

## CASTELLÓN Sólo una docena de pisos de VPO

La escalada de precios y la carencia de oferta de viviendas protegidas son las características que definen el mercado inmobiliario de Castellón, según un informe del grupo municipal socialista.

En el estudio se destaca que la Conselleria de Territorio y Vivienda sólo ha aprobado trece expedientes para la construcción de viviendas protegidas en la ciudad desde noviembre del año 2002, que, en total, suman una oferta de 683 viviendas de este tipo.

El informe señala también que sólo una de estas promociones está activa actualmente y cuenta con una docena de pisos a la venta. El precio de estas viviendas, ubicadas en el barrio de San Lorenzo, ronda los 104.000 euros.

Según el portavoz del grupo socialista, Ignacio Subías, las promociones de VPO cubren únicamente un tercio de la demanda y apenas llegan al 10% del total de oferta de viviendas de nueva construcción.

mente gratis".

En este sentido, el grupo municipal socialista anunció que va a solicitar que la venta de estas viviendas—todavía sin edificar—, se haga acorde al precio al que el promotor compró el suelo. "Si no se aplica esta medida los empresarios serán los únicos que salgan ganando con la subida de precios en perjuicio de los compradores".

### Registro de solares

Una alternativa que propone el PSOE para que el Ayuntamiento consiga suelo y lo destine a VPO es activar el registro municipal de solares y edificios a rehabilitar. Según la LRAU, todos aquellos solares o edificios—incluidos en un planeamiento—, que necesiten ser rehabilitados y que estén paralizados durante más de un año son susceptibles de urbanizar.

Además, el Ayuntamiento, de oficio, puede incluirlos en el registro si transcurra un año desde que da la orden de edificar o rehabilitar al propietario sin que éste pida licencia. Una vez incluidos en el registro, cualquier agente urbanizador puede presentar un programa de actuación sobre el edificio o solar.

El registro fue creado en el año 1997 y, desde entonces, según denuncia el grupo socialista, sólo se ha incluido un edificio—ubicado en las proximidades de la Lonja—, "y porque lo propuso el propietario del edificio anexo para poder presentar un programa de actuación entre ambos".

Los anuncios de los responsables políticos autonómicos y municipales ha vuelto a poner sobre la mesa la vivienda protegida. Mientras la promesa de Barberá y las críticas de la oposición se cruzan en el consistorio valenciano, los ciudadanos siguen a la expectativa. Lo único cierto es que la demanda de VPO supera ocho veces a la oferta.

## JUAN JOSÉ GALIANO

PRESIDENTE DEL GRUPO CREIN

### «No somos una ONG: construimos viviendas protegidas de alquiler porque es rentable»

El grupo Crein es pionero en España en construir viviendas destinadas al alquiler de colectivos con mayor dificultad de acceso a la vivienda. Un negocio, según Galiano, que muchos intentarán imitar porque la rentabilidad a medio plazo está garantizada

A. CERVANTES VALENCIA

Juan José Galiano habla de construir pisos de protección oficial y destinarlos a alquiler desde 72 euros y además, "lo hace posible", tal y como reza el lema de su compañía. Ante la duda que despierta la solvencia del negocio, defiende la rentabilidad de las empresas que forman el grupo Crein (estudio de arquitectos, constructora, inmobiliaria y promotora), dedicado desde hace cinco años al sector de la construcción.

"Construimos viviendas de protección oficial para alquilar porque es rentable, nosotros no somos una ONG", comenta Galiano. Al englobar todo el proceso, nos permite una concepción global de la inversión y una optimización de costes". Añade que en caso de que el negocio no fuera viable, entidades como Bancaja no les hubieran financiado, tal y como ha ocurrido en sus primeras obras de este tipo.

El *modus operandi* de este arquitecto dista bastante del promotor tipo. Para empezar, el grupo Crein no busca la rentabilidad a corto plazo, sino que pretende "patrimonializar la empresa conservando edificios en propiedad y cediendo a terceros su gestión". Es decir, generar riqueza para dotar de solidez a la empresa.

Otra forma de crecer, según Galiano, que hace a la empresa más consistente. A pesar de repetir sin cesar que ellos no han descubierto nada nuevo, se muestra convencido de que cuando el resto de promotores vean lo que hace, más de uno seguirá su ejemplo. Además, Galiano dejar entrever su faceta más social al insistir en que se siente mejor "sabiendo que con el negocio ayudamos a los menos afortunados a acceder a una vivienda digna, un derecho fundamental". Sin duda, un caso único frente al resto de promotores.

En la actualidad, cada vez son más las promotoras que diversifican su negocio para patrimonializar, de forma que la riqueza generada por los inmuebles propios les asegura la cobertura de gastos en caso de que el negocio inmobiliario vaya menos bien que ahora.

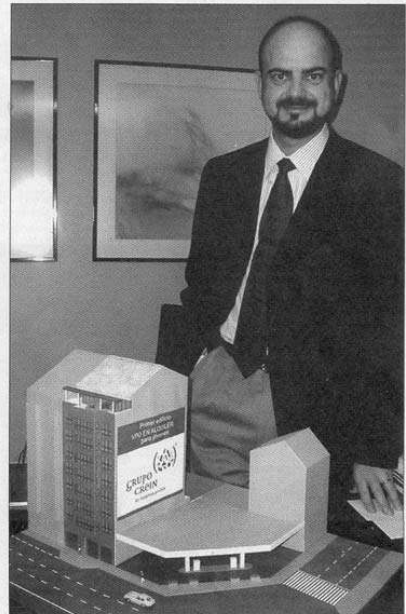
Aunque no hay que olvidar que construir pisos destinados a alquiler es un negocio que precisa de gran solvencia económica, ya que la inversión retorna al cabo de mucho tiempo y sin fondos propios es muy difícil de asumir. En el grupo Crein comenzaron construyendo vivienda de renta libre, lo que les permitió proveerse de capital "todo reintvertido en la construcción de estas viviendas protegidas", comenta el presidente del grupo.

Viviendas fáciles  
La filosofía de negocio de este grupo pasa por permitir el acceso a la vivienda a los colectivos que lo tienen más difícil. De momento, el grupo Crein ha construido un edificio de 20 plantas en Peris y Valero, y está rehabilitando otra finca en el Grao destinada a mujeres maltratadas e inmigrantes. El siguiente proyecto es la rehabilitación de un bloque de pisos en la calle Pío XI de Valencia para adecuarlos a personas mayores. En los bajos de la finca—actualmente habitada por

### El perfil

#### La VPO, una preocupación constante

Juan José Galiano (Valencia, 1965), ha vivido el sector de la construcción desde la cuna. Su padre, albañil de profesión, acabó montando una empresa de yesos y posteriormente, decidió adentrarse en el sector de la promoción construyendo VPO. Galiano estuvo inmerso en el negocio familiar hasta que decidió estudiar arquitectura y posteriormente, montar el grupo Crein. Su iniciativa es tan "social" que hasta el mismo arzobispo de Valencia, Agustín García-Goico, se ha interesado por la fórmula y se entrevistó con Galiano para saber en qué consiste.



Juan José Galiano, un promotor 'social'.

cuatro inquilinos—, se pretende construir un centro de día para la tercera edad. A partir de la primera construcción, todo les ha venido rodado.

La entrevista que tuvieron hace cosa de dos años con el entonces conseller de Bienestar Social, Rafael Blasco, —encargado en la pasada legislatura de promover la vivienda social—, fructificó en un acuerdo a partir del cual la actual Conselleria de Territorio y Vivienda arrenda el edificio y adjudica las viviendas a los más necesitados, a los que además subvenciona el 50% del precio del alquiler.

El grupo Crein, se le garantiza el cobro de la renta mensual. En el caso del edificio de Peris y Valero, y después de la tasación correspondiente, el grupo ingresará unos 6.000 euros mensuales. Y así durante muchos años.

Galiano es muy crítico con la

**"La solución de subir un 20 por ciento el precio de la vivienda protegida es un parche"**

**El grupo Crein no busca la rentabilidad a corto plazo, pretende patrimonializar la empresa**

### La frase

**«El promotor que ya tenía suelo comprado para VPO a precio de antes obtendrá rentabilidad, pero cuando tenga que comprar al nuevo precio todo será como antes»**

actual política de viviendas protegidas, a la que acusa de no haberse adaptado a la realidad del mercado de los últimos años. De esta forma, las VPO—estrella en el mercado de los 90—, no son rentables a día de hoy para los constructores. Respecto a la solución de subir un 20% el precio de las VPO, considera que es un parche.

"El promotor que ya tenía suelo comprado a precio de antes, le sacará rentabilidad, pero una vez tenga que comprar suelo al nuevo precio, todo será como antes y la rentabilidad quedará de nuevo justa", analiza el promotor. Se siente en cierta manera perjudicado por esta medida, pues alega que si antes lo tenían difícil para encontrar suelo, ahora será peor. Aún así, confía en seguir haciendo cábalas para progresar en el sector.

Como fiel seguidor de su negocio, reconoce que si se hicieran muchos edificios destinados al alquiler con ayudas, se rompería la actual tendencia del mercado inmobiliario y la demanda descendería, lo que podría provocar el estallido de la innombrable burbuja inmobiliaria. De esta forma, asegura que mucha gente apostaría por alquilar un piso a precio bajo en lugar de endeudarse hasta 30 años en una hipoteca. Además, considera esencial aplicar una política de suelo correcto para poder desarrollar el mercado de la vivienda protegida.

El siguiente paso es predicar con el ejemplo. El pasado jueves, Galiano ya congregó a unos 70 alcaldes de la Comunidad Valenciana para explicarles cómo desarrolla su negocio.