

Unifamiliar y barata, sí es posible

El catálogo de **Grupo Mera** incluye 110 modelos estandarizados, si bien admiten variantes a gusto del cliente • La oferta más económica: vivienda de **90 metros cuadrados por 72.000 euros**

More Santiago

Hace dos décadas Grupo Mera (www.grupomera.com) se convirtió en pionera en Galicia a la hora de ofertar soluciones integrales e innovadoras para construir viviendas unifamiliares. Y sigue por esa senda. El cliente solo debe disponer del terreno, del resto —trámites incluidos— se encarga la empresa: «Puse en marcha el proyecto inspirándome en el mercado norteamericano de casas prefabricadas de madera», ha subrayado la fundadora y gerente, Pilar Pardo Rodríguez.

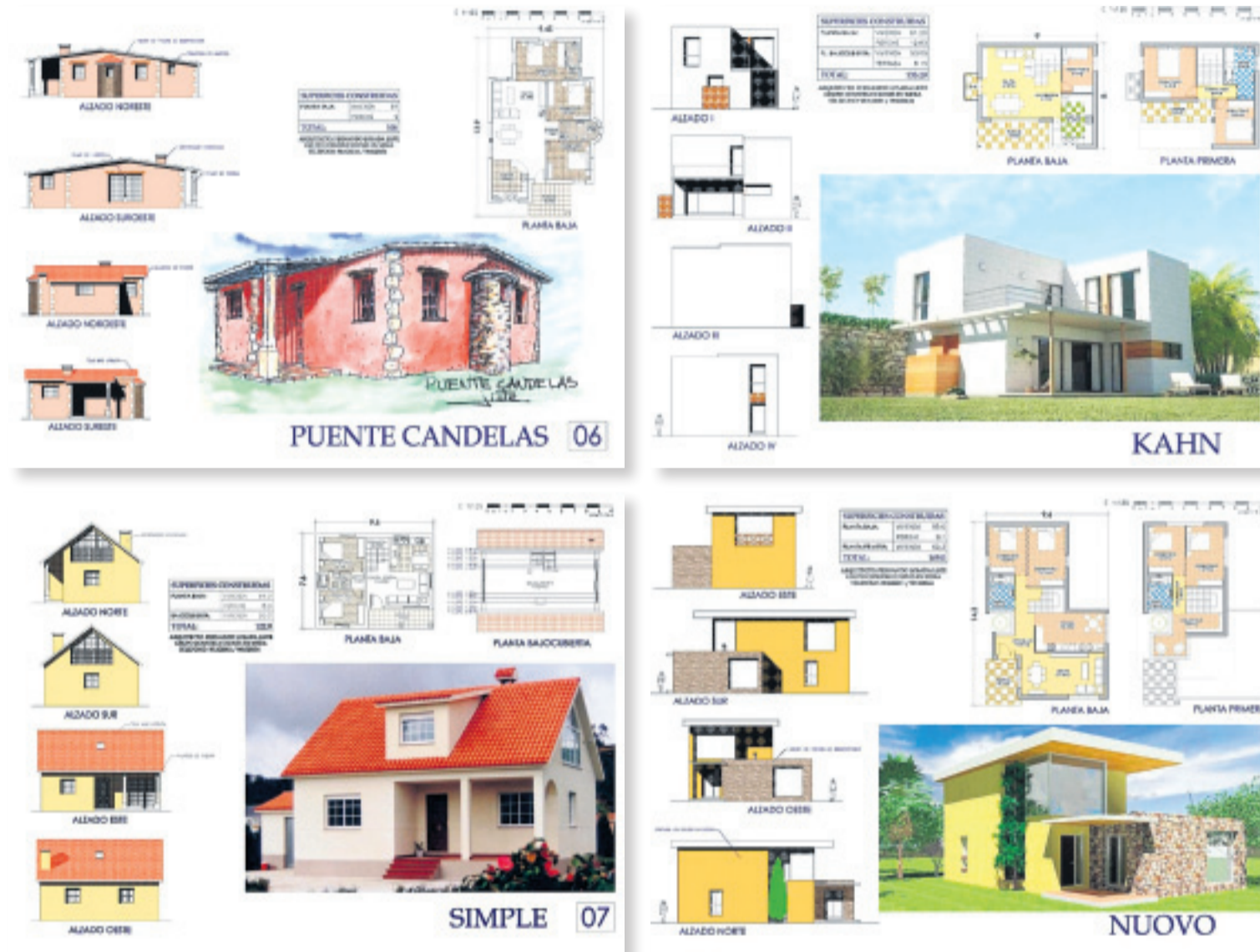
Con el modelo gerencial de las casas prefabricadas como guía, Grupo Mera introdujo variantes y elaboró un catálogo con 110 modelos de vivienda a un precio fijo de construcción: «Estas viviendas, a diferencia de las prefabricadas, solo son el punto de partida, pues el cliente puede modificar el diseño exterior e interior a su gusto», ha precisado Pilar Pardo. Además, el potencial cliente puede desechar los modelos del catálogo y solicitar la elaboración de un diseño específico —lógicamente, el precio será otro.

En definitiva, según puntualiza la gerente, «creemos que hacerse una casa es hacer realidad un sueño, motivo por el epígrafe de nuestro catálogo es *110 sueños*».

Grupo Mera tiene su sede en Montrove (Oleiros), el año pasado facturó 4 millones de euros y su plantilla fija es de 12 personas, entre administrativos, arquitectos y aparejadores; pero genera una treintena de empleos indirectos, personas a las que se contrata en función de la demanda —sin contabilizar las personas que participan en tareas paralelas a las obras.

La empresa posee oficina en Asturias, que junto a Galicia es su mercado natural, además de delegaciones en Cantabria, País Vasco y Madrid: «Las delegaciones son empresas que trabajan con nuestros proyectos, para lo que hemos firmado pactos comerciales; es decir, son una especie de franquicias que además de nuestra oferta comercializan otros productos», matiza la gerente.

¿Cuál es el modus operandi de grupo Mera? La dinámica es sencilla: «Ante todo, se trata de enca-



En las imágenes de la izquierda, dos de los modelos arquitectónicos más solicitados por la clientela y a la derecha, dos de los nuevos diseños que oferta la empresa

jar las necesidades del cliente en un diseño personalizado», puntualiza Pilar Pardo. Con ese fin, la constructora elabora un estudio detallado de la casa sugerida, estudio que se inicia con la intervención de un arquitecto o aparejador que visita la parcela dónde se construirá la vivienda. In situ, se analiza la orografía, el suelo, las dimensiones e incluso el entorno y las vistas. A continuación, el cliente se reúne con el técnico para puntualizar cómo quiere que sea su hogar, el presupuesto de que dispone, sus gustos y sus necesidades. Finalmente, Grupo Mera entrega al cliente un proyecto que incluye un juego de planos a escala 1/100 y 1/50 de plantas y alzados de la vivienda, un presupuesto detallado y un juego de imágenes virtuales de la vivienda, por dentro y por

fuera: «Este estudio tiene un coste para el cliente de 380 euros, que se descontarán del precio final si el cliente decide encargarnos la ejecución», matiza la gerente.

«Ahora, en plena crisis de la construcción, emitimos diariamente entre 30 y 40 presupuestos», ha comentado Pilar Pardo. ¿El secreto para sobrevivir en crisis?: «Nosotros casamos el sueño con la economía, cuidamos los detalles, incluso la belleza exterior, y la distribución interior para que todo el espacio sea útil, sin desperdiciar nada».

Según la fundadora de la compañía, el cliente tipo «tiene entre 25 y 50 años, un sentido de la vida prudente, pues no fue de los que se dejaron llevar por el bum de tener a toda costa una vivienda en propiedad porque el banco facilitaba las

hipotecas». Pilar Pardo añade que «nuestros clientes poseen el terreno y unos ahorros que les permiten acometer la construcción de una vivienda a su gusto; por lo general, se trata de personas que han levantado los cimientos de su economía poco a poco».

«Mire, todos estamos sobreviviendo, pero nosotros no necesitamos crear la demanda porque ya existe». Grupo Mera ha crecido «a modioño», sin acelerones: «Esa tranquilidad nos ha ayudado a sobrellevar la crisis con dignidad económica».

En sus veinte años de trayectoria, Grupo Mera ha edificado medio millar de casas en todo el norte peninsular. Viviendas que tienen variados diseños, tanto tradicionales como rompedores: «Hay

una gran diversidad, son diseños vivos, pues las ideas fluyen entre el cliente y el arquitecto». Además, recientemente la empresa ha introducido en su catálogo cuatro viviendas de bajo coste (*low cost*), siendo posible construir una vivienda de 90 metros cuadrados por 72.000 euros: «Son viviendas de buena calidad, con un sistema constructivo convencional y con materiales tradicionales», precisa Pilar Pardo.

En el contrato de construcción Grupo Mera incluye presupuesto y tiempo de construcción, entre 9 y 18 meses, y de no cumplir el plazo pactado se aplican compensaciones a favor del cliente por cada día de retraso. Además, los contratos contemplan una serie de garantías que son «únicas en el mercado», apostilla Pilar Pardo Rodríguez.

Trabajemos contra el estrés

