



El confinamiento ha reforzado tendencias que benefician a las viviendas construidas bajo este modelo

ABC

Nuevo «boom» Las consultas crecen en torno al 80%

El Covid devuelve el protagonismo a las promociones cooperativas

► La demanda de viviendas nuevas y más amplias, la profesionalización del sector, la seguridad jurídica y el factor coste renuevan el interés en esta opción

CHARO BARROSO

El deterioro de la situación económica generado por el Covid, la previsible liberalización del sector urbanístico que prevé introducir la nueva Ley de Suelo de la Comunidad de Madrid, y las ventajas que supone la adquisición de una vivienda en régimen de cooperativa, han multiplicado el interés de los españoles por esta modalidad de compras.

«Desde primeros de abril hemos detectado un incremento cercano al 82% de personas interesadas por comprar una vivienda en régimen de cooperativa», señala Miguel Palmero, director general de Libra Gestión de Proyectos, compañía especializada en la gestión de cooperativas y que ya ha entregado más de 4.000 viviendas bajo este modelo.

Meses después de haber concluido la etapa más estricta del confinamiento, lo que parecía una moda, se ha confirmado como tendencia. En el informe realizado por Libra Gestión, se señala que los compradores han

cambiado sus preferencias: priorizan el espacio tanto interior como exterior y quieren estrenar una casa nueva con esos criterios. El teletrabajo ayuda a que estas tendencias se consoliden. «Este incremento se debe principalmente a dos motivos. Por un lado, la necesidad de encontrar una vivienda que ofrezca todas las demandas del consumidor actual, al precio más ajustado posible. Ante la situación general que se ha creado como consecuencia del coronavirus, los compradores no solo valoran el ahorro económico de las cooperativas sino la capacidad de estas de ofrecer algo muy importante ahora, como es más espacio por el mismo precio. Y por otro lado, a un mayor conocimiento de la población sobre esta modalidad de compra de vivienda y de la importante seguridad jurídica que existe en este tipo de proyectos», explica Palmero.

Mejor en crisis

Las cooperativas de vivienda están viviendo una situación similar a la de 2008/2013, cuan-

Preferencias y demanda

Algunos aspectos de la demanda están cambiando, pero hay aspectos que siguen inamovibles. Según el estudio de Lacooop, la start-up española especializada en viviendas colaborativas, el inmueble preferido de los españoles aún es el piso. Lo eligen cuatro de cada diez compradores (un 43%). El 34% prefiere un chalet independiente, el 30% un ático, un 24% un chalet adosado y un 18% un bajo.

En cuanto al régimen de vivienda, un 23% opta por vivienda libre, un 10% por protegida y un 67% ambas. A la hora de elegir metros, el 55% opta por tres habitaciones, el 25% por dos, un 17% ha optado por cuatro habitaciones, un 2% por una y un 1% por las viviendas de cinco habitaciones.

Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia y Bilbao son las ciudades con mayor demanda de vivienda cooperativa.

do España vivió su último «boom» de construcción. «La cooperativa actúa mucho mejor en épocas de crisis. La principal razón es que en momentos de alza las grandes inmobiliarias copan todo el terreno. Pero en épocas de crisis, las grandes promotoras, y ahora también los fondos inmobiliarios que compraron un suelo están viendo que no es el mismo negocio que pensaban al principio y los están poniendo a la venta. Por tanto, hay más facilidades a la hora de que un gestor de cooperativas pueda captar un suelo con tiempo de componer un grupo de socios, sacarlo adelante y cumplir con las exigencias actuales de los bancos», explica este experto que tiene claro que «es un gran momento para las cooperativas».

Una de las principales ventajas de adquirir vivienda bajo este modelo es el ahorro económico: entre un 10 y un 20%, ya que se elimina el margen del promotor. «Una fórmula sin ánimo de lucro y, por ello, una de las más atractivas cuando no se dispone de un gran capital inicial, como es el caso de gente joven que accede a su primera vivienda», señala Palmero.

Para Luis Corral, CEO de Foro Consultores Inmobiliarios: «Comprar en cooperativa se ha puesto de moda. Ya no se

centra en vivienda protegida como ocurría hace años. Es más, la adquisición de vivienda mediante este sistema está tirando del mercado residencial de obra nueva». Además del precio, otra ventaja es que los socios son los auténticos protagonistas e intervienen en todo el proceso, eso sí, «tienen todos los derechos y los deberes», puntualiza Corral.

Esta capacidad de personalizar la vivienda que ofrecen las cooperativas es algo que, muy en especial en tiempos de Covid, está siendo muy celebrada por los clientes, reconocen ambos expertos. Otra de las claves por las que los potenciales compradores de vivienda se inclinan por esta modalidad tiene que ver con la seguridad jurídica que proporciona al comprador, ya que se encuentran fuertemente reguladas por la ley. Los fraudes del pasado han hecho que la ley obligue a las gestoras de cooperativas y a las entidades financieras a trabajar mediante cuenta ley y avales.

En cuanto a beneficios fiscales, a día de hoy sólo las cooperativas de viviendas de Protección Oficial están exentas del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD), de todos los actos de este tipo. Lo que supone un ahorro muy importante en los costes. Y en algunos municipios tienen reducida la cuota del Impuesto de Actividades Económicas (IAE).

Obra nueva

Según «lamadredetodaslascooperativas» (Lacooop), única start-up española enfocada a las viviendas en régimen de cooperativas con marketplace y contenido especializado, en 2019 ya existían más de 1.650.000 viviendas entregadas y en construcción en esta modalidad. Y señalan que desde noviembre del pasado año hasta el mismo mes de 2020 la búsqueda de estas viviendas ha aumentado un 78% en el último año, y que si bien es cierto que, en las últimas décadas, la sensación generalizada en torno a las cooperativas de viviendas no era buena, hoy en día es todo lo contrario porque es un sector «absolutamente profesionalizado».

Además, precisan que hay más demanda de obra nueva que de oferta. «Esto no significa que el sector inmobiliario sea inmune a las dificultades que nos ha traído la crisis sanitaria. Pero esta crisis está afectando más al mercado de la segunda vivienda que al de la obra nueva al que no le faltan compradores y mucho menos si van a la búsqueda de una vivienda en cooperativa», apuntan desde esta start-up.