

► Expansión territorial



MANEL RODRÍGUEZ

DIRECTOR GENERAL DE LA PROMOTORA SALAS

“Estamos a favor de la regularización para facilitar el acceso a la vivienda”

D.Pina || BE CONTENT

La promotora SALAS está a punto de celebrar 30 años de expansión territorial y apuesta por la vivienda social. Desde su sede en Sabadell, donde nacieron hace casi tres décadas, la promotora SALAS impulsa actualmente unas 1.600 viviendas, de las que más de 1.000 son con protección oficial en venta o alquiler. Esto se suma a las más de 3.500 viviendas ya entregadas. Manel Rodríguez, director general de SALAS, reflexiona sobre la trayectoria de la promotora y el mercado inmobiliario.

-Ahora que se habla tanto de leyes de vivienda, protección oficial y acceso a la vivienda... SALAS impulsa más de 1.000 viviendas protegidas. ¿Cuál es la clave?

Ser consciente de que la vivienda es un producto de primera necesidad y que su promoción no se puede dejar en manos de quien solo busca un beneficio económico. Estamos a favor de una regulación que facilite el acceso. Ahora bien, necesitamos un marco jurídico estable, resultado de un pacto de estado, sin cambios partidistas. Cualquier proyecto que hacemos tarda tres o cuatro años y, si no sabes qué ley tendrás cuando acabes, es difícil impulsar nuevos proyectos y generar nueva actividad. Queremos una regulación clara y estable, que proteja los derechos de los ciudadanos, pero que a la vez permita producir un volumen importante de viviendas, que es lo que finalmente regularía el precio. Ahora la oferta depende del suelo y las normas urbanísticas y el problema real está en la falta de suelo urbano finalista y de una normativa urbanística clara. La vivienda y las normas urbanísticas tienen que ser una política de país, no municipalista o electoralista.

-Esta apuesta de SALAS para hacer vivienda social, además de otros tipos de vivienda, ¿tiene que ver con vuestra identidad?

Está en el ADN de SALAS. Somos una promotora histórica que mantiene la propiedad a partes iguales en manos de dos familias: la del socio fundador, Pere Esteve; y la mía. No somos propiedad de un fondo inversor. Nosotros nos



ganamos la vida con la promoción de vivienda, no de manera financiera especulativa, sino como actividad productiva, casi industrial. Y si somos capaces de ganárnosla haciendo vivienda social, mejor. Tenemos como objetivo dedicar como mínimo un 50% de la actividad a hacer vivienda social. Además, anualmente hacemos donación de una parte de nuestro beneficio a la Fundació SALAS que en este momento está promoviendo 600 viviendas de alquiler social que se gestionarán a través de la Fundació Nou Lloc, facilitando el acceso a la vivienda a 600 familias en los próximos dos años.

-Y con este modelo han pasado casi 30 años, ¿cómo ha evolucionado el sector?

Remarcaría tres aspectos. Uno de ellos es la profesionalización del sector. Hoy la promoción de viviendas está en manos de empresas muy profesionalizadas que controlan perfectamente el proceso de producción. El segundo cambio es en el mundo financiero. A partir de la crisis del 2008 hemos pasa-

COMPROMISO

«Hacemos donaciones a la Fundació SALAS, que en este momento promueve 600 viviendas de alquiler social»

do a modelos muy controlados financieramente, por lo que descartamos cualquier evolución hacia una burbuja. El tercero, más reciente, es una toma de conciencia de la necesidad de evolucionar el sistema de construcción. Esta evolución incorporará procesos industrializados y más eficientes energéticamente.

-Si hablamos del cliente y, sobre todo, después de la covid-19, ¿Os encontráis un perfil más exigente?

El cliente de los últimos 10 años está mucho más formado, tiene más conocimientos y más medios de información. Hasta ahora la exigencia era en temas de acabados, de calidades y de derechos y pensamos que ahora se centrará en la eficiencia energética. Por lo demás, la covid-19 ha cambiado la percepción que el cliente tiene de su hogar. Hacemos mucha más vida dentro de casa y quizás valoraremos más el espacio, el metraje y el entorno que la ubicación. Antes la gente prefería 60 metros en el centro y ahora quiere 100 y están dispuestos a hacer 20 minutos o 30

de desplazamiento a cambio de espacios exteriores, zonas comunitarias, a mejor precio y en un entorno más agradecido. Y nosotros estamos trabajando en producir este producto, que ya no estará solo en los centros urbanos sino en las regiones metropolitanas.

-SALAS sigue creciendo y ampliando negocio, ¿en qué líneas de actividad estáis trabajando actualmente?

Somos más de 150 personas, muy formadas y con experiencia. Tenemos un modelo de promoción integral: compramos el suelo, diseñamos el producto, tenemos los técnicos, los comerciales y hace dos años hemos incorporado una constructora, que construye parte de nuestras viviendas, asegurando la calidad de todo el proceso. Durante la covid-19 se ha mantenido la demanda en el sector y esto, añadido a que en el 2020 se redujo la producción, provocará que el año que viene haya falta de vivienda. Nosotros tenemos vendido más del 80% de lo que estamos produciendo. Además, hay mucha demanda de vivienda social asequible en venta, y continuaremos haciendo; pero también de alquiler, donde la demanda insatisfecha provoca tensiones en los precios. Incrementaremos la actividad para darle respuesta y seguiremos con el plan de diversificación, promoviendo otros edificios como residencias de estudiantes, *colivings* o residencias de gente mayor.

-30 años en Catalunya, 10 en Baleares... y ahora iniciáis actividad en Madrid. ¿Cuál es el objetivo y a qué responde esta ampliación?

La Comunidad de Madrid tiene suelo finalista disponible, además de un gran plan de producción de suelo a 10 años vista, junto con un crecimiento de 90.000 personas al año. La ecuación es fácil: si hay crecimiento de población y una buena situación económica, hacen falta nuevas viviendas y promotores-operadores como nosotros. Pero no hablamos de comunidades autónomas, sino de regiones metropolitanas, que es donde está el 80% de la población del país y el 100% del crecimiento: Barcelona, Madrid, Palma, Ibiza y quizás en el futuro otras.