

“Promovemos viviendas al alcance de las familias medias”



Integrado por cuatro sociedades (Promociones Levantino Aragonesas (PROLASA), Cerámicas y Construcciones Roca, Inmobiliaria Roca e Iberoca), Grupo Inmobiliario Roca es una empresa familiar de tercera generación con trayectoria desde 1970. Desde entonces, el grupo ha promovido y construido más de 5.000 viviendas en las cuatro Comunidades Autónomas en las que opera: Madrid, Aragón, Cataluña y Valencia, siendo de VPO más del 80% de ellas. A pesar de la grave crisis que azota al sector, Grupo Roca ha promovido y comercializado más de 800 viviendas en los últimos 5 años.

La calidad en VPO suele ponerse en duda ¿Qué dice Grupo Roca al respecto?

Las bajas calidades de la vivienda protegida son una “leyenda urbana” que tiene su origen en la construcción de los años 80. Hoy en día, la calidad técnica de los edificios viene determinada por las exigencias del Código Técnico de la Edificación, que no hace distinción entre vivienda libre y protegida.

¿Qué ha supuesto su especialización en VPO en el contexto de crisis?

La especialización de Grupo Roca en vivienda protegida ha ayudado a afrontar la crisis económica, pero la clave más importante ha sido nuestra prudencia financiera: siempre hemos acometido nuestros proyectos con al menos un 30% de recursos propios, y nunca financiando el suelo. Así hemos conseguido un apalancamiento asumible con el que afrontar la crisis.

¿Dónde se ubican sus promociones? ¿En qué se caracterizan?

Operamos en el cuadrante nordeste peninsular (Madrid, Aragón,

Cataluña y Valencia). En estos momentos tenemos en curso una promoción de 31 viviendas en Madrid (Residencial Frida Kahlo, Ensanche de Vallecas), otra de 78 viviendas en Getafe y 54 viviendas en Zaragoza.

El importantísimo reto que nos plantean estas promociones es el de construir viviendas capaces de adecuarse en precio al poder adquisitivo de las familias medias, pero manteniendo un diseño arquitectónico excepcional y centrado en el ahorro energético, para la consecución de edificios con Calificación Energética A, lo que se traduce en un ahorro del 40% en la factura de calefacción. Esto nos obliga a un exhaustivo control de los costes del proceso de producción para que, aun ofreciendo estas calidades, pongamos en el mercado viviendas de 100 m², con 3 dormitorios, y plaza de garaje y trastero, por 129.000-€ en Zaragoza, 160.000-€ en Madrid y 135.000-€ en Getafe.

La necesaria refundación del sector inmobiliario

Si hacemos un análisis sincero (y sin autoengaños) de la demanda de vivienda en nuestro país a medio y largo plazo, nos daremos cuenta de cuán necesaria es una “refundación” del sector inmobiliario residencial, analizando la demanda desde dos puntos de vista: número de viviendas y precio de las viviendas asumible por dicha demanda.

Respecto al número de viviendas, ha disminuido enormemente la vis especulativa del mercado residencial. Se ha roto el mercado consistente en comprar y vender en un corto plazo con enormes plusvalías. Respecto al precio de las viviendas, se ha producido un cambio drástico en la demanda: una fuerte reducción del poder adquisitivo de las familias que van a comprar o alquilar una vivienda. Mientras que hace unos años el chorro de financiación hipotecaria parecía ilimitada, ahora la concesión de las hipotecas depende de la solvencia de las familias y de su capacidad de repago de la deuda. Esta limitación nos permite calcular hasta dónde puede endeudarse una familia y el resultado es que el 80% de las familias no pueden endeudarse con hipotecas por encima de 120.000-150.000.-€, por lo que queda bastante limitado el precio máximo de las viviendas que las familias pueden absorber.

Durante la década del boom inmobiliario, todos los agentes del sector hemos contribuido a crear un sector altamente ineficiente y poco productivo, pero la vivienda es un derecho fundamental y un bien de consumo necesario. Por eso no puede ser que el 30% del precio que paga una familia al comprar una vivienda se destine a liquidar distintas figuras tributarias de la administración. Entre todos debemos conseguir que nuestro sector vuelva a ser eficiente y competitivo, produciendo la vivienda que necesite la demanda, a un precio asequible para las familias.