

Los efectos de la crisis en la comarca

Los constructores niegan que se rebajen los pisos pese al desplome de las ventas

Los promotores solicitan a los bancos que «abran el grifo» para reactivar el mercado y recalcan que el precio sólo se reduce ante una urgencia

Teresa CEMBRANOS

Los pisos no bajan de precio. Constructores y responsables de agencias inmobiliarias de la ciudad negaron ayer, contra lo que afirma un estudio del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, que el valor de los pisos de nueva construcción en Avilés haya caído. El estudio aseguraba que el precio de la vivienda nueva en la ciudad había descendido un 24 por ciento entre junio y diciembre de 2008. Lo que sí han ido en picado son las ventas, aseguran los constructores.

Los promotores son firmes: no se abaratarán los pisos por diversas razones, entre ellas, el alto coste del suelo, el incremento del precio de las licencias y las obras de urbanización, que corren a cargo del constructor. Según apuntaron algunos empresarios, los beneficios que se puede llevar un constructor cuando vende una promoción apenas suponen el 10 u 11 por ciento del total. «Un promotor gana hoy menos que hace diez años», comentó Ángel Fernández, responsable de una inmobiliaria avilesina.

«El que tenga una necesidad urgente de vender puede bajar el precio, pero en general eso no sucede. Yo soy promotor y no bajo los precios; eso sí, siempre se puede dar algún tipo de incentivo al cliente. De todos modos, hay muchas menos ventas y, por eso, lo importante es que se cambie el chip, ya que la gente se ha olvidado de la opción de comprar porque los bancos no dan financiación. Éstos tienen que abrir un poco más el grifo», aseguró ayer Víctor Antuña, que tiene cinco promociones en marcha en la ciudad.

Manuel Campelo, promotor inmobiliario, explicó, por su parte, que actualmente los posibles compradores «carecen de confianza» y no se atreven a adquirir un piso, «ya que no saben si mañana tendrán trabajo». «Cuando hay desconfianza no se invierte nada y sólo se ahorra para comer. Pero esto no está afectando al precio de los pisos. No se puede vender por debajo del coste, y el que lo hace es que está desesperado», apuntó. Calcula que la situación no se va a normalizar hasta dentro de cuatro años, por lo menos.

Campelo explicó que en Avilés no hay promociones ya iniciadas que tuvieran que parar por la crisis económica. No obstante, el promotor recomendó a los compradores que los pagos que realicen sean a cuenta avalada. «La gente tiene que tener precaución y pedir ese aval por si hay problemas con el promotor. Si no tienen ese documento y la construcción se para o se abandona, se pueden quedar sin todo ese dinero», argumentó.

Ángel Fernández insistió en que en Avilés no se ha producido un despegue inmobiliario y señaló que, al contrario que en otras zonas del país, el precio de los pisos no ascendió de forma desmesurada.



MIKI LÓPEZ

Obras en la Manzana de los Álvarez, en una imagen tomada ayer.

Dos cuartos de manzana

Las obras en el solar de los Álvarez llegan a su ecuador en el plazo previsto y con ventas «regulares»

E. CAMPO

Las obras de la manzana de los Álvarez, en el corazón de Sabugo, ya han llegado a su ecuador. Los trabajos avanzan según el plazo previsto pese a las malas condiciones climatológicas de este invierno, según explicó el aparejador, Juan Jovellanos. La estimación de fin de obra es a finales de año, y en 2010 ya podrían ocuparse las viviendas. En cuanto a las ventas, van «regular», pero Jovellanos afirmó que era lo esperado, incluso aunque no hubiera crisis. «Los edificios de lujo no se suelen vender sobre plano», explicó.

El año 2007 fue el de inicio de obra, después de interminables negociaciones entre los Álvarez y el Ayuntamiento que duraron más de tres décadas, en las que también se abrieron frentes judiciales contra los inquilinos de casas y comercios. La empresa Domo Inmobiliaria adquirió la manzana a la antigua propiedad. En 2003 quedó listo el convenio que hizo posible el derribo y, cuatro años después, empezaron las obras. Por estar en pleno casco histórico, la empresa Construcciones Orcema tuvo que vaciar primero en el interior y luego se desmontaron a mano las fachadas perimetrales.

Parte de los materiales exteriores se numeraron y conservaron para, ahora, volver a colocar en su lugar. Se trata, fundamentalmente, de zócalos y jambas, que darán una pizca de sabor tradicional al nuevo edificio.

El proyecto para edificar en los 5.000 metros cuadrados de manzana incluye dos bloques con una altura de cuatro plantas. Gran parte de los bajos irá destinada a locales comerciales. Los bloques de viviendas de lujo y los aparcamientos subterráneos —distribuidos en tres plantas— completan la operación urbanística.

«En Gaxín no salen los números», dice Campelo, propietario de suelo

T. C.

La urbanización de Gaxín, la mayor promoción inmobiliaria prevista en Avilés, no se podrá comercializar «hasta dentro de 8 o 10 años». Ésa es la previsión que realiza Manuel Campelo, promotor inmobiliario y uno de los propietarios de terrenos afectados por el plan. «Es difícil que Gaxín se ejecute como está ahora mismo porque los números no salen; a los promotores no les resulta rentable porque el

Ayuntamiento ha introducido más servicios de los necesarios. Además, es un suelo que tiene poca edificabilidad, que ha sido comprado a un alto coste y que ahora no es un negocio», asegura Campelo.

Anjoca, la sociedad que posee la mayor cantidad de suelo en la zona, tiene recurrida en los tribunales la decisión municipal por la que obliga a disponer de recogida neumática en la promoción. Pese a ello, el Ayuntamiento puede, si los propie-

tarios del terreno no presentan un plan de urbanización, contratar a un agente externo para que efectúe esas labores. «Los promotores que tenemos suelo allí no nos hemos juntado para intentar tirar para adelante con el proyecto. Nadie quiere comprar nada; la misma desconfianza del comprador la tiene el promotor para hacer pisos. Por eso preveo que la construcción de Gaxín será a muy largo plazo», concluye Campelo.

Hiasa y otros fabricantes de barreras viales piden plazos de cobro más cortos

Los empresarios ponen de ejemplo el caso francés, con pagos a 60 días por los 180 de España

F. L. J.

La Asociación Española de Fabricantes de Sistemas Metálicos de Protección Vial (Simeprovi), entidad a la que pertenece la empresa de Corvera Hiasa, ha solicitado a las empresas constructoras, que constituyen el grueso de su clientela, que agilicen los pagos, de modo que los plazos para abonar las facturas se reduzcan a sólo 60 días, frente a los 180 que en la actualidad tienen que esperar en algunas ocasiones para hacer caja por sus ventas.

La situación, en el actual contexto de crisis, constituye un grave problema a juicio de las firmas adscritas a la asociación nacional de fabricantes de barreras viales, porque amenaza la viabilidad de las empresas y resta competitividad al sector. Además de Hiasa, otras dos empresas asturianas figuran entre las afectadas: Aversa y Mieres Tubos.

El presidente de Simeprovi, Juan Manuel Álvarez, toma como modelo aplicable en España el contenido de la ley de modernización económica que entró en vigor en Francia el pasado día 1 de enero y que obliga a las empresas que facturen en el país vecino a hacerlo con un plazo máximo de cobro de 60 días. En la actualidad, según el mismo responsable empresarial, se dan casos de pagos a 180 días vista, el más largo de Europa. Álvarez resalta que las grandes constructoras españolas son las adjudicatarias de más del 80 por ciento de la inversión pública en infraestructuras.

Los fabricantes de elementos metálicos para carreteras urgen medidas encaminadas a poner dinero en circulación, «no a congelarlo, como pretenden las grandes constructoras».

Los Arroces
de
La Venta del Jamón
1897 RESTAURANTE
AS-II Sal. Pruvia de Arriba. Dir. Oviedo.
985-262802/666-542875

ISPORVEN VENTANAS
• Ventanas muy especiales
• Ventana curva de 70 mm con marcado CE
• PRECIOS ESPECIALES PISOS COMPLETOS Y CHALETS
985 98 60 78 www.isporven.com