

“En vivienda protegida hay que ser grandes especialistas”

El Grupo Larcovi obtuvo en 2002 un beneficio neto de seis millones de euros; su volumen de actividad

se situó en 183,6 millones de euros y las ventas ascendieron a 89,3 millones de euros. Ana Saldaña y

Jesús Martín de Prado, los dos máximos ejecutivos, pretenden construir 12.000 viviendas para 2005.

C. LAFRAYA/Y. DURÁN Madrid

El Grupo Larcovi obtuvo en 2002 unas ventas de 89,3 millones de euros, un 28% más que el ejercicio anterior. Promovió y gestionó 8.200 viviendas e incrementó en un 27% su parque propio de viviendas en alquiler. Además, invirtió 79 millones de euros en la captación de 260.000 metros cuadrados.

“Nuestro objetivo es alcanzar las 12.000 unidades en 2005. Queremos crecer, sobre todo, en vivienda protegida porque creemos que es la lectura que hacemos de la demanda actual y porque estamos muy especializados en ella”, comenta Jesús Martín de Prado, presidente del Grupo Larcovi.

Alquiler

El Grupo Larcovi posee actualmente 1.100 viviendas en alquiler. El año pasado adquirió suelo para construir 200 más. “Las rentas únicamente sirven para cubrir los gastos, pero con este tipo de vivienda perseguimos dos objetivos: por una parte, hacer una apuesta a largo plazo, lo cual implica que cuando vendamos estos inmuebles, dentro de diez años, obtendremos plusvalías; y, por otra parte, gestionar estos inmuebles implica dar trabajo y no debemos olvidar que somos una cooperativa y nuestro origen se encuentra en la gestión”, comenta Ana Sal-



Ana Saldaña, directora general.

daña, directora general. La rehabilitación es otro de los temas que preocupa al grupo. “Estamos rehabilitando un barrio completo en Baracaldo, en el País Vasco, y tenemos en estudio varios proyectos en municipios de la Comunidad de Madrid, Andalucía y Castilla y León. La época de expansión de las ciudades toca a su fin. Hacia dentro, la única vía es la restauración”, comenta Martín de Prado. Otra de las áreas en las que el Grupo Larcovi está tomando cada vez más protagonismo en las actuaciones de régimen especial. “Hemos ganado varios concursos en Alcalá, Alcobendas, Majadahonda... para realizar proyectos de este tipo. Los ayuntamientos poseen suelo, cada vez se sienten más implicados en temas de vivienda, pero al final re-



Jesús Martín de Prado, presidente.

quieren de especialistas para gestionar y nosotros ofrecemos soluciones inmobiliarias integrales”, comenta Ana Saldaña, directora general.

Vivienda protegida

Frente a lo que dicen la mayor parte de las promotoras, al Grupo Larcovi sí le salen los números en viviendas de protección oficial. El año pasado levantó 4.000 viviendas de este tipo. “En todas nuestras promociones ganamos dinero, pero hay que analizar mucho las operaciones. Es verdad que los márgenes son muy reducidos, pero hay promociones que tienen más garajes, más locales... que hacen posible que salgan las cifras”, señala Martín de Prado. Ahora bien, “la Unión Europea ha solicitado una mejora de calidades importante, pero en

Las cifras de 2002:

- ✓ Beneficio antes de impuestos: 9,3 millones de euros, un 142% más.
- ✓ Beneficio neto: 6 millones de euros, un 128% más.
- ✓ Fondos propios: 20,55 millones de euros, 41% más.
- ✓ Plantilla: 125 empleados.
- ✓ Viviendas en desarrollo: 8.200.
- ✓ Volumen de actividad: 183,6 millones de euros, 62% más.
- ✓ Ventas: 89,3 millones de euros, 28% más.

determinadas situaciones no se pueden cumplir esas exigencias”, comenta. Y Ana Saldaña continúa: “En vivienda protegida se paga por metro construido, pero se cobra por metro útil... Si hay demasiados pasillos o pérdidas de espacio no resultan rentables. Es fundamental el papel de los arquitectos”.

Otra de las claves que ambos apuntan para ser eficaces en vivienda protegida es la especialización y la rapidez. “No se trata de construir rápido, sino de gestionar cada promoción con eficacia y en ocasiones los retrasos son provocados por la Administración”, explican. Saldaña comenta que comunidades autónomas como Navarra o El País Vasco son más rápidas, mientras que en Madrid los trámites son más lentos.