

INMOBILIARIA Y DISEÑO



Alejandra Mora, socia fundadora de ALAS Vivienda Asequible, en el hotel Palace en Madrid. ANDREA COMAS

PERFIL

Una conciencia social para el ladrillo

Alejandra Mora. La socia fundadora de ALAS es una firme defensora de las operaciones financieras con retorno social. Ha recaudado 15 millones de euros para poner en el mercado las primeras 1.442 viviendas en alquiler asequible y a largo plazo

Por **Sandra López Letón**

El problema de la vivienda en España ha alcanzado cotas tan dramáticas que se hace difícil pensar en soluciones eficaces de verdad. Alejandra Mora (Puertollano, Ciudad Real, 1978), con 25 años de trayectoria en el sector inmobiliario nacional e internacional, ha puesto encima de la mesa una posible solución en la que confía ciegamente. Es novedosa en España, aunque lleva décadas funcionando en otros países como el Reino Unido, EE UU o Países Bajos. Quiere convencer a los inversores de que la vivienda, además de un activo financiero, puede ser (ha de ser) un activo con retorno social que ayude a solventar la crisis de

la vivienda. “A mí no me cabe en la cabeza otra manera de invertir que no sea con retorno financiero e impacto social”, lanza Mora.

Hace unas semanas daba a conocer ALAS, una nueva compañía cuyo propósito es poner en el mercado vivienda en alquiler asequible. Para lograrlo necesita capital privado. “Cuanto más capital tengamos, más operaciones podremos seguir viendo”, sostiene. Ya cuenta con los primeros 15 millones de euros para arrancar la actividad: ha adquirido 1.442 viviendas repartidas en 16 edificios en Madrid y Cataluña, la mayor parte en proceso avanzado de construcción. Los primeros estarán listos en el último trimestre de 2025. “Tenemos dos años de entradas de edificios completos hasta

finales de 2027. Pero eso es el portafolio inicial, nosotros seguimos viendo más operaciones”, cuenta Mora. Estos pisos, sobre todo de uno y dos dormitorios, serán pronto el nuevo hogar de más de 3.600 personas que pagarán rentas limitadas, es decir, su cuota de esfuerzo no superará nunca el 35% de sus ingresos. “Nuestra finalidad es estar entre un 20% y un 25% por debajo del mercado libre”.

Hasta aquí pocas novedades si no fuera por dos cuestiones. Una: ese parque en alquiler barato es a largo plazo. “El propósito es ser un importante proveedor, tenedor y gestor de vivienda asequible en España a gran escala y con foco en el largo plazo. Esto garantiza la asequibilidad de los inquilinos y está demostrado que la asequibilidad

es un mecanismo de prevención de la exclusión”, dice Mora, cuya carrera profesional ha estado vinculada al alquiler protegido y en el pasado impulsó el plan de negocio de fondos como Lazora y Tectum. Esto, añade, “generará un triple retorno: económico, social y medioambiental”.

Dos: se trata de la primera compañía del sector inmobiliario con categoría SBIC (Sociedades de Beneficio e Interés Común). “Es una figura creada para canalizar inversión financiera con impacto social y medioambiental. La usamos voluntariamente porque no comporta ventajas fiscales”, indica la socia. Detrás de ALAS están, de momento, la Fundación Nou Lloc y la Fundación Salas y sus *family offices*, que son los que han aportado el capital para que el proyecto eche a andar. “El problema es que esas estructuras filantrópicas dejan de funcionar en algún momento si quieres escalarlas”, explica Mora.

Pregunta. ¿Qué diferencia a ALAS de otras empresas?

Respuesta. Tradicionalmente en España quien está trabajando en esto son fondos de inversión cerrados que definen una estrategia de entrada y salida y, además, no se ocultan. Pero eso no encaja con la preservación de viviendas a largo plazo. La diferencia con ALAS es el término *evergreen*, es decir, desde el inicio no tengo una previsión de terminar este vehículo.

P. ¿Las viviendas nunca se podrán vender para especular?

R. Efectivamente. Esas viviendas no serán objeto de desinversiones no previstas o no visualizadas, no va a entrar en una ronda en la que se pierda la condición de asequible. Al final es una fiducia: la figura del fiduciario que conserva casas a precios asequibles. Es lo que necesitamos. Deberían surgir muchos más ALAS.

Mora deja claro que esto no va de filantropía. “Esto no deja de ser una inversión, no es buenismo ni es una actividad de fundaciones”. De hecho, la forma de atraer capital privado es a través de una socimi (sociedad anónima cotizada de inversión inmobiliaria), que empezará a cotizar previsiblemente a finales de año. “A pesar de nuestro propósito social y carácter diferencial, no vamos a dejar de utilizar la figura fiscal que más nos beneficia”. Las socimis están obligadas legalmente al reparto de dividendos entre sus accionistas. El salto aquí está en que los fundadores de ALAS y de la socimi reinvertirán su beneficio para poder seguir generando otros vehículos.

Los suelos donde se están levantando los primeros pisos son públicos y quienes se encargan de construirlos son promotores sin ánimo de lucro, una *rara avis* en España. ALAS financiará a estos promotores, que deben edificar a precio de coste y que son los encargados de presentarse a los concursos públicos de vivienda, algo que hacen en las mismas condiciones que el resto de pro-

“Esto no deja de ser un negocio, no es buenismo ni es una actividad de fundaciones”, dice Mora

motores. Mora dice no tener más de dos o tres que pueda usar ya. “A mí me cuadra muchísimo y tiene todo el sentido que empiecen a surgir. En el Reino Unido existe la figura legal del promotor a precio de coste”.

ALAS funciona bajo el paraguas de las políticas público-privadas, de forma que es la Administración la que adjudica las viviendas a los inquilinos. La empresa será la encargada de la gestión de todos los alquileres a través de una plataforma tecnológica propia y colaboradores expertos en acompañamiento social.

P. ¿Le gustaría poder cambiar la forma en la que se entiende la vivienda en España?

R. No quiero cambiar, es complementario. Es decir, que la vivienda, además de un activo financiero, sea un activo con retorno social. El capital está aquí, pero tiene que empezar a visualizar vehículos en los que esto es posible. Estoy convencida de que hay *family offices* invirtiendo en inmobiliario a los que le gustaría invertir con este propósito social. Así es como se hace en otros países.

P. ¿Piensa a lo grande? ¿Se imagina a Pontegadea, el brazo inversor de Amancio Ortega, invirtiendo en ALAS?

R. Sí, en el largo plazo. A las grandes las veo en unos años, cuando hayamos conseguido el control reputacional, que también es importante.

Mora se refiere a los posibles problemas y desahucios que se tengan que ejecutar en algún momento porque “haya gente que esté utilizando la vivienda de una manera que no es correcta”. Los ricos son muy sensibles a las posibles crisis de reputación. “Es verdad que hay ciertos complejos en invertir en vivienda asequible y social en España para ciertos capitales y para ciertas familias. Aunque no concibo que nuestras 1.442 viviendas vayan a tener un problema de inquilinización si están bien gestionadas”.

P. ¿Cuál cree que ha sido el mayor error en España?

R. Yo creo que a la larga no ha sido un error. Ha habido una política económica, pero no una política de vivienda, y esto ha generado una clase media con un patrimonio que está soportando y sustentando a hijos y nietos. Pero no me parece un error. Me parece que ahora sí hay que plantear políticas de vivienda a largo plazo, no políticas económicas. Y por supuesto contar con capital privado. Esto no lo hacemos sin capital privado, pero un capital privado concienciado y con propósito.