

Ibosa relanza la VPO para ser el líder en ‘vivienda asequible’

Tras promover pisos de lujo, la gestora de cooperativas se marca como objetivo hacer 3.000 VPOs. Su director general cree que la calificación permanente de protegida no frenará la demanda y pide acotar el precio del suelo.



Rocío Ruiz

20 jun 2025

Con más de tres décadas de experiencia, Juan José Perucho es una de las voces más acreditadas en la gestión de cooperativas de viviendas. Perucho es director general y socio fundador, entre otros, de Ibosa Gestión de Proyectos Inmobiliarios, sociedad encargada de la gestión de cooperativas de Grupo Ibosa y la mayor empresa gestora de cooperativas de viviendas de España, con actualmente unas 3.000 viviendas en gestión. “Nosotros empezamos en 2006 en El Escorial (Madrid), haciendo algunos edificios de protección; en aquel momento, nos llegó unas operaciones de suelo en Valdebebas que, aunque en ese momento era un erial, nos pareció una ubicación espectacular y maravillosa; lo llamábamos nuestro oasis y así fue, porque **entre 2008 y 2010, mientras todo el mundo estaba**

frenando su actividad, nosotros no parábamos”, explica Perucho en un encuentro en exclusiva con *EjePrime*.

Aquellos primeros proyectos les sirvieron para marcar un signo diferencial en el sello Ibosa: la calidad en diseño y materiales. “El precio de la obra era muy asequible: lo recuerdo perfectamente; la ratio con la que **trabajábamos era de 500-550 euros el metro cuadrado construido**; hicimos unas cooperativas de vivienda protegida con un diseño y materiales que ya quisieran la mayoría de las viviendas libres hoy: calidades muy altas, fachadas de mármol, solados de madera en las terrazas...”.

Sin embargo, en 2014, tras la abrupta caída del mercado que asoló el residencial español, Ibosa dio un giro estratégico hacia la vivienda libre. También en régimen de cooperativa: así llegaron los proyectos de Doctor Esquerdo, Sainz de Baranda, y Mahou Calderón, donde se adjudicaron dos de las seis parcelas subastadas, gracias a su competitividad a la hora de presentar las ofertas. “**El margen que ha habido siempre en gestoras de cooperativas ha sido un 8% o un 10%**; mientras que un promotor suele trabajar con entre el 20% y el 25%; entonces es que el diferencial es bestial; sin embargo, nunca ha habido grandes de cooperativas, salvo PSV; gestoras que hicieran 3.000 viviendas, como nosotros tenemos en Madrid, no tiene nadie nadie; ni siquiera las grandes promotoras; entonces, **cuando manejas un volumen muy grande, pues podemos incluso bajar de esa cifra**”.

Ibosa cuenta con 3.000 viviendas en cooperativa, algo que le permite contar con márgenes muy competitivos, frente al 20% o 25% del promotor

Una década después, Ibosa ha vuelto a poner el foco en la vivienda protegida. ¿El motivo? La elevada demanda que existe para este producto. “Contamos actualmente con una cartera de 3.000 viviendas, de las que 1.760 son protegidas; **hemos decidido hacer un giro estratégico para intentar hacer 3.000 viviendas protegidas** y yo creo que llegaremos; es una experiencia porque hemos pasado de un público medio de 50 años, que adquieren viviendas de por encima del

millón de euros a volver a retomar un público de una edad media de 26/27 años, que compran pisos de 250.000 euros”, explica Perucho.

“Es un ejercicio donde tienes que trabajar, buscar alternativa; por ejemplo, en tema de materiales; tienes que cambiar el chip y pensar que a lo mejor me puedo gastar en una vivienda libre 1.500 euros por metro cuadrado construido, pero en una protegida tengo que intentar acercarme a los 1.100 y, para eso, tienes que hacer edificios que los puedes hacer bonitos también, pero con fachadas más sencillas; no puedes hacer alharacas como hacemos, de fachadas curvas, y este tipo de cosas que son gestos estéticos muy bonitos, pero caros; nosotros hablamos con proveedores para conseguir buenos productos; por ejemplo, que ahora traen de China materiales que son muy competitivos, o pedirles instalaciones de control de temperatura pero sin necesidad de una pantalla digital de última generación; pero está muy bien esta fórmula porque te permite tener una visión transversal: **estamos haciendo pisos en el Paseo de la Castellana de cuatro millones de euros y pisos en Berrocales de 250.000 euros** y es verdad que son perfiles completamente distintos, pero reconozco que es más agradecido el joven que viene ilusionado a elegir su vivienda, que la escoge y y te pide por favor que le hagas una foto con sus padres mostrándolo; eso te llega mucho y hace que nuestro equipo trabaje muy motivado, con una gestión muy cercana, en el que transformas la vida a la gente que le estás vendiendo una vivienda”, agrega.

Esta apuesta por la VPO les llevará a pasar de las 1.760 viviendas protegidas y las 3.000 en total que posee su cartera a prácticamente duplicar el volumen. Para este crecimiento en vivienda protegida, el responsable de **Ibosa tiene claro el foco: los desarrollos del sureste: Cañaveral, Ahijones, Los Cerros y Berrocales**, donde la firma no tiene un ‘favorito’. “Hay demanda para todos, depende de la zona de donde vengan”, asegura. “En 2022, vuelven a florecer los desarrollos del sureste y empiezan ya a adquirir ese puntito de maduración, que permite que una cooperativa; nuestra idea era entrar en estos desarrollos antes de que empezaran los promotores a vender, con el fin de volver a hacer vivienda protegida, que sabíamos que había una demanda gigantesca; fuimos los primeros en entrar en Berrocales, los primeros en entrar en Valdecarros y los primeros en entrar en los Cerros; hemos centrado una parte muy importante en nuestra actividad en volver a hacer vivienda protegida, que es lo que

nosotros, al menos en Madrid, entendemos que es la vivienda asequible”.

“La gente que compra VPO no lo compra por la plusvalía futura; lo hace porque necesita vivienda y solo puede pagar esa”, asegura Perucho

La compañía reconoce que la demanda para este producto es enorme. “Te pongo un ejemplo: en un fin de semana, vendimos toda una promoción de más de un centenar de viviendas, mandando un mail el viernes por la tarde informando sobre que surgía esta oportunidad; en ese correo, enviábamos planos, forma de pago y cuenta para ingresar 1.000 euros de capital social para poder elegir piso; el lunes por la mañana, al llegar a la oficina, estaba todo el capital cubierto”. Una demanda a la que no frenará, asegura Perucho, la calificación permanente de vivienda protegida, como aboga el Gobierno central. “Es el gran cliché en el que discrepo de muchos y yo lo hago con datos; nosotros hablamos continuamente con clientes y les he avisado: Oye, hay un 'run run' que dice que la modificación del reglamento es posible que se eleve el plazo de calificación y nadie ha dejado de comprar; **quien adquiere ese piso no lo compra porque va a obtener una plusvalía; lo compra porque necesita vivienda y solo puede pagar** esa que, por cierto, está sometida al IPC, que cada año se puede revalorizar con él”.

Este ambicioso plan de crecimiento deberá enfrentarse a los **costes de construcción en alza** en los últimos años y la **falta de oferta de suelo competitiva**. Para ello, Ibossa se servirá de las alianzas generadas durante sus décadas de experiencia. “El volumen te permite que puedas generar a los constructores una carga de trabajo con cierta continuidad; también nosotros llevamos mucho tiempo trabajando con los mismos constructores, con quienes tienes confianza, igual que con las entidades financieras; al final, no es lo mismo llegar y que no sepan quién eres y empezar a trabajar con alguien a que lleves 15 años como llevamos nosotros con nuestro banco”.

El directivo de Ibossa recalca la necesidad de crear una reserva de suelo a futuro para impedir situaciones como la que se vive actualmente

El mayor hándicap, reconoce el responsable de la gestora, se encuentra en los precios de los suelos. “Nosotros hemos pedido a las Administraciones limitar el precio del suelo de la vivienda protegida; **si se limita el precio final de venta, pero no se acota el precio al que se vende ese suelo y con la demanda que hay, no hay límite** y provoca que sea una locura de mercado”. Además, insta a los entes públicos a trabajar en generar suelo para evitar en el futuro situaciones como la actual. “Por ejemplo, ahora vienen a Madrid 100.000 personas al año, entonces hay que generar suelo, para ahora y para el futuro; el promotor no puede generar suelo, es competencia de los ayuntamientos y que en algunos casos hasta lo está impidiendo; igual que impulsar la generación de mano de obra, formando y que tengamos capacidad productiva; hay que generar una bolsa de suelo que, a futuro, cuando se necesite, esté disponible, y no haya que empezar entonces con toda la tramitación urbanística”.

También para este 2025 confían resolver el proceso judicial en el que se encuentra inmersa la cooperativa adjudicataria de las antiguas cocheras del metro, en Cuatro Caminos (Madrid). La parcela que adquirieron en 2014 para hacer 443 viviendas lleva una década a la espera de iniciarse. El último capítulo del periplo judicial ha sido el rechazo al planeamiento de la parcela por parte del Tribunal Superior de Justicia, tras admitir los recursos de, entre otros, Ecologistas en Acción. “El Tribunal Superior de Justicia lo tumba y estima dos de las 19 alegaciones presentadas; tanto el ayuntamiento como nosotros hemos presentado alegaciones para aclarar los y si no admiten el recurso, volveremos a hacer un planeamiento pero deberemos hablarlo con el ayuntamiento; entiendo que va a haber voluntad de acuerdo pero ya veremos; son muchísimos años ya y hay cooperativistas que no han podido aguantar más”.