“En 2022 veremos como la demanda de viviendas en España va a ser muy superior a la oferta”

Manel Rodríguez Director general de SALAS

“Artesanos de la construcción frente a las grandes fábricas de viviendas”, así define a SALAS su director general, Manel Rodríguez. Esta promotora de Sabadell (Barcelona) fundada en 1992 es especialista en primeras residencias de calidad (tanto de compra como de alquiler) en algunas de las principales áreas metropolitanas de España, como Barcelona y Palma de Mallorca, y recientemente han expandido su negocio a Madrid

Del boom de los años 90 a la crisis de la COVID-19, ¿cómo ha evolucionado el mercado en general y SALAS en particular?

Efectivamente, el año que viene celebramos nuestro 30 aniversario y esto da cierta perspectiva, lo que te permite no tanto ver crisis y épocas de bonanza sino, más bien, etapas distintas en las que hay que saber adaptarse y evolucionar.

En este sentido, tenemos la ventaja y la particularidad que no somos una promotora participada por fondos de inversión o que cotice en bolsa, sino una promotora eminentemente técnica, que, aunque tenga más de 150 trabajadores, es propiedad de Pere Esteve, su fundador, y mi familia. Esto nos permite mucha más agilidad que los grandes gigantes y también no movernos solo por intereses económicos, sino que estudiamos qué viviendas necesita la sociedad y después conseguimos los recursos financieros para hacerlas.

Además, no subcontratamos, sino que todo el trabajo, desde el diseño hasta la comercialización la hacemos nosotros mismos, lo que nos permite mucho más control sobre todos los procesos.

Aunque se vea como etapas, sí que las reglas del juego deben haber cambiado con la pandemia… ¿Es buen momento para invertir en el sector inmobiliario?

Creo que es un gran momento, porque en 2022 veremos como la demanda de viviendas va a ser muy superior a la oferta. Me explico, durante el primer año de la pandemia, todo quedó paralizado, nosotros paramos muchas obras y no iniciamos otras, primero porque no se podía y después por la incertidumbre y porque no había financiación. Pero el confinamiento, lo que también provocó es que la gente pasara más tiempo en su casa y que se diera cuenta que no cumplía las mínimas necesidades que requería: poco luminoso, sin espacio para trabajar, salida al exterior… Además, hay estudios que apuntan a un aumento de los recursos propios por parte de las familias ya que ahora estamos ahorrando más.

Todos estos factores (deseo de una nueva vivienda más acorde con las necesidades, disminución de las nuevas promociones por la parada de 2020 y el aumento de los ahorros) junto con la mayor liquidez de los mercados, nos presentan un panorama de un nuevo buen ciclo para el sector.

Entiendo…

Pero lo que sí que debemos tener claro es que no se podrán construir todas las viviendas que necesitará la población española con el tipo de construcción tradicional porque no hay suficientes manos. Debemos modernizarnos y adoptar, entre todos, la construcción industrializada para poder mantenernos en los costes y la calidad que las personas quieren, aumentando el volumen de producción.

¿Qué tipo de vivienda está demandando el mercado? ¿Una de más calidad?

Sí, pero yo creo que no estamos hablando tanto de la calidad de los materiales como de la calidad de vida. Antes queríamos vivir en el centro de las grandes ciudades y buscábamos algo que pudiéramos pagar. Ahora renunciamos a esto en pro de más espacio, más luz, más zonas comunes al aire libre… La gente quiere sentirse cómoda dentro de su casa y la ubicación pasa a un segundo término. Eso sí, dentro de unos límites, que son la ciudad y su zona metropolitana comunicada con el centro de la capital, ya sea Barcelona, Madrid, Palma o cualquier otra gran ciudad. Y ahí, en estas zonas, es donde estamos y donde queremos estar.

¿Qué líneas de actividad tiene actualmente SALAS?

En SALAS, como todas las promotoras, hacemos viviendas para vender, y estamos especializados en primeras residencias. Pero con la crisis de 2008, nos dimos cuenta que cerrarnos en un único nicho era peligroso para la subsistencia de la empresa. Por ese motivo, sin descuidar este mercado, abrimos dos nuevos.

El primero, y a partir de 2017-18, la vivienda de alquiler, ya vimos que había una demanda muy fuerte de pisos de alquiler de calidad y no existía oferta.

Y la segunda, como expertos en viviendas, también nos abrimos mercado en el sector de los edificios residenciales, ya sean hoteles o residencias, por ejemplo, porque la población está envejeciendo y muchas residencias no están a la altura de las expectativas que tenemos.

Pero también cualquier equipamiento híbrido, como puede ser el co-living, ya sea para estudiantes o gente mayor. Esta diversificación nos permite asegurar la pervivencia de la empresa y, al mismo tiempo, crecer.

Y también vivienda social…

Así es. Desde siempre, en SALAS ha sido muy importante la perspectiva social, y hemos destinado parte de nuestros esfuerzos y recursos a las viviendas para las personas y familias con menos recursos. Pero no hablamos de casos de emergencia social, sino de personas con rentas bajas que no pueden acceder a una vivienda digna, algo que ayuda a estructurar la sociedad. Pero esto no lo podemos hacer solos, sino que necesitamos la ayuda de las administraciones públicas, tanto de ayuntamientos para que cedan terrenos, como de gobiernos para que organicen el marco legal y aporten subvenciones. De este modo, nosotros, a través de empresas sin ánimo de lucro, gestionamos toda la construcción con una velocidad mucho mayor que las administraciones.

Un avance importante en esto es el convenio firmado con la Generalitat de Cataluña, el ayuntamiento de Barcelona y varios del área metropolitana para la construcción de viviendas sociales con alquileres muy asequibles.

Cataluña, Baleares… Y ahora Madrid. ¿Cuál es el objetivo de SALAS con este movimiento y qué tipo de solares y viviendas perseguís?

En SALAS buscamos satisfacer las necesidades de vivienda de las personas con un modelo consolidado a lo largo de 30 años de experiencia que creemos que se puede extrapolar a Madrid y a todas las grandes conurbaciones del país, cada una con su idiosincrasia particular. Madrid era un objetivo desde hacía mucho tiempo, pero no dábamos abasto. Con la parada por la COVID, pudimos respirar un poco y afrontar este nuevo proyecto con las garantías, las ganas y las fuerzas que merece.

“Debemos modernizarnos y adoptar, entre todos, la construcción industrializada para poder mantenernos en los costes y la calidad que las personas quieren, aumentando el volumen de producción”

SALAS

www.salas.plus