

Nº 247 Año XXIII



P.V.P. 6,00 Euros

Metros ²

cuadrados

REVISTA INMOBILIARIA Y DE LA CONSTRUCCIÓN



IBOSA

RENUEVA la ciudad

Entregará **261 viviendas** en 2015
Facturará **69 millones** de euros
Metropolitan proyecto estrella

JUAN JOSÉ PERUCHO. Socio director de Ibosa

ESPECIAL SIMA

La **vuelta** de la **inversión**
Las mejores **promociones**

LAS **FRANQUICIAS**, UNA **FÓRMULA** PARA **EMPRENDER**

88 millones de razones



Juan José Perucho, socio director general de Ibosa.

Ibosa ha puesto en marcha su proyecto más ambicioso, Residencial Metropolitano, con cerca de 450 viviendas y 203 millones de euros de inversión. La compañía se está reestructurando para hacer frente a este y a futuros nuevos desarrollos. En 2015 entregará seis promociones que sumarán 261 viviendas. La compañía sigue estudiando nuevos proyectos.

Más de 88 millones para adquirir uno de los suelos más codiciados de Madrid han puesto a **Ibosa** en la primera plana del sector inmobiliario. Allí se construirá *Residencial Metropolitano*, uno de los principales desarrollos de la capital. Este será el buque insignia de la compañía y el punto álgido de una trayectoria de éxito. Todo comenzó en 2006, cuando deciden crear una sociedad dentro del grupo que se dedicara al sector de cooperativas, fundamentalmente enfocada a vivienda protegida, constituyendo lo que hoy es el 99,9% del grupo. Poco a poco fue realizando pequeñas operaciones hasta que en 2008 la coyuntura se complica para la economía general, el sector inmobiliario y los bancos. En ese momento, la compañía apuesta por *Valdebebas*. “Era un desarrollo urbanístico de gran envergadura y complejidad, donde no se estaban realizando apenas transmisiones de suelo”, recuerda **Juan José Perucho**, socio director general de **Ibosa**. Se entró en ese sector y ahora *Valdebebas* ha sido un “oasis en el desierto” de la crisis. “Era de los pocos productos inmobiliarios que en el peor de los momentos tenía salida. Era un barrio nuevo, con muchas expectativas, muy céntrico y con vivienda protegida a precio razonable. No había un desarrollo comparable en Madrid”. Durante los años 2008 y 2012 han sido muy fuertes en este ámbito tan complejo, lo que ha permitido a **Ibosa** afianzar una posición sólida en el sector. Con una mezcla de “suerte y visión”, *Valdebebas* ha sido “la palanca que ha servido para tener la potencia tanto económica como profesional para acometer grandes proyectos”.

DISEÑO Y CALIDADES

Al mismo tiempo, otro elemento diferencial es el mimo en el diseño y el cuidado arquitectónico. “En el segmento de vivienda protegida se ha tendido más a un producto industrial para hacer residencias baratas, venderlas rápido y en coste, salvo algunas excepciones”. **Ibosa** ha apostado por “una arquitectura muy novedosa, sin caer en estéticas que los vecinos pudieran no entender”. Se han utilizado materiales muy nobles poco recurrentes en este mercado, como el granito o la piedra caliza, caros pero que en época de crisis se volvían asequibles. La firma ha marcado así “una línea muy característica y distintiva, para

crear edificios originales sin ser arriesgados”. Dando una vuelta de tuerca más, se han desarrollado unas posibilidades de personalización en las viviendas que no existían en el sector de las cooperativas. Así, han formado un estudio de arquitectura propio, con un equipo de diez personas integradas en la plantilla diseñando el producto, algo poco habitual en una gestora. Se estableció un protocolo para que los arquitectos se pudieran sentir con los compradores y ajustar ciertos detalles, lo que aumenta su confianza e implicación. Están implantando sistemas informáticos de comunicación con el cliente vía web e incorporando al área de proyectos el sistema *BIM*. En esto van a ser pioneros en el sector de cooperativas. “Va a permitir muchas ventajas competitivas de cara a ofrecer productos de más calidad y más visuales para el comprador”, asegura el director general. Por último, se han adoptado fórmulas jurídicas y financieras muy solventes para minimizar los riesgos y sacar proyectos durante la crisis.

Ahora mismo trabajan unas 40 personas en la empresa. En 2014 se entregaron 82 viviendas, lo que supuso una facturación de 23,9 millones de euros. Este año se espera entregar seis promociones con 261 unidades y 69 millones de facturación, prácticamente tres veces más. A su vez, cuentan con 68 viviendas ya en obra y otras 68 que arrancarán en menos de un mes. Se trata de dos promociones de vivienda de lujo muy atractivas.

RESIDENCIAL METROPOLITAN

Así se da el salto definitivo en 2014 y nace *Residencial Metropolitano*. Ubicada en una parcela comprada a **Metro** en Cuatro Caminos en diciembre del año pasado, el proyecto surge como un amor a primera vista tanto de la empresa como de los futuros vecinos que descubren el desarrollo. Todo esto permite reunir más de 88 millones de euros para ganar la subasta y adquirir el suelo, “lo que demuestra un potencial económico arrollador en el mercado”. Se trata de una operación “enorme en volumen de metros², viviendas y facturación. Será emblemática por su ubicación, por el parque público y porque se va a levantar una torre de viviendas de 25 plantas que será la tercera más alta de Madrid, con un diseño futurista pero cercano a



La torre de Residencial Metropolitan, de 25 plantas, será una de las más altas de Madrid.

la gente. Será un faro que se alza en Cuatro Caminos, que, además, es una de las cotas más elevadas de la ciudad de Madrid”, se muestra orgulloso **Perucho**. Así, ha catapultado a la empresa “a la Primera División del sector inmobiliario”. Suma 62.500 metros² de edificabilidad, por lo que por volumen es la operación más grande que se ha hecho en la capital en varios años. La inversión total ascenderá a los 203 millones de euros.

Un proyecto “Champions League”, que incluye 443 viviendas, de las que 62 son de protección. Está comercializado en un 99%, cuando la entrega es a cinco años. De hecho, la construcción comenzará en 2017. El precio ha sido uno de los factores clave. Los interesados han podido encontrar producto de toda las tipologías, desde viviendas protegidas de un dormitorio por 120.000 euros, hasta cinco habitaciones de promoción libre por un millón, recorriendo todos los modelos intermedios. Todas las fórmulas han encontrado su demanda, “por ubicación y por precio. Los valores van de 2.700 euros el metro² construido, muy por debajo de la media de lo que se pide en esa zona, hasta los 3.500 euros, en la planta 25 de la torre. El producto es sustancialmente más barato que el resto con una calidad significativamente mayor, por su aplicación del CTE, sus aislamientos térmicos, acústicos y la implantación de nuevas tecnologías”, explica el director general. El proyecto de ejecución definitivo no se realizará hasta mediados del año que viene. En ese momento se incluirán todas las innovaciones tanto en cuestiones de ahorro energético como de domótica.

URBANISMO

El pulmón verde será un parque público de 1,5 hectáreas que se entregará al **Ayuntamiento de Madrid**, en el que se va a volcar toda la creatividad para diseñar un espacio original y novedoso. Se tendrá que realizar una gran labor urbanística. Se está trabajando con un plan parcial, un proyecto de reparcelación, de urbanización y de demolición. Se está coordinando con **Metro** para integrar el proyecto de soterramiento de las cocheras, una obra civil muy importante, dentro de la urbanización. La huella de estas cocheras, de más de cuatro hectáreas, ahora mismo está semiabandonada y cerrada a la ciudad. Se van a trazar víaes que van a comunicar con calles tan importantes como Bravo Murillo, Reina Victoria o la Avenida Pablo Iglesias. Todo esto supone un

reto y un paso más allá en la actividad de la empresa, que sobrepasa lo que es levantar el propio edificio para “crear ciudad”, define **Perucho**.

Aunque es difícil que otro proyecto alcance el tamaño de *Metropolitan*, **Ibosa** sigue moviendo diversas operaciones de suelo que se irán consolidando poco a poco. Algunos mantendrán la fórmula de cooperativa tradicional y otros se realizarán de la mano de algún fondo de inversión que desarrolle el proyecto. Hay una actuación próxima a cerrar en Valdemarín y otros proyectos se irán cerrando “siempre y cuando cumplan los parámetros de seguridad económica y jurídica del grupo”. *Metropolitan* ha obligado a reestructurar la empresa porque ha duplicado el volumen de viviendas en gestión y ha habido que incorporar a una decena de personas en los dos últimos meses. Por tanto, el plan a corto plazo es readaptarse y reforzarse para acometer con orden este macroyecto. La nueva organización permite involucrarse en nuevas operaciones, cuya envergadura dependerá de las propuestas interesantes que surjan.

En *Valdebebas* el año pasado entregó dos promociones: *Residencial Perseus* y *Residencial Caelum*, en la zona de Cárcavas. Suman más de 80 viviendas de arquitectura muy cuidada, en las que los socios han incluido cualidades diferenciales como duchas de lluvia, puertas magnéticas o suelo radiante. Este año se terminarán y entregarán *Residencial Columba*, *Perseidas*, *Orion*, *Sagittae* y *Atenea*. Otro producto emblemático es *Auriga*, de 68 viviendas libres, con una media de 160 metros² construidos. Se entregará a mediados del año que viene. Dentro de un mes se iniciará otra promoción de similares características. En el Ensanche de Vallecas, donde tiene una presencia importante, se van a entregar las 55 viviendas de *Residencial Mizar*. La idea es seguir en estos dos ámbitos, donde mantendrán un concepto de “cooperativas de vivienda libre con precios asequibles y calidades de lujo”, concluye el directivo. Además, son miembros fundadores, ostentando la vicepresidencia primera, de la **Asociación de Gestoras de Viviendas (AGV)**, presidida por **Roberto Jiménez**. **Perucho** tiene “grandes expectativas sobre el trabajo que se puede desarrollar desde esta organización, que integran gestoras de gran recorrido y muy profesionales”.

Teresa Montero

tmontero@metros2.com