

# Juan José Perucho

Vicepresidente y Director General de Grupo Ibsa

“ ”

**De momento  
cerraremos 2024  
seguramente con  
suelo adquirido  
para desarrollar 980  
viviendas protegidas,  
todas en régimen de  
Cooperativa**

### ¿Cómo está respondiendo Grupo Ibosa a la creciente demanda de vivienda asequible en España?

Pues existe un volumen gigantesco de demanda de vivienda asequible, ya que los actuales precios en muchísimas ubicaciones no permiten a gran parte de su población, especialmente las nuevas generaciones, adquirir su primera vivienda. Es una necesidad imperiosa generar mucho suelo y que parte de este sea para destinar a vivienda



protegida. Igualmente es necesario potencia la fórmula de las Cooperativas que garantiza promoverlo al coste.

En ese sentido nos marcamos como objetivo promover 3.000 viviendas asequibles en Madrid en 2024-2027. De momento cerraremos 2024 seguramente con suelo adquirido para desarrollar 980 viviendas protegidas, todas en régimen de Cooperativa.

### ¿Cómo priorizan las preferencias de los clientes en el diseño y construcción de viviendas?

En el caso de vivienda libre tenemos un programa de vivienda a la carta amplísimo, que incluye no solo acabados sino incluso personalización en la distribución de la vivienda. Creo que en esta área somos punteros en el sector, tanto en la propia arquitectura, como en la personalización interior. En el caso de viviendas protegidas al no poder afectar el coste damos a elegir diferentes acabados de igual calidad.

### ¿Qué importancia tiene el diseño arquitectónico en la visión a largo plazo de Grupo Ibosa?

Importancia total, es parte de nuestro ADN.

### ¿Qué regiones de España identifican como prioritarias para el desarrollo de nuevas promociones residenciales?

Lo cierto es que estamos concentrados al 95% en la Comunidad de Madrid, solo ocasionalmente

salimos de ella, lo hacemos cuando nos encontramos con un desarrollo muy singular.

### ¿Qué impacto ha tenido el aumento de las hipotecas variables en la demanda de viviendas en sus promociones?

En los dos últimos años la mayoría de nuestros clientes se están subrogando en hipotecas fijas. Los que las tenían variables, subrogadas antes seguramente muchos cambiarían a hipotecas fijas.

### ¿Cómo afrontan los retos regulatorios y burocráticos en el sector inmobiliario para mantener la competitividad en el mercado?

Con enorme paciencia y esperanza de que cambie a mejor, es necesario. Este es uno de los grandes retos, y difíciles.

### ¿Qué impacto tiene la inteligencia artificial y el análisis de datos en la toma de decisiones estratégicas dentro de la empresa?

Cada vez más importante, te facilitan no equivocarte, pero no olvidemos que todo esa cambiante y análisis hoy en 6 meses puede no valer.

“ ”

**Implantamos soluciones eficientes como geotermia, aerotermia, paneles solares y preinstalación de carga eléctrica en nuestros proyectos**

### ¿Qué estrategias están implementando en Grupo Ibosa para integrar soluciones de sostenibilidad en sus proyectos inmobiliarios?

Siempre tratamos de implantar lo más eficiente, de hecho, hemos hecho muchas promociones con Geotermia, y las que no todas llevan Aerotermia y Paneles. Domótica igualmente, salvo en vivienda protegida. Preinstalación de carga eléctrica para coches. Ventilación doble flujo con recuperador de calor, etc...

### ¿Cuáles son los planes a medio y largo plazo de Grupo Ibosa en cuanto a diversificación de su cartera de promociones?

Mantenemos desarrollos en régimen de Cooperativa, tanto de vivienda libre como de vivienda protegidas en paralelo gestionamos a sociedades vehículo con inversores para promoción de vivienda libre. Lo cierto es que en esa dualidad últimamente cobra mucho protagonismo en el volumen de promoción de viviendas el desarrollo de viviendas protegidas que ahora representan el 54% del número de viviendas en gestión.

