquest any a Sabadell (Vallès Occidental) i està previst que estigui acabat a l'agost del 2011, segons ha explicat a Efe Xavier Claramunt, d'Equip Claramunt, un dels creadors d'aquesta nova constructora, juntament amb Jordi Fernández Viña, d'Ingeniería y Gestión ENGISA. Claramunt ha explicat que es tracta d'un bloc de cinc

EFE/SmartLiving

S'anuncia com "l'Ikea de l'habitatge" i farà la primera promoció a Sabadell

Ja fa més de dos anys que es van acabar els temps de vaques grasses per al sector immobiliari i ara les promotores, si volen tirar endavant, han de fer ús de la imaginació i adaptar-se als temps actuals. És el cas de Smartliving, una constructora de nova generació que prepara promocions d'habitatges nous a "preus imbatibles", de menys de 1.000 euros el metre quadrat. El seu secret? Eliminar els intermediaris entre la compra del solar i la venda final, evitant les comissions que encareixen els pisos, i amb tècniques de construcció més modernes com l'ús d'elements prefabricats.

El primer edifici de Smartliving es començarà a construir a finals d'aquest any a Sabadell (Vallès Occidental) i està previst que estigui acabat a l'agost del 2011, segons ha explicat a Efe Xavier Claramunt, d'Equip Claramunt, un dels creadors d'aquesta nova constructora, juntament amb Jordi Fernández Viña, d'Ingeniería

y Gestión ENGISA. Claramunt ha explicat que es tracta d'un bloc de cinc plantes amb habitatges que van dels 50 als 85 metres quadrats, d'una a tres habitacions, que reutilitza i actualitza sistemes tradicionals en les construccions com la galeria, l'estufa de llenya, el safareig, terrasses i balcons.

L'empresa basa el seu model de construcció en l'ús d'elements prefabricats, la concentració d'instal·lacions que permet guanyar velocitat d'execució i facilitat en el manteniment, i l'ús de sistemes passius d'aprofitament energètic. Asseguren que amb aquesta manera de construir s'escurcen els terminis de construcció gràcies a la tècnica, i no a imprimir velocitat al procés, cosa que fa que el benefici pugui aparèixer abans.

Els creadors d'aquest projecte, que vol ser "com l'Ikea de l'habitatge", sostenen que eliminant intermediaris s'abarateix substancialment el preu del metre quadrat, i demostraran "que és possible comprar un pis nou de 85 metres per menys de 90.000 euros". Per evitar que els compradors especulin amb l'habitatge, la compra inclou un contracte de permanència, i també es farà una selecció de les persones que accedeixin a aquests pisos.

Els habitatges Smartliving tindran un nivell d'acabats bàsic per entrar a viure, però el client podrà augmentar-los, o bé optar per fer-ho a mesura que apareguin noves necessitats, un fórmula que evita encarir el pis amb elements innecessaris per a l'usuari. L'empresa ofereix a més la possibilitat que empreses paral·leles ofereixin serveis de construcció i interiorisme per a aquells clients que vulguin i puguin pagar un habitatge més personalitzat.

Smartliving desenvolupa la seva activitat en dues àrees de negoci: la nova construcció i la transformació d'edificis existents, i per a la nova construcció busca solars ben comunicats i fàcilment accessibles per a la maquinària pesant que es requereix per a la construcció en zones pròximes a nuclis de població importants. Xavier Claramunt i Jordi Fernández són conscients que la seva iniciativa provocarà moltes reaccions en el sector de la construcció, i recorden com en els anys 50 ja hi va haver una companyia als Estats Units que oferia habitatges prefabricats un 25% més barats que la resta del mercat.

Pel que sembla, la pressió dels constructors tradicionals va fer que aparegués una normativa estricta que va ser determinant per a la fallida de la companyia, al que es van afegir problemes en els terminis d'entrega i falta d'una estratègia de distribució adequada.