

Las claves del éxito de Ibosa: por qué se adjudica los mejores suelos de Madrid

La gestora de cooperativas ha protagonizado en los últimos meses las principales compras de suelo de la capital



Residencial Zaurak, Grupo Ibosa

Autor: [@pmartinez-almeida](#)

20 noviembre 2019, 7:50

“Imagínate que te digo que el modelo de éxito de Ibosa es como una mesa con cuatro patas y que, como todo, no tiene un solo secreto, sino cuatro”. Así define **Juan José Perucho, director general de Grupo Ibosa, el caso de éxito de esta gestora de cooperativas**. En su opinión, la pata más sólida es la extrapolación del modelo de gestión de cooperativa de vivienda protegida al mercado de la vivienda libre de alto ‘standing’. Pero la cuestión económica pesa mucho: pueden pagar más por el suelo que la competencia y ofrecer al cooperativista una vivienda más barata.

“Cuando te metes a promover en el centro de Madrid, obligadamente será una vivienda cara, no solamente porque pueda tener muy buenas calidades, sino porque está muy bien ubicada”, añade Perucho.

Grupo Ibosa tiene presencia en las zonas con más demanda de Madrid capital. Por ejemplo, cuenta con nueve promociones residenciales en Valdebebas, tres en el Ensanche de Vallecas y más de ocho en el centro de Madrid. Aquí destaca [Residencial Metropolitan](#), una promoción de viviendas de lujo en las antiguas cocheras de Metro en Cuatro Caminos donde convivirán unas 400 familias.

En los últimos meses, **Grupo Ibosa ha protagonizado las principales operaciones de compra de suelo en la capital.** se ha quedado con el solar que vendía Iberdrola en la calle Alcalde Sáinz de Baranda esquina con Juan Esplandiú, en el distrito Retiro, y que antiguamente se utilizó como subestación eléctrica de Iberdrola.

Y dentro de la Operación Mahou-Calderón, Grupo Ibosa se ha hecho con dos de las tres parcelas que puso a la venta la cervecera Mahou, un proceso que estuvo asesorado por la firma Colliers España. En la parcela RC2, la gestora no constituirá una cooperativa, sino que [desempeñará un rol de promotor junto con el fondo Greenoak bajo la fórmula de 'joint venture'](#), tal y como adelantó idealista/news. Esta última parcela cuenta con unos 22.000 m2 edificables donde la firma podría levantar más de 220 viviendas.

En la otra parcela (RC1), de algo más de 19.000 m2 de superficie edificable, Ibosa sí que ha constituido una cooperativa y el proyecto lo han denominado Residencial Zaurak. Contará con cerca de 200 viviendas de uno a cuatro dormitorios desde 259.727 euros. Además, dispone de locales comerciales con una superficie de 3.800 m2. La tercera parcela (la RC5) se la ha adjudicado Pryconsa, promotora de la familia Colomer.

La pata económica

En opinión de Juan José Perucho, una de las patas fundamentales es la cuestión económica que da muchas oportunidades porque **pueden pagar**

más por el suelo y ofrecer al cliente un descuento en el precio final.

El formato cooperativa permite tener recursos propios que aportan los cooperativistas-compradores, a los que no hay que retribuirles, a diferencia de una promotora al uso. La promotora puede contar con capital propio o, como ahora pasa mayoritariamente, con capital de fondos de inversión externos o capital de bolsa.

“Esa retribución que habría que entregar a un fondo se la estás trasladando en gran parte al comprador de la vivienda que la compra con un descuento importante que equivale a la retribución del beneficio que tiene el promotor”, comenta Perucho. El director general pone como ejemplo la cooperativa de viviendas de la zona madrileña de Cuatro Caminos. Ahora mismo su coste de compra es la mitad del precio de mercado. ¿Por qué? Porque los cooperativistas son los promotores. El mercado ha subido y el beneficio es de ellos y ahora mismo se está promoviendo las casas a 3.000-3.100 euros, mientras que los pisos que se levanten en el entorno estarán cerca de los 6.000 euros el m². En contraposición, los cooperativistas tienen los pros y contras de ser promotor. Perucho recuerda que, como mínimo, tienen un ahorro mínimo del 10%.

Este es otro pilar fundamental del modelo de negocio de Ibosa: **el ahorro económico del cooperativista de al menos un 10%** y que, además, **la cooperativa pueda pagar por el suelo más que el resto de competidores y más cantidad al contado.**

Además, Perucho asegura que los bancos están cómodos financiando un proyecto ya comercializado. En el caso de Ibosa deben precomercializar entre un 80% y 100% de la promoción para acceder al préstamo promotor. **La gestora exige a los cooperativistas que paguen una entrada de entre un 30% y 32% del precio de la casa**, bien sea con ahorros, bien sea con préstamos entre particulares o con un préstamo del banco. Es decir, siempre buscan cooperativistas solventes para garantizar el proceso a todo el colectivo de cooperativistas.

“Hay otras gestoras de cooperativas que admiten una entrada del 5 ó 10% del precio de la vivienda. Pero en Ibosa no. Para que el colectivo sea solvente, todos los que lo integran tienen que ser solventes”, subraya Perucho.

La pata de los proyectos singulares

“No vale hacer cajas con ventanas. La gente hoy en día es muy exigente y valora mucho las buenas calidades y el diseño arquitectónico. También valora el programa de personalización”, sostiene Perucho, que añade que este programa lo tienen tan estudiado desde hace 10 años que cuentan con un protocolo definido por los propios arquitectos. Han tenido casos de compradores que han creado cinco dormitorios en viviendas de tres dormitorios o que han tirado tabiques y eliminado todas las habitaciones hasta dejar sólo un dormitorio.

La pata de los profesionales y de la confianza de los bancos

Perucho se jacta de contar con un equipo de profesionales en Ibosa que trabaja con pasión por el trabajo y que ofrecen buena calidad laboral.

La cuarta pata es la confianza de los bancos en Ibosa. ¿Por qué? “Porque llevamos muchos años y no hemos fallado. Esa confianza hace que pongan más dinero en las promociones.

Cómo ganar una subasta de un inmueble residencial

Gana el que mejor paga y el que es más rápido, según Ibosa. “Esto hace que estas cuatro patas propician que las cooperativas se arman muy rápido, con solvencia y con capacidad de pago alta y rápida. Nuestro secreto también es localizar inmuebles que vayan a salir a subasta y así ganamos tiempo para montar la cooperativa”, señala Perucho.