

«Hay empresas que optan por asentarse en Portugal, León, Asturias o incluso Extremadura»

2007-09-30 12:57:27

La inmobiliaria gallega especializada en la venta de suelo industrial Galicia Naves es un buen termómetro para medir la evolución de los precios. Su director sostiene que hasta el 2010 será difícil que se moderen las cifras porque la demanda «seguirá siendo mayor que la oferta».

-El precio de la vivienda se enfría y el suelo industrial se calienta. ¿Porqué?

-La oferta sigue superando a la demanda. Hay un montón de suelo pendiente de desarrollar y hay terreno barato en zonas donde no existe, por ahora, interés industrial. En Pocomaco (A Coruña) o el entorno de Vigo se vende ya a 600 euros el metro y hay naves que superan los 1.200 euros por metro.

-¿Cuándo cree que comenzará a moderarse el precio?

-No tengo claro que se modere en cuanto haya suelo público disponible. Las limitaciones de la Xunta son tan estrictas que no eliminarán el interés por el suelo privado. Pero hacia finales del 2009 y en el 2010 habrá mucho polígono nuevo y supongo que algo bajarán los precios.

-¿Están demorando proyectos algunas empresas por culpa de este factor?

-Es probable y me consta en algunos casos. En otras ocasiones, la ubicación buscada presenta precios que simplemente hacen inviable el proyecto.

-¿Se corresponde el nivel gallego con el de otras comunidades autónomas?

-No. Que Galicia venda el suelo al mismo precio que Madrid o Cataluña no es lógico. Y sólo responde a que la oferta de suelo aquí sea mucho menor que en estas zonas donde, por lógica de mercado, tendría ser mucho más caro.

-¿Cuáles son las zonas más demandadas?

-Vigo, A Coruña y, luego, Santiago. También la zona de Vilagarcía y Caldas de Reis. El área de Ferrol está creciendo pero aún tiene oferta de suelo y los precios son moderados.

-¿Cuál ha sido el suelo más caro que ha vendido?

-He cerrado ventas a 1.200 euros por metro en Vigo y en el polígono industrial de A Granxa (O Porriño). Se están vendiendo naves entre 800 y 1.000 euros el metro en zonas con mucha demanda y poca oferta. Y, al mismo tiempo, si hablamos del entorno de Vigo, hay suelo sin vender en A Cañiza a 130 euros. Y en Lugo lo tienes por 90 o 100. Cada empresa busca una localización precisa por cuestiones distintas. Y la demanda está donde está.

-¿Detecta muchas fugas hacia Portugal?

-No son tantos los que se van a Portugal. Porque la pequeña empresa no se puede marchar. Más bien son firmas de tamaño medio o grande, que tienen posibilidad de contratar trabajadores nuevos en ese

país. También hay empresas que optan por asentarse en zonas limítrofes, como León, Asturias o Extremadura.

-¿Qué medidas de corrección harían falta?

-En otras comunidades funcionan las líneas de ayudas para fomentar los desplazamientos y corregir la saturación de algunas áreas. También sería lógico crear suelo en concesión para evitar las reventas. El derecho de retracto impuesto por la Xunta es otra medida disuasoria.

FUENTE: *La Voz de Galicia (30 de Septiembre de 2007)*