

>> ESPECIAL SIMA

> AUTOPROMOCIÓN

El auge de la promoción cooperativa también tiene su reflejo en la feria

El número de expositores con este tipo de producto continúa creciendo en el salón. Esta oferta responde a un variado escaparate, desde VPO a lujo. Por Jorge Salido Cobo

La presencia de la promoción en régimen de cooperativa, al igual que ocurre a pie de calle en el mercado, también se consolida en el Sima. El número de expositores que ofrecen este tipo de producto se ha ido incrementando sustancialmente en las últimas ediciones y en 2015 esta tendencia al alza continúa. Cientos de pisos con este régimen, repartidos en más de una decena de stands, buscan comprador en la feria.

Tanto pequeñas cooperativas en solitario como grandes gestoras de esta autopromoción están presentes en la feria con todo tipo de viviendas (desde chalés a pisos pasando por áticos), regímenes (libre y protegido) y coste (este tipo de producto abanderado hasta viviendas de lujo). Los precios más bajos de estos inmuebles están en la franja de los 100.000 euros y los más altos superan, de largo, los 300.000 euros.

SEQUÍA CREDITICIA. Según los expertos, este renacer del régimen cooperativo en el mercado inmobiliario en general y en el Sima en particular se debe, sobre todo, a la restricción crediticia que ha padecido el sector promotor en los últimos años. El hecho de que la banca haya rehuido de financiar la promoción privada ha hecho que las cooperativas se alzaran como la principal vía de escape a ese cerrojo crediticio.

Grupo Fogesa es una de las firmas que abanderado este régimen en el salón. De las 13 promociones que lleva, la mitad responde a esta autopromoción y se mueven en una «amplia horquilla de precios», como explica Victoria Rodríguez, del departamento de Comunicación y Márketing. Comercializa, por ejemplo, viviendas de dos y tres dormitorios en Tres Cantos desde 126.430 euros o 91 pisos VPPB en Getafe desde 138.607.



Dos comerciales atienden a varios interesados en el expositor de Singular Cooperativa. / BERNARDO DÍAZ

EL NUEVO BAILE

POR LEOPOLDO MORENO

Mientras unos esperaban a que la tormenta pasase, otros aprendieron a bailar bajo la lluvia. Ha sido una tormenta dura, pero hoy parece que empieza a escampar y nuevos jugadores quieren empezar a bailar. Los datos macroeconómicos, el apetito inversor, la vuelta de la financiación y el renacer de la demanda convierten al sector inmobiliario en una pista de baile ideal.

Unos pocos bailarines lo hacen bastante bien y otros nuevos necesitan agarrarse fuerte a alguien que les guíe y les marque el ritmo. Ese agarre se llama colaboración. Ese ritmo se llama conocimiento del sector. Esa pareja se llama alianza. Esa alianza significa colaboracionismo. *Family offices*, fondos de inversión, Socimis, capital agresivo, capital más tranquilo, todos caben, pero de manera ordenada y prudente. Si la alegría se transforma en euforia, empezarán los traspies y los tropezones en la pista.

Mientras llovía, muchas alianzas han venido de la mano de compradores que, uniendo fuerzas, estruc-

turados y profesionalmente gestionados, como si inversores particulares de un fondo de inversión se tratase, invertían su capital en la compra de vivienda mediante el modelo cooperativo. Eso es una cooperativa, un pequeño fondo de inversores que quieren rentabilizar su patrimonio comprando a buen precio.

En el mercado inmobiliario actual, este tipo de inversores se convierte en el vehículo ideal para dar viabilidad a nuevos proyectos inmobiliarios en régimen de promoción directa, en autopromoción, en cooperativa y, por qué no, juntos. El necesario conocimiento de los mercados locales y el poder acreditar la capacidad de haber gestionado integralmente con rotundo éxito numerosos proyectos será determinante para que el que llega de nuevas –pequeño comprador o gran inversor–, se agarre al que crea que mejor le va a enseñar a bailar.

Leopoldo Moreno es consejero delegado de Grupo Ibosa.

Rodríguez tiene muy claro cuáles son los puntos fuertes de esta autopromoción. «La principal ventaja es la adquisición de la vivienda a precio de coste», señala. Igualmente, destaca «la participación directa del cliente en el proceso constructivo, con posibilidad de elección en algunos ámbitos de la promoción», «los beneficios fiscales», «la calidad de los inmuebles» y «la posibilidad de aplazar los pagos durante las obras».

Cooperativa Singular (Asentis) también comercializa una amplia oferta de viviendas en régimen cooperativo en el Sima. Acude por segunda edición consecutiva después de su buena experiencia en 2014, donde hizo 500 contactos. «Es un gran foro para llegar a los clientes», confirma Jesús Pleite, consejero delegado del Grupo Asentis, quien apunta que en 2014 Cooperativa Singular comercializó más de 200 viviendas sobre plano. «Muchas de estas ventas», comenta, «se produjeron gracias a contactos en el Sima».

LIBRE Y PROTEGIDA. Esta firma vende en el Sima más de 250 inmuebles libres y protegidos (pisos y chalés adosados) de obra nueva distribuidos en ocho promociones en la capital y municipios próximos. Esta oferta se mueve en una goma de precios que va de los 214.000 euros a superar el medio millón de euros. Pleite ensalza el buen hacer del régimen cooperativo en general y el de su firma en particular. «Las personas que han entrado en alguna de nuestras cooperativas en los últimos años están viendo cómo se cumplen los plazos y los costes. Además, sus inmuebles se han revalorizado», afirma.

El consejero delegado del Grupo Asentis recalca que «los prejuicios que tuvo el régimen cooperativo en épocas anteriores se han eliminado gracias a su mayor profesionalización y a las exigencias de los clientes, los bancos, la Administración y las constructoras, entre otros». «Todos los intervinientes hemos hecho un importante esfuerzo para devolver la credibilidad a este negocio», asegura. Según Pleite, la implicación del comprador en todos los pasos de la promoción, junto con los precios más atractivos, son el mejor aval de que esta promoción seguirá muy presente en el sector inmobiliario.