



CRISIS INMOBILIARIA

PISOS PROTEGIDOS ¿PARA QUIÉN?

LA VPO PODRÍA DEJAR DE PONER EL FOCO EN LOS CIUDADANOS CON MENOS RECURSOS. LOS PROMOTORES TAMBIÉN SE PONEN A LA COLA.

POR SUSANA DE LA RIVA

ILUSTRACIÓN: JESÚS MARTÍNEZ DEL VAS

VPJ, VPPL, VPPAOCJ, VPO, VPT, VPP... No, no se ha estropeado el teclado del ordenador. Son distintas tipologías de vivienda protegida que se pueden encontrar en el mercado. Una variedad (o caos, según se mire) que ha dado el salto al ámbito político. Toca decidir cómo impul-

sar la vivienda protegida en un contexto de crisis económica y freno inmobiliario. Con la promesa socialista de construir 150.000 VPO al año sobre la mesa, empiezan a verse tantas políticas de actuación como administraciones competentes en la materia.

La patata caliente en manos del Ministerio de Vivienda y de los Ejecutivos au-

tonómicos, que tienen transferidas las competencias en ese área, es decidir cómo repartir la receta de la VPO entre los *enfermos* que lo solicitan: demandantes de vivienda, empleados de la construcción, ayuntamientos que nutren sus arcas con el urbanismo y la edificación y, como estrella invitada en el final del boom inmobiliario, promotores con un gran stock de viviendas que no consiguen vender. Demasiados frentes, incompatibles entre sí, a los que contentar.

Regiones como Castilla-La Mancha, Castilla y León, Cataluña y Andalucía ya han mostrado sus cartas y han abierto la puerta de la VPO a los promotores, ya sea garantizándoles financiación para construir ó permitiéndoles convertir vivienda libre en protegida. El Gobierno central se lo toma con calma. La única medida concreta hasta ahora ha sido habilitar una línea de 5.000 millones de euros para avalar la venta de paquetes de créditos de vivienda protegida de bancos y cajas. Como mínimo, un 80% del dinero obtenido deberá destinarse a financiar más VPO.

Este tipo de vivienda nunca ha sido un negocio para los promotores. El precio máximo de venta por metro cuadrado (módulo) marcado por ley deja un escaso margen de beneficio: entre un 10% y un 15%, frente al 40% de margen bruto que generaba la actividad inmobiliaria a algunas empresas cotizadas en 2006.

La escalada de precios de la vivienda libre en los últimos años ha engordado muchos bolsillos. Y ahora que con el desplome de las compraventas (un 25% interanual en febrero, según el Instituto Nacional de Estadística) los promotores quieren subirse al carro de la VPO, ha saltado la polémica.

La Asociación de Promotores Constructores de España (APCE),

la patronal madrileña Asprima y el lobby G-14 (que reúne trece grandes inmobiliarias) quieren que el Ministerio cree una nueva categoría entre la vivienda protegida y la libre, con precios más altos. El Gobierno garantizaría un tipo de interés hipotecario del 5% por cinco años.

Muchos ciudadanos se preguntan por qué se va a permitir a los promotores acaparar fondos públicos convirtiendo en VPO sus viviendas libres. "Si no venden, que bajen el precio", dicen. El argumento de los promotores es que su propuesta combina una rebaja del precio por su parte con subvenciones propias de la vivienda protegida para el comprador. De esta forma, la inmobiliaria se asegura una venta más rápida, ya que aumenta la demanda para su producto.

En realidad, la transformación de vivienda libre en protegida ya se impulsó en enero con una reforma del plan estatal, que mejoraba los precios máximos de VPO para rentas medias en grandes ciudades. Pero los promotores no lo están haciendo porque tendrían que aplicar fuertes rebajas de precio, superiores al 30% en muchos casos. Desde esta perspectiva, José García-Montalvo, profesor de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra (Barcelona), señala que cualquier aumento de los precios por encima del umbral hoy vigente sería en realidad una subvención directa a un grupo en apuros.

Además, no hay que perder de vista los posibles efectos secundarios de este tras-

paso de viviendas. "Convertirse en VPO supone captar parte de los limitados recursos públicos. Y ese apoyo podría restar subvenciones a la vivienda protegida dirigida a los grupos con menos recursos, que es la que hay que potenciar", apunta Francesc Villanueva, presidente de la Asociación Española de Promotores Públicos de Vivienda y Suelo. Es decir, facilitaría las ventas a las inmobiliarias pero no solucionaría el problema de acceso a la vivienda.

Andalucía, Cataluña y Castilla y León ya han dicho que favorecerán la conversión de vivienda libre a protegida para la facilitar la venta del stock. Teóricamente, vender los pisos permitirá a las empresas seguir construyendo y, por tanto, generar actividad y empleo. Sin embargo, el nivel de endeudamiento que acumulan muchas de las inmobiliarias hace pensar

que los fondos podrían destinarse en una gran mayoría a pagar a los bancos.

¿CONSTRUIR O CONVERTIR? Al tiempo que evalúan los deseos de los promotores para convertir sus viviendas protegidas, las administraciones estudian la manera de avanzar en otra posible vía: construir nueva VPO para incentivar el empleo y generar ingresos para las arcas municipales. El peso de la vivienda protegida siempre aumenta en los periodos de freno inmobiliario. Pero hoy se vive una situación de sobreoferta (APCE habla de 650.000 viviendas) que lleva a muchos expertos a

considerar un error alentar la construcción de más pisos. "El paro crecerá de todas formas. No volveremos a ver 800.000 viviendas construidas al año. Mejor un cambio de modelo ahora que dentro de tres años", señala García-Montalvo, que apuesta por crear un parque de VPO transformando vivienda libre, pero sin subir el precio.

La construcción de nueva vivienda protegida encara, por otro lado, un problema. Muchos ayuntamientos ya no tienen suelo, porque lo vendieron en pleno calentamiento de precios. Y la iniciativa privada no está desarrollando VPO porque los márgenes no compensan. Algunas regiones ya han movido ficha en busca de solución. La Comunidad de Madrid aumentó en abril entre un 12% y un el 30% el módulo, que estaba estancado desde 2004. En contrapartida, los promotores se han comprometido a construir 30.000 viviendas protegidas este año.

Castilla-La Mancha también ha impulsado la construcción de VPO a través de una nueva categoría de vivienda: de iniciativa público-privada. Fomentará la construcción de 50.000 pisos de 70 metros cuadrados por entre 130.000 y 150.000 euros. El Gobierno garantiza a los promotores la financiación para construir y la venta de los inmuebles.

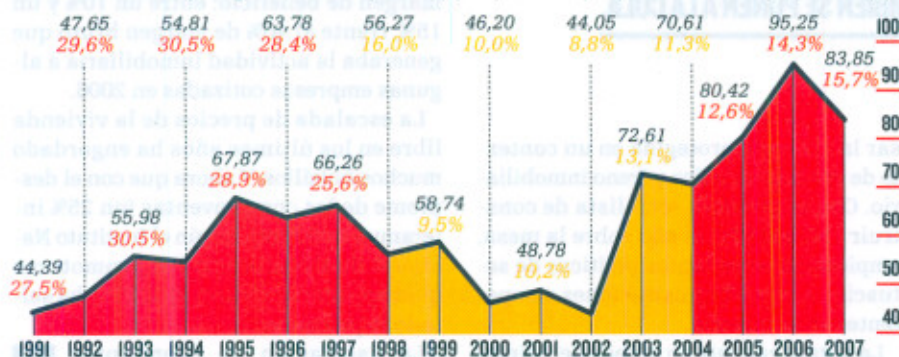
SI GANA EL PROMOTOR, ¿QUIÉN PIERDE? El respaldo de las comunidades autónomas a las peticiones de las inmobiliarias contrasta con la postura del Gobierno central. El vicepresidente Pedro Solbes se ha manifestado rotundamente contrario a medidas que "impidan artificialmente el necesario ajuste de la construcción". La ministra Beatriz Corredor, que muchos suponían permeable a las peticiones de una nueva categoría de vivienda demandada por los promotores, también se ha manifestado contraria a "distrar los limitados recursos públicos".

La cuestión es complicada. El sector de la construcción concentra 2,7 millones de puestos de trabajo, de los que cerca de un millón estarían en peligro. "Si el promotor no vende, la economía se resiente. Está bien intentar ayudarles", apunta Gonzalo Bernardos, profesor de Economía de la Universidad de Barcelona. "Pero eso no reactivará la demanda de vivienda. Para lograrlo harían falta más ventajas fiscales y subvencionar los tipos de interés", apunta.

LA CONVERSIÓN DE VIVENDA LIBRE EN PROTEGIDA ELEVA LA DEMANDA Y ABRE LA PUERTA A LOS AVALES DEL ICO

LA VPO COGE CARRERILLA

Número de viviendas protegidas iniciadas (en miles) y su peso en el parque total iniciado (en porcentaje).



Fuente: Ministerio de Vivienda.