



TRIBUNA LIBRE / OPINIÓ

Por qué hoy la vivienda es cara

VIVIENDA



Foto: EDUARDO MANZANA

27/06/2024 - En términos de elemental ciencia económica, cuando la oferta o producción de un bien – en nuestro caso, viviendas– es menor que las demandadas por la población, el precio se encarece (*Fundamentos del análisis económico*, del profesor, Premio Nobel y doctor *honoris causa* por la Universidad Politécnica de Valencia **Paul A. Samuelson**). Ante la evidente escasez de vivienda, a nivel de toda España, y muy significativamente en las capitales de provincia de la Comunitat Valenciana, me surgen una serie de preguntas, a saber:

-Si la oferta es menor que la demanda, ¿por qué los agentes inmobiliarios (promotores y constructores públicos y /o privados) no ejecutan –producen– más viviendas, máxime cuando en el sentir popular, durante muchísimos años se atestiguaba que esta actividad empresarial era harto lucrativa? ¿Por qué hoy no proliferan, como en tiempos pasados promotores/constructores de viviendas?

-¿Por qué en el año 1998 (lustro 1995/2000) la vivienda en España y, en concreto, en Valencia no era un problema para la mayoría de la población y hoy, en el año 2024 (lustro 2000/2024), es uno de los problemas que nos ocupa y preocupa, si no el principal?

Antes de analizar, más pormenorizadamente alguna de las causas, quizás deberíamos plantearnos algunas consideraciones generales.

La promoción inmobiliaria es una actividad muy intensiva en consumo de capital –recursos financieros propios o ajenos–, siendo este, actualmente, un primer hándicap u obstáculo de entrada, para este negocio/industria de producción de viviendas. Con la entrada en vigor en 2010 de normas financieras internacionales, el llamado comité de estimación de riesgo Basilea III marca el coeficiente de apalancamiento o inmovilización, por riesgo, de recursos propios de la entidad financiera cuando da un préstamo para promoción de viviendas, que es hasta el triple que las provisiones exigidas sobre un préstamo concedido al consumo y otras actividades industriales. Actualmente, el préstamo hipotecario al promotor ha quedado prácticamente como simbólico.

En consecuencia, según datos del Banco de España el saldo vivo de deuda del Sector Promotor con las entidades financieras ha disminuido un 38% entre los años 2018 al 2023. A todo ello, hay que añadir que el sector bancario es actualmente un mercado oligopolista. De los 59 bancos y cajas de ahorro existentes en el periodo 2010/2015, se ha producido un proceso de concentración, el primero con la bancarización de las Cajas y a partir del 2012, ante la presión de Bruselas, en plena crisis de deuda soberana y graves problemas de solvencia bancaria, desapareciendo *de facto* las cajas de ahorros, que mayoritariamente eran las entidades prestamistas hipotecarias a los promotores inmobiliarios. Desaparición de las cajas de ahorro en gran parte también debido a una deficiente gestión de sus politizados consejos directivos con inversiones y en negocios, muy especulativos que no les eran propios (¿?).

En el año 1998, por ejemplo, en las licencias de obra, transcurrido dos meses desde su solicitud, operaba el silencio administrativo positivo. Además, el promotor podía solicitar la exención del pago del ICIO y la devolución de las tasas por incumplimiento de los plazos por parte de la Administración. Desde el año 2008 es necesaria la obtención de la licencia expresa, anulando la efectividad del silencio administrativo.

A todo ello, la Secretaría Autonómica de Vivienda de la Generalitat (PP) se encontró y heredó – además de una Consellería inoperante y francamente con ADN podemita– con el Decreto 68/2023 (12/05/2023), aprobando el nuevo Reglamento de VPP y patrimonio público de la EVHA (Entitat d’Habitatge i Sol) y Orden 6/2010 sobre financiación de actuaciones VPP y registro de demandantes de VPP. Legislación toda ella puramente intervencionista y que transmitía inseguridad jurídica y económica a los promotores. Legislación proveniente del Gobierno del Botànic, que previa consulta con los órganos jurídicos de la Generalitat Valenciana... se les ha dado 20 meses de *vacatio legis* para modificarlas, hacerlas operativas, incluso llegado el caso, anularlas.



Foto: MARTA FERNÁNDEZ/EF

En cuanto al Ayuntamiento de Valencia, hay que reconocer los esfuerzos y dedicación desplegada (organizativa/política-administrativa) en su muy importante y extensa Área de Urbanismo, Vivienda y Licencias (de Actividad y de Obras). No obstante, y quizás porque no todo el funcionariado reconoce la labor de las ECUS y no tiene aún asumida la colaboración profesional externa, a día de hoy muchas, demasiadas, lamentablemente, licencias de obra tardan en concederse entre 13 a 15 meses y hasta 5 meses, en múltiples casos se tarda todavía asignarle técnico responsable al expediente, y a partir de ahí se inicia el chequeo y comprobación de las múltiples ordenanzas, normativas y criterios funcionariales.

Como venimos manifestando, al ser la promoción inmobiliaria intensiva en consumo de capital, cuando una inversión inmobiliaria se alarga una media de 12 meses más de lo previsto, por la tardanza, ineficacia, prevalencia funcional frente a normativa en la consecución de la licencia de obra, la tasa interna de retorno de la inversión (TIR) disminuye como mínimo entre un 28 a un 30 %, dependiendo del valor de adquisición del suelo.

Sin duda, estas consideraciones denunciadas y heredadas están afectando a la rentabilidad de las promociones inmobiliarias y a la disminución de los agentes promotores existentes, con una mínima oferta de vivienda. Confiamos y apostamos firmemente por el éxito que supondrá el Plan Simplifica, presentado por el presidente Mazón el pasado 13 de mayo, que en su planificación temporal y 5 fases (junio 24 → dic 26) no sólo afecta a la Administración de la Generalitat y su Sector público empresarial, sino a las entidades de la Administración local de la Comunitat Valenciana. Acabar con los procedimientos administrativos excesivamente largos, potenciar y evitar la escasez de medios tecnológicos y el grave y constatado defecto de organización en su gestión. Se estima que las pymes de la Comunidad Valenciana dedican hasta 369 horas al año para gestionar la documentación relacionada con su actividad y operativa diaria, consecución de una licencia de obra o actividad, acceso a licitaciones públicas –con exceso de documentación que ya obra en la administración–, contratación o despido de personal, gestión tributaria, prevención riesgos laborales, etc. Apostamos (Mazón) por la modernización, y simplificación, "hacer más con menos", sin que ello suponga una reducción de los estándares de seguridad.

Suelo

Analizando algunos factores (= insumos) que necesita la promoción inmobiliaria, tenemos el suelo, un sector inmobiliario. Lo primero que se necesita es un suelo. finalista o urbano, que es escaso precisamente en las poblaciones donde se necesitan hoy viviendas, fundamentalmente en las capitales de provincia y núcleos urbanos importantes. La lentitud, la ingente laboriosísima y farragosa maquinaria administrativa, y muchas veces la judicialización de los trámites en su transformación, lo esta haciendo inviable como una actividad económica.

La inexistencia material de suelo en algunas capitales de provincia (Valencia o Alicante, por ejemplo) nos inclinaría, siempre en positivo, a acudir a municipios próximos de las áreas metropolitanas o periurbana, y ahí nos encontramos con un gran problema de movilidad. Es imprescindible ampliar las actuales, escasamente transversales, no intermodales y con pocas frecuencias líneas del metro/ tranvía de FGV: Metrovalencia o Tram Alicante, y/o mejorar de forma considerable y decidida las Cercanías, y sus notables incrementos de frecuencias para hacerlas operativas. Es inaudito, por decir un ejemplo, que un tren de Cercanías, Rodalies C-3 desde Alaquàs a Valencia Nord –12,6 Kms– tarde 40 minutos y con unas frecuencias inasumibles, cuando en automóvil tardas apenas 15 minutos.

La proliferación de leyes, reglamentos, normativas ambientales y urbanísticas entre las diferentes administraciones en los últimos 25 años, no solo no ha mejorado el diseño urbano o la protección del entorno ambiental o natural, sino que ha judicializado tanto que ha, paralizado cuanto menos ralentizado en demasía cualquier transformación urbanística. Sirva como ejemplo el PAI de Grau en Valencia ciudad, declarado como suelo urbanizable residencial en el PGOU de 1987 y donde las primeras alternativas de transformación a suelo urbano datan de 1998, durante 20 años hemos venido discutiendo ¡no dialogando, ni consensuando, el Ayuntamiento y la Generalitat, si era mejor que la gestión de la transformación realizara un ente público o privado. Afortunadamente, apenas hace unos días, el Gobierno Municipal del PP, ha decidido que el PAI sea gestionado por la iniciativa privada. ¡Gobernar es gestionar! Eso es lo que ha puesto en marcha el Área de Urbanismo del edil Juan Giner.

Igualmente, bienvenido sea el Plan Vive de la Comunidad Valenciana para el impulso a la construcción de Vivienda de promoción pública (VPP), cuya materialización el 2 de abril –presentado en el Palau de la Generalitat por el Presidente Mazón– se reflejó en el Convenio suscrito por la Generalitat Valenciana y su Secretario Autonómico de Vivienda, Sebastián Fernandez, con la Presidenta de la Federación Valenciana de Municipios y Provincias (FVMP), Rocío Cortés –alcaldesa de Requena– para impulsar la construcción de VPP en suelo de las Administraciones Locales, mediante la colaboración público-privada y la creación de una mesa permanente para estudiar la viabilidad económico-financiera de las VPP (derecho superficie, régimen alquiler o alquiler con opción a compra, recalificación de suelo dotacional, etc).

Construcción

Desde el año 1998, la proliferación surgida de normativas de obligado cumplimiento, códigos técnicos, ordenanzas o traducciones literalmente transpuestas de Euro-Códigos a la normativa española –sin ningún matiz o singularidad climática o geográfica– ha supuesto el pasar de un costo de construcción a finales del año 1997 de una vivienda de tipo medio de 225 €/ m² a 1.140 €/m² a finales de 2023. Incremento del 406 %, cuando en paralelo el salario medio español en el año 1998 era de 1.328 € (220.000 pesetas) y en el año 2023 se sitúa s/INE en 2.128 €. Incremento del 60 %.

Este dato expuesto es digno de considerar. En el año 1998 muchos trabajadores accedían al sector de la construcción, ya que sus salarios les permitían ganar dinero (tener un buen nivel adquisitivo) e incluso ahorrar. Hoy en día los salarios y condiciones económicas por hora trabajada en construcción

son menores, pierden valor adquisitivo y por tanto buscan empleo en otros sectores. Por sus salarios el sector construcción no es atractivo. Esa es la verdad contrastada.

Aun siendo difícil el saber exactamente el número de viviendas de obra nueva que necesitamos en la Comunidad Valenciana por los Estudios del IVE sobre la creación de hogares o demanda externa, las podemos cuantificar en el entorno de 140.000 unidades.

Fiscalidad

Todo lo venimos exponiendo a través de este documento/reflexión, como CEO de la Cámara de Contratistas, sobre el problema de la vivienda en general. No quiero dejar de hacer una mención al problema específico y muy importante sobre la fiscalidad del Alquiler Social.

Sin duda deber ser las Administraciones las que lleven a cabo políticas públicas –legislación y normativa– para favorecer la creación de viviendas de alquiler social o asequible, o en general las Viviendas para alquilar, la fórmula que podría generar un incremento importante del parque de este tipo de viviendas serán, sí o sí, los modelos de Colaboración Público Privada, en las que las Administraciones Públicas –plan Vive– liberasen suelo público (mediante concesión o derecho de superficie) o bien recalificasen suelo privado o suelo público dotacional asumiendo los Promotores/ Inversores privados, la construcción de viviendas asociadas al pago de un canon para que el nivel de rentabilidad “de este negocio empresarial con fines sociales” sea atractivo. Se debería reducir el IVA en la adquisición de la vivienda de VPO de régimen general del 10 % al 4%.

Por supuesto como hemos venido apuntando, hay que reducir el impacto de los Actos Jurídicos documentados (AJD). Una promoción inmobiliaria debe pagar entre 3 a 5 veces el impuesto del valor añadido en compraventa del terreno si va con IVA, en la declaración de obra nueva, en la división horizontal en el préstamo hipotecario o en el reparto del préstamo en caso de realizarlo en documento público. Si todos los españoles somos iguales, ¿por qué se paga un ITP en Madrid el 6 % y en Valencia el 10 %, y los AJD son más del doble con relación a Madrid?

No estaría de más darle una repasada al tema; ayudar a los adquirentes de VPP con préstamos ICO & IVF; fijando unos módulos de Construcción y Venta, acordes con la Tabla Oficial de Precios del IVE, en fin, solo prosiguiendo con una coordinación decidida y eficaz entre las tres Administraciones: Central, Autonómica y Municipal, dando soluciones a los problemas planteados como son: financieros; normativos para la creación de suelo urbanizable; agilización y regulación clara para impedir la judicialización; voluntad firme de adecuar el PGOU de Valencia de los años 80, a las normas urbanísticas y nuevas realidades del 2024; inversión clara y decidida en políticas de movilidad y transporte ferroviario/tranviario (FGV), así como en Cercanías Renfe, que permita el acceder desde un domicilio (vivienda) en el Área Metropolitana o periurbana, al puesto de trabajo a la ciudad entre municipios a media distancia (polígonos industriales, por ejemplo), y por qué no, facilitar el transporte para acceder a centros educativos (universidades y FP), cultura u ocio, etc.

Son acciones necesarias y fundamentales para poder incrementar y hacer atractiva la oferta metropolitana de vivienda nueva. No olvidemos la movilidad (vs) vivienda son dos derechos igualmente fundamentales. Y la primera está íntimamente unida y facilitará resolver la segunda.

Suscríbete al canal de WhatsApp de Valencia Plaza

Manuel Miñés