



NEGOCIO INMOBILIARIO

Los 'raros' de Crein: alquilar vivienda social a precios baratos sí es rentable

La firma dice que su modelo es bueno para la sociedad y negocio para la empresa

Maite Cabrerizo

MADRID. Hablar de Crein en el sector inmobiliario es hablar de los "raros". Así, como suena, porque nadie se puede imaginar una empresa que, pese a la crisis, haya obtenido beneficios remando contracorriente, siendo el ejemplo de lo que "no hay que hacer" según la teoría de las escuelas de negocio, apostando por rentabilidades bajas a largo plazo en lugar de altas rentabilidades en el corto. Hablar de Crein, como dicen ellos, es hablar de otra cosa.

"Sabíamos que íbamos en dirección contraria, pero nuestra estrategia ha funcionado y ha demostrado ser un negocio rentable", explica el presidente del grupo inmobiliario, Juan Galiano. También aquí van al revés y, cuando habla de rentabilidad no sólo se refiere a beneficios y ebitda al cierre del ejercicio. Galiano habla de otra cosa, habla también de rentabilidad social, del bienestar que proporciona su trabajo a los ciudadanos.

Es el objetivo de esta compañía valenciana que nació en 1998 de la fusión de cinco empresas con el fin de facilitar el alquiler en vivienda protegida (VPP). "Hicimos posible

que una pyme inmobiliaria construyese vivienda protegida en régimen de alquiler a precios asequibles para esos sectores de la sociedad con menos recursos", subraya el máximo responsable de la inmobiliaria. Sus promociones van dirigidas a jóvenes con escasas rentas, mayores de 65 años y discapacitados. Y funcionó.

Construcción y Rehabilitación de Inmuebles (Crein) gestiona hoy 400 viviendas con este régimen de VPP con cifras de negocio redondas: más del 97 por ciento de ocupación y sólo un 3 por ciento fallidos. Pese a la crisis, el año pasado la empresa valenciana obtuvo unos beneficios de 2 millones de euros. La promotora interviene en todo el proceso, desde la gestión del suelo, su construcción, entrega de llaves y administración de los alquileres.

Vivir en el centro

Su modelo funciona, pese a que en Valencia es posible vivir en pleno centro de la ciudad en un piso con tres habitaciones, trastero y garaje por precios que van desde los 270 euros a los 400 euros al mes. ¿Cómo es posible entonces hacer negocio?

Según Juan José Galiano, la rentabilidad media por proyecto (TIR) se sitúa en el 25 por ciento para un periodo de 25 años. "Más que el 4,84 por ciento del TIR de las obligaciones del Estado a 30 años, como estaban en 2010".

Números redondos que podrían ir mejor si la banca no cerrara el grifo de crédito. Así, Crein tiene suelo comprado para construir otras 1.000 viviendas más, "pero no nos dan crédito, pese a demostrar que somos una empresa que da beneficios".

El presidente de la empresa subraya que el problema no es la falta de dinero para desarrollar vivienda social, sino que a las cajas de ahorros y bancos no les interesa invertir en vivienda protegida porque la



Promoción de pisos para mayores en la calle Pio XI, en Valencia. eE

rentabilidad que les queda es escasa. "Las entidades no ganan dinero con la vivienda social", se lamenta Galiano que, lejos de tirar la toalla, trabaja con su equipo en nuevas alternativas.

Así, la estrategia pasa por hacer un círculo entre las entidades financieras, Administración y Crein que permita continuar esta política de vivienda social "y rentable", repite. "Queremos llegar a un acuerdo con las cajas y bancos y ayudarles a explotar sus viviendas en régimen de alquiler. Sería una manera de dar valor a su stock de pisos fijado en 700.000 viviendas y, además, sacarles rentabilidad". No obstante, esto pasaría por cambiar la legislación "y que se contemplasen

subsídios", apunta Galiano.

Hoy la compañía es capaz de medir este beneficio en gracias al método SROI (retorno social de la inversión). Según esta metodología las promociones inmobiliarias de Crein devuelven a la sociedad 1,07 euros por cada euro invertido en viviendas protegidas en alquiler para colectivos marginales.

Un dato más: sus casas mejoran los barrios de las ciudades, ayudan al ahorro de las familias y contribuyen a incrementar la riqueza de los ciudadanos. Lo dicen ellos: "Somos los raros del sector".

La cifra

30

AÑOS. Es el plazo de revalorización de la actividad de la inmobiliaria Crein, periodo en el que los inmuebles pierden su protección social. El TIR de la inversión a 25 años es superior al 25 por ciento. En este momento gestiona 400 viviendas en alquiler en Valencia y dispone de una superficie media en propiedad de más de 45.000 metros cuadrados.

Más información
relacionada con este tema en www.eleconomista.es