

Con los estudios de arquitectura prácticamente paralizados, sus profesionales trabajando 'en lo que salga' y la construcción en KO técnico, las firmas agudizan su ingenio. Una de ellas ha encontrado una salida ofreciendo al consumidor algo que hasta ahora era impensable. Casas de diseño totalmente personalizables, con acabados de calidad y precios cerrados desde 70.000 euros.

Arquitectura Alternativas a la crisis

I. ROY VALENCIA

La crisis se ha llevado por delante casi todo. No hay sector que haya escapado a las embestidas de este lustro de recesión y ni aquellos que hace años figuraban entre los profesionales mejor remunerados y con mayor proyección, como los arquitectos, han logrado salvar los trastos y mantener a flote sus estudios. Todo lo contrario, la incertidumbre de los consumidores, el miedo a la especulación y el recelo hacia un sector —el de la construcción— que se ha hecho rico durante la época de bonanza sin pensar en la consecuencias que tendrían sus ciclópeas, sobrevaloradas, y, a veces, innecesarias promociones ha condenado a muchos profesionales de la arquitectura a que, hoy por hoy, no consigam atraer a clientes. Ante un panorama tan desolador, siempre hay quien ve una oportunidad para invertir el ciclo y apostar por cambiar el mercado con un producto innovador que acabe con todos los miedos del consumidor. Este es el caso de los profesionales valencianos que forman parte de la firma «InHaus».

Formada por un grupo de arquitectos, interioristas y profesionales del sector, apuestan por ofrecer casas de diseño a precios asequibles —desde 70.000 euros—, con presupuestos y plazos de entrega totalmente cerrados y financiación garantizada. A diferencia de otros, los valencianos no se limitan a diseñar los inmuebles ni a asesorar a sus clientes. Ellos ofrecen directamente sus diseños a un precio cerrado. Sin más. El cliente no se preocupa por la construcción del inmueble, por la consecución de las licencias oportunas ni por el control de las obras o por los sobrecostes o desviaciones presupuestarias que, hasta ahora, acompañaban a todo proyecto constructivo. De hecho, el cliente que acude a «InHaus» no lo hace sin saber qué le va a costar su casa o con un presupuesto *líquido*.

Dispone desde el primer momento de un catálogo de más de un centenar de modelos de viviendas de precio, dimensiones y diseños diferentes de entre las que elegir. Se trata de alternativas ya prediseñadas y cada una de ellas permite la elección de distintos niveles de acabados y precio en el que ya se incluye todos los gastos relacionados con el proyecto, como honorarios y gestiones administrativas.

«Este es el espíritu de «InHaus» —coinciden en afirmar los hermanos Navarro, el corazón de este proyecto empresarial que cuenta con más de 10 años de experiencia—, trasladar a nuestro sector características de otros, como el automatístico, para hacerlo más competitivo y, sobre todo, eliminar incertidumbres de cara a nuestros clientes puesto que en todo momento saben de qué presupuesto disponen y cuánto van a invertir, sin sorpresas finales ni problemas para lograr la financiación que necesitan. Cuando vas a comprar un coche sabes al final lo que te va a costar porque todo está claro y detallado desde el principio. Ese es

La firma valenciana «InHaus» ofrece un servicio integral que incluye arquitectura, interiorismo, construcción directa y control de obra

Varias entidades bancarias han cerrado acuerdos de colaboración con los valencianos para asegurar la financiación de sus proyectos

nuestro trabajo y compromiso con nuestros clientes».

Al igual que sucede con otros sectores, la arquitectura se enfrenta a un momento de cambio y, para estos valencianos, «lo que ofrece diseño, modernidad, seguridad y facilidad a los clientes o acabará por desaparecer». Por eso, la puesta en marcha de este proyecto se ha basado en ofrecer al consumidor todo lo que necesita en un mismo lugar creando una marca en la que confiar. La firma valenciana se ocupa de todo. Es arquitectura, diseño, interiorismo y decoración pero también construcción, prefabricación, control de calidad y gestor administrativo. Combinar todos los servicios en uno les permite ofrecer un producto totalmente cerrado y seguro hasta el punto de que el cliente ya no necesita contratar a ningún constructor.

Desde «InHaus» insisten en que hoy en día existen posibilidades de lograr «una casa totalmente personalizada sin gastar una fortuna» y lamentan que, hasta ahora, se asociara el trabajo de los estudios de arquitectura a «proyectos

inasumibles». «Cualquier persona con solvencia —matizan los hermanos Navarro— tiene la posibilidad de conseguir una casa de diseño con prácticamente la misma inversión que necesitaría para comprar una vivienda tradicional. Nosotros ponemos a su alcance absolutamente todo lo que necesita con un precio cerrado desde el principio. Hasta incluso le facilitamos la gestión bancaria para que desde la primera reunión sepa la posible cuota hipotecaria a la que finalmente tendría que hacer frente si se materializa la obra». «Diferentes entidades bancarias —insisten— confían en nuestro producto de calidad y facilitan la financiación que necesitan nuestros clientes». De entre los modelos que ofrecen los valencianos, existen tres grandes tipologías de viviendas. Las de construcción tradicional, en las que se ocupan del proyecto desde su cimentación en la parcela seleccionada hasta los acabados, las industrializadas o modulares diseñadas a partir de enormes estructuras prefabricadas de hormigón que se ensamblan y revisten en la parcela elegida

de las que «InHaus» ha calificado como 'premium'. Aunque su gama de productos es variada y está dirigida a un consumidor medio, los valencianos también han querido hacer un hueco en su oferta para un mercado más exigente con propuestas menos asequibles con precios de hasta 1,7 millones de euros. En los tres casos, el secreto para lograr bajar los costes, con un precio medio de 1.100 euros el metro cuadrado —prácticamente idéntico al de la vivienda protegida o la vivienda libre tradicional en la Comunitat Valenciana— cabe buscarlo en la reducción de los márgenes de beneficios tanto de la división de arquitectura, que ahora plantea honorarios de entre 4.000 y 6.000 euros frente a los 10.000 o 14.000 que hubiera solicitado hace apenas unos años, y, sobre todo, en la construcción seriada de los proyectos que, al estar prediseñados y no plantear nuevos retos o cambios significativos en la construcción, le permite aplicar procesos de producción en masa, mecanizar y abaratar procesos y acceder a grandes lotes de materiales a precios más competitivos sin rebajar las calidades finales. En todos sus proyectos, la firma valenciana incluye además del control durante la obra, una garantía con revisiones periódicas una vez haya sido ya entregado el inmueble. Los hermanos Navarro insisten en que ésta es «la manera de demostrar a nuestros clientes que construimos casas de máxima calidad, y que nos preocupamos por ellos y por ellas a lo largo del tiempo. Nuestro departamento posventa velará por el correcto mantenimiento de todos los elementos que conforman el hábitáculo».



▶ **ESPACIOS LUMINOSOS** 1 Los grandes ventanales sustituyen a las paredes. 2 La firma aboga por alternativas en la iluminación natural como la apertura de grandes tragaluces cenitales. 3 Los prismas y las líneas rectas centran gran parte del diseño. 4 Una de las alternativas modulares. © INHAUS

AUTOCONFIGURABLE

Una casa a medida a través de internet

▶ Unos de los principios que marca la identidad de esta firma valenciana es la transparencia y la adaptabilidad del producto a las necesidades y posibilidades de cada cliente. Para ello, la página web de «InHaus» dispone de un configurador de viviendas similar al que existe en otros sectores como el de la automoción o la informática que permite adecuar cada modelo de vivienda a diferentes niveles de acabado y precio. En cada caso, el sistema informático desglosa el precio definitivo de la compra e incluso permite calcular las cuotas hipotecarias finales en función del nivel de ahorro disponible del cliente y las condiciones del mercado.



Cuando la ambición valenciana se transformó en innovación

La presencia del sector industrial en el tejido económico valenciano ha entrado en una fase de retroceso tanto en la generación de empleo como en la de renta. En otros países, la reducción de este sector ha coincidido con la orientación de la producción hacia bienes más singulares y avanzados tecnológicamente

Tribuna
Manuel López Estornell
▶ Doctor en Economía

La presencia de la industria en el tejido empresarial valenciano ha experimentado un retroceso en la generación de empleo y renta. Es cierto que ello constituye un fenómeno generalizado en los países avanzados; pero cosa distinta es que se use para favorecer el entierro de la manufactura en nombre de una presunta e inevitable regularidad económica. Veamos por qué.

▶ **Primero.** La reducción del empleo industrial en otros países se ha debido al aumento simultáneo de la productividad y la expansiva internacionalización de sus empresas. Por ello ha existido margen para mantener la producción y las exportaciones y aumentar los salarios de los trabajadores sin que se resintiera la competitividad empresarial. La internacionalización basada en la

deslocalización productiva es verdad que ha reducido parte del empleo industrial. No obstante, su efecto neto sobre la generación de renta interna no es obvio cuando ha posibilitado el crecimiento de la empresa y una mayor necesidad de personal cualificado —y mejor pagado— en la sede central de ésta para coordinación, logística, I+D, diseño, comunicación o financiación internacional.

▶ **Segundo.** La reducción del tamaño del sector industrial ha coincidido en estos países con la orientación de la producción hacia bienes más sofisticados y blindados ante las fortalezas competitivas de los países de reciente industrialización. La singularidad de tales bienes, alcanzada con nuevas tecnologías o el intenso despliegue de creatividad y calidad, ha posibilitado la continuidad de las empresas y que éstas ofertaran un trabajo que, coherente con las características del producto, exigía mayor cualificación y, de nuevo, se recompensaba con mejores salarios.

▶ **Tercero.** La distinción entre la industria y determinadas actividades de servicios se ha difuminado. En parte, éste

ha sido el resultado de la externalización de actividades que la empresa acogía: limpieza, mantenimiento, vigilancia, transporte y un largo etcétera; pero más interesante resulta la generación, desde la industria, de un mercado para servicios de mayor valor añadido. En ocasiones, porque resulta obligado que la producción industrial y de servicios sea conjunta: hardware y software, por ejemplo, no pueden vivir separados. En otros casos, la demanda de servicios ha sido consecuencia de que la empresa industrial se ha centrado en el corazón de su actividad, acudiendo a empresas externas para resolver sus necesidades de diseño, ingeniería, calidad, investigación o mercadotecnia.



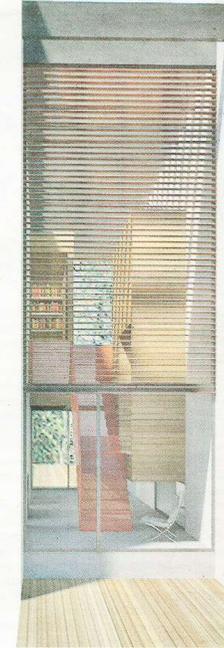
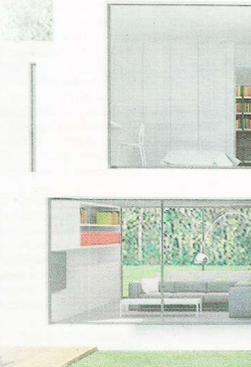
En conclusión: en países que nos son bien cer-

canos, el menor tamaño relativo de la industria no ha conducido a la decadencia de su rol ni al desinterés del poder público. Todo lo contrario. Este ya fue en su momento el mensaje del primer director de Impiva, **Antonio Rico Gil**.

El pasado día 24 se celebró en Aedeit un acto en recuerdo de su empeño. Antonio creyó en la empresa valenciana cuando ésta sufría una de sus mayores convulsiones. Por ello, desde 1984 hasta 1993, junto a otras personas, hizo por la innovación y la diversificación empresarial más de lo que se había hecho nunca en la Comunitat Valenciana.

Lo hizo porque tenía proyecto y porque la ambición de progreso que sentía por la economía valenciana era tan intensa como generosa. Gracias a su labor, aquí se dio un paso adelante contra la mediocridad, la improvisación, el desconocimiento y el miedo al riesgo. Un paso que tanto necesitamos recuperar ahora para evitar precipitados o interesados fatalismos.

El legado de Antonio está ahí, para animar ese nuevo paso: crear en la creatividad y el talento, en la inteligencia, la constancia y la construcción de confianza: ¿cuántos Antonios Rico serán necesarios para que lo que es normal en otros lugares también lo sea, de una bendita y puñetera vez, en la tierra que él amó tanto?



El estudio aboga volúmenes contundentes abiertos. En la imagen, el exterior de la vivienda. © FIGUEROA