

Sr. Jaume Torramadé i Ribas
President de la Gestora Urbanística NouSalt SL
Ajuntament de Salt
17190 – SALT

Sabadell/ València, a 9 de Febrer de 2015

L'escric per contestar a la seva carta del 27 de gener, rebuda el dia 2 de febrer, per tal de compartir, junt amb la meva col·lega Sara Mur, la nostra opinió, en relació a les seves rescissió del contracte de 5 de Novembre, i *per a qui pugui interessar*, deixar-ne constància.

Anant a les qüestions més de fons que explica – justificar l'estudi en base a la implantació d'una gran empresa...dificultats d'avançar en aquest document i les incerteses sobre el seu desenvolupament...- volem deixar clara la nostra opinió professional respecte al què només era un avançament en el correu de 22 de Gener i que volíem confrontar amb els estudis disponibles a la DG de Comerç, com vam expressar just al començament dels treballs i reiteràvem:

1. No hi ha suficients arguments de “demanda”, avui, després de 7 anys de crisi i reducció del PIB i del poder de compra, per justificar una nova zona d'activitat comercial a Salt-Vilablareix, de la dimensió prevista pel PDUAG. Hi veiem, però, moltes “raons d'oportunitat” i de generar demanda a partir de l'oferta, intentant sempre assegurar la rendibilitat de les inversions d'urbanització i promoció, i per això argumentàvem que la posada en oferta dels 100.000 m2 de nous sostre comercial podia ser adequada perquè no hi havia cap parcel·la industrial, en oferta el 2007, superior als 40.000 m2 a Salt, Girona, Sarrià de Ter, Vilablareix i Fornells de la Selva.
2. No creiem que el dèficit de -101M€ del derogat PTSEC 2006-2009, elaborat en conjuntura d'expansió, i que justificaven uns 25.000 m2 de nous centres especialitzats al conjunt de les comarques gironines, es puguin mantenir avui, malgrat que la població resident hagi augmentat a l'entorn del 5% des del 2009, perquè els d'indicadors que disposem (estudi recent de la Cambra de Comerç de Sabadell, per exemple) posen de relleu que la facturació estàndard mitjana teòrica de 4100 E per m2 de botiga, s'ha reduït substancialment a una mitjana de 2400 E/m2 pel conjunt del comerç a l'àrea del Vallès Occidental.
3. Els indicadors sobre sostre comercial i de l'ocupació en el sector del comerç al detall en relació a la població empadronada i població ETCA (pel tal de computar-hi la població turística, segona residència i mobilitat per treball) de l'IDECAT, aporten uns estàndards de dotació superior a la mitjana de CAT, tant de les comarques gironines, com del Gironès, com dels cinc municipis de la TUC i futura àrea metropolitana, i que difícilment justificarien el nou sostre comercial per qüestions de demanda o de dèficits.
4. Les grans cadenes comercials es posicionen amb noves inversions, com estratègia de futur, malgrat la disminució de la demanda comercial, amb l'objectiu d'ampliar la seva quota de mercat respecte del comerç tradicional: la pèrdua de llocs de treball i reducció de la rendibilitat d'aquest comerç, es compensa amb la creació de nous en formats de centre

comercials o grans magatzems. És aquesta sinèrgia la que, creiem, cal aprofitar per tenir sòl amb planejament aprovat en les possibles localitzacions, amb els estàndards que es dedueixen dels estudis recents.

5. Per la ubicació d'un nou centre comercial, especialment per a botigues del tipus IKEA, cal plantejar-se també la competència de altres localitzacions en el territori de demarcació de Girona- Sud de França/Catalunya Nord, segurament amb més possibilitats per raons de centralitat de mercat. Lamentablement no vam poder disposar de la informació sobre la procedència de visitants d'Espai Gironès, quina gestió amb el seu gerent va comprometre, per tal d'avaluar millor les possibilitats de Salt/Girona, davant de les altres alternatives.

En aquest context entenem més raonable deixar la urbanització (que no el planejament, certament) d'un sector urbanístic de l'entitat del de Salt-Vilablareix pel moment que hi hagin iniciatives en ferm. És en aquest sentit que el planejament s'ha de justificar des de l'oportunitat i no des de les necessitats, i com diem, esperant que l'oferta generi demanda, per tal de no arriscar recursos públics i privats en urbanització, en conjuntura de final de crisi. Cal per tant estudiar els desplegaments urbanístics per sectors de superfície reduïda, segons demanda, per tal de minimitzar el risc de les inversions fixes en urbanització.

Hi ha les experiències recents de massa iniciatives que es justificaven en conjuntura d'expansió (Parc Empresarial de Sabadell, Centre Direccional de Cerdanyola-Parc de l'Alba...) que estan en fallida de demanda, encara que hagin possibilitat la localització de nous centres comercials com és el cas de l'IKEA de Sabadell (4,2 ha) junt a cadenes de localització induïda (amb 7,2 Ha , en total). A recordar, però, que IKEA va poder comprar el solar per sota del preu cost aprofitant – se de les necessitats de tresoreria de la promoció. En base a aquest precedents sembla lògic i adequat que la DG de Comerç plantegi un potencial d'oferta d'uns 100.000 m2 de sostre urbanístic (uns 60.000 de sostre de botiga) per localitzar la botiga “locomotora” i les botigues induïdes., com sembla ser el cas de l'outlet de Viladecans, sempre però que no s'arrisqui la recuperació de les inversions en urbanització.

Tampoc haurien d'estranyar les nostres conclusions, recordant que l'àrea de reequilibri Salt/Vilablareix va ser delimitada com una proposta del PDUAUG de 2010 que li dona cobertura territorial normativa. Els 12 PDU que es van aprovar donaven aquesta cobertura al desplegament de les 74 Àrees Residencials Estratègiques (AREs). D'aquestes a dia d'avui només n'hi ha una completament urbanitzada, perquè el repunt de la conjuntura econòmica del 2009 va ser insuficient per garantir la demanda d'habitatges i de sòl per activitat econòmica complementària que es preveia perquè la situació de crisi econòmica immobiliària va continuar.

Ja en relació a les “qüestions de forma” dels seus arguments de rescissió de contracte, deplorem especialment la raó que addueix que no hi tenen accés o no estan a l'abast els estudis de la DG de Comerç, perquè vol dir que a Catalunya *tenim una mala peça al teler*, com diem als pobles de tradició tèxtil, pel que fa a la col·laboració entre administracions o entre departaments de la GenCat. Semblava també lògic que si la DG de Comerç disposa d'indicadors més fiable per justificar els 40.000 o 100.000 m2 de sostre comercial urbanístic (24.000 - 60.000 m2st de botiga) els posi a disposició dels col·laboradors tècnics de l'elaboració del PDU, com ja vam demanar el

mes d'octubre després de la reunió a la DGU de la GenCat. I també seria raonable, entenem, que la DG de Comerç faci explícits els criteris per informar les zones comercials dels nous planejaments, atès que ja no podem fer PTSECs.

Aprofitem per recordar que la única documentació que hem rebut en aquests mesos ha estat un full excel en pdf de les dimensions de l'alternativa de 40.000 m2 de sostre comercial i la documentació en paper a la reunió del dia 19 de Gener a l'Ajuntament de Salt.

Tampoc diríem que el procés d'elaboració hagi estat llarg, tenint en compte que la comunicació de l'aprovació va ser el 5 de novembre i la confirmació que no calia contracte va ser el dia 15 del mateix mes i que no vam arribar a conèixer la responsable tècnica de l'Ajuntament de Salt en el PDU que havia d'esser la nostra interlocutora. Certament llarg, però, va ser el vostre de contractació després de la primera reunió a l'Ajuntament de Salt en el llunyà mes de Juny i que de la nostra proposta d'aquest mes no en tinguessin notícies fins el 5 de Novembre.

En definitiva el temps ens jutjarà a tothom que hàgim intervingut en alguna proporció al desplegament del PDU. I sincerament, ens agradarà equivocar-nos en la part pessimista del nostre diagnòstic de prudència immobiliària perquè els beneficis dels PDU es puguin redistribuir als municipis de la nova àrea metropolitana, que prou falta li fa, atesos els indicadors de Salt, tant pel que fa als recursos de l'Ajuntament com de la residència concentrada de famílies amb nivells de renda més baixos, i que ajudaria a compensar els resultats d'una segregació fa prop més de 30 anys que ja va nàixer desequilibrada en aquest indicadors per a Salt i en benefici de Girona.

Per tant entenem que en aquest moment, NouSalt vulgui disposar d'altres estudis tècnics que els hi argumentin, segurament amb més fonament que els nostres, la necessitat del planejament i urbanització del sector Salt/Vilablareix.

I finalment, en relació a la factura que em demana dels treballs efectuats, haig de dir-li que no vull pas entrar en discussió sobre la proporció de treball elaborat, quan no s'ha arribat al final, ni quina part del primer i segon lliurament s'ha completat. No li facturaré cap quantia perquè per sort, tant jo, com abans el despatx Mur&Clusa des de fa 10 anys, podem assumir aquesta pèrdua "a benefici d'inventari", com es diu.

Amb els millors desitjos pel projecte, salutacions cordials,

Joaquim Clusa
www.murclusa.cat

Sig. Sara Mur

En nom i per delegació de Joaquim Clusa, actualment de viatge a Shenyang-Xina