



Promoción de Crein con alquileres protegidos por debajo del módulo de VPP. / EL MUNDO

## Alquileres baratos para dar salida al 'stock'

UNA PROMOTORA VALENCIANA PROPONE SU MODELO DE GESTIÓN DE VPO EN RENTA PARA «PONER EN VALOR» LOS PISOS DE LOS BANCOS DE UNA FORMA RENTABLE Y EN BENEFICIO DE LA SOCIEDAD

LUIS M. DE CIRIA

Poner las cientos de miles de viviendas del stock en alquiler con rentas que no superen los 400 euros. ¿Podría ser esta parte de la solución al problema inmobiliario y financiero de nuestro país? Eso es lo que piensa Juan José Galiano, presidente de Crein, un grupo empresarial valenciano que se dedica desde hace más de 10 años al alquiler de viviendas protegidas en su comunidad a colectivos como jóvenes, inmigrantes y mayores de 65 años.

Este empresario basa su propuesta en la experiencia personal de su negocio para demostrar que el alquiler a precios asequibles es rentable a largo plazo y sería una buena forma «de poner en valor el enorme stock de viviendas que acumulan las entidades financieras» al tiempo que permitiría acceder a una vivienda digna a miles de personas que tienen dificultades para hacerlo.

En el año 2000, los responsables de Crein, empresa que había iniciado su actividad inmobiliaria dos años antes, detectaron que en el mercado existía un nicho de demanda insatisfecho que no podía comprar viviendas, pero que tampoco podía alquilarla a los precios a los que ésta se ofertaba. Comenzaron entonces a buscar alternativas para encontrar un modelo de

negocio que pudiera dar respuesta a esa demanda y al mismo tiempo resultar rentable.

«Estudiamos los planes de vivienda pública en profundidad y descubrimos en la opción del alquiler protegido a 25 años una opción viable que permitía a una empresa que estaba empezando a obtener importantes subvenciones para desarrollar esta actividad y conseguir sacar al mercado unas viviendas con unos alquileres muy bajos [los pisos de dos dormitorios, con garaje y trastero, de su primera promoción salían por 240 euros mensuales en 2004]», explica Galiano.

En ese momento en el que las inmobiliarias buscaban beneficios elevados en el corto plazo, Crein apostó por todo lo contrario, un modelo conservador con beneficios reducidos a corto, «pero seguros y sostenibles en el tiempo».

La clave del éxito de este modelo, «testado en nuestros 13 años de historia y, sobre todo, en los cuatro de crisis», reside en manejar una rentabilidad a muy largo plazo -25% como mínimo en un plazo de 25 años- con una perfecta gestión de todo el proceso de alquiler «desde la construcción y el diseño de las viviendas hasta el de las propias subvenciones públicas», según Juan José Galiano.

Los números de esta empresa

cuadran con cálculos conservadores en los que estiman vender los edificios en un plazo de 25 años -lo que exige el Plan de Vivienda para poder vender los pisos- y tomando el precio del módulo de venta de vivienda protegida al que suman un 3,5% de IPC durante ese cuarto de siglo.

### Beneficios a largo plazo

«De esta forma nos sale un beneficio del 25%, pero en realidad es mucho mayor si tenemos en cuenta que las viviendas se pueden vender a los 30 años como libres o que el incremento del precio de la vivienda protegida es mayor al del IPC», puntualiza Galiano.

Desde que empezó la crisis económica y financiera, Crein, al igual que la mayoría de promotoras, no ha iniciado una sola obra. «Hasta cierto punto es comprensible que con todo lo que tiene en sus balances, la banca no financie ladrillo», reconoce Galiano. «Por eso», continúa, «proponemos aplicar nuestro modelo para poner en alquiler sus cientos de miles de pisos».

Este empresario está convencido de que con los pisos de los bancos la rentabilidad sería incluso mayor porque al ser viviendas libres pueden venderse antes de 25 años «a un precio razonable cuando se haya recuperado la situación económica».

«Alquilar una vivienda a un precio que la gente puede pagar es poner en valor un activo improductivo al tiempo que se genera un beneficio social», asegura Galiano. Y es que para llamar la atención de las administraciones acerca de los beneficios sociales que este modelo de alquileres asequibles generaría y buscar su colaboración, Crein ha sido pionera en aplicar el método SROI (siglas en inglés de Retorno Social de la Inversión) para cuantificar el impacto que su actividad genera en la sociedad.

Según este estudio, por cada euro que invierte la empresa en sus proyectos inmobiliarios se crea un valor social promedio de 1,07 euros, que asciende hasta 1,12 euros si se tiene en cuenta la intervención de las subvenciones públicas y hasta 1,32 si la comparación se realiza con el pago de una letra de una hipoteca para una vivienda de similares características.

Para calcular esta aportación se el SROI tiene en cuenta cosas como lo que se ahorra la sanidad pública porque personas mayores residen en estas viviendas con ascensor y aisladas de frío y humedades o lo que estas familias destinan a consumir al tener una renta de alquiler muy baja y ahorrar en su factura energética.