



¿Seguirán aumentando las cifras de venta de viviendas?

BENITO MUÑOZ

La venta de viviendas creció en julio el 16,4% con respecto al mismo mes del año anterior, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). Y eso a pesar de que el IVA subió el día uno de ese mes. De lo que está seguro todo el mundo es de que 2010 será un agradable remanso ante la escasez que vive el sector inmobiliario. Pero los expertos consultados no auguran que 2011 vaya a ser un buen año.

En el *maremágnum* de las cifras de venta de viviendas en el sector inmobiliario no es difícil interpretar que las cosas no marchan exactamente como apuntan las estadísticas o que éstas no se reflejan en la realidad del día a día ni de mes en mes ni, casi, de año en año.

Hay una explicación que parece sencilla para entender las inesperadas subidas de las ventas de vivienda. Los expertos diseccionan con rapidez lo que ha podido ocurrir. Por ejemplo, José García-Montalvo, profesor de Economía de la Universidad Pompeu Fabra, de Barcelona, asegura: «Este incremento se ha producido por varias cuestiones. Primero, por la subida del IVA y, segundo, porque el Impuesto de Bienes Inmuebles ha aumentado en varias comunidades autónomas». **SIGUE EN PÁGINA 4**



Uno de los edificios subastados por el Ayuntamiento de Madrid, en el PAU de Sanchinarro de Madrid. / EL MUNDO

Discrepancias sobre la gestión de la vivienda protegida

MIENTRAS ALGUNOS EXPERTOS PIENSAN QUE DEBE RECAER EN MANOS PRIVADAS, OTROS OPINAN QUE SÓLO LA ADMINISTRACIÓN PUEDE ENCARGARSE DE LOS SECTORES SOCIALES MÁS DESPROTEGIDOS

BENITO MUÑOZ

El mundo de la vivienda protegida se mueve. Es la pata de la mesa del sector inmobiliario fundamental para las capas sociales menos favorecidas económicamente.

Una venta, una anécdota en opinión del Ayuntamiento de Madrid, ha agitado estos días a cientos de vecinos. El asunto es que Lazora, la mayor sociedad de gestión de vivienda protegida en alquiler de España, ha presentado la mejor oferta para la compra de cuatro promociones (630 casas protegidas) en Carabanchel, Sanchinarro, Pavones y Vallecas, que la Empresa Municipal de Vivienda y Suelo (EMVS) del Ayuntamien-

to de Madrid ha puesto en venta a través de una subasta.

La cuestión que surge ahora es si es mejor que la gestión de las viviendas públicas acabe cayendo en manos privadas. «En la promoción de vivienda protegida llevan mucho tiempo conviviendo promotores públicos y privados, por lo que con la subasta no se ha producido nada excepcional. Más aún cuando los contratos que los adjudicatarios tienen con la Empresa Municipal de Vivienda y Suelo están garantizados y se van a mantener, ya que el nuevo propietario de las promociones se subrogará en todos los derechos y obligaciones», afirma Juan

José de Gracia, coordinador general de la Vivienda del Ayuntamiento de Madrid.

Pero lo importante para el consistorio es que «el Ayuntamiento de Madrid ha optado por un cambio en el modelo de vivienda protegida, apostando por una vivienda que no pierda nunca la calificación y que pueda formar parte de un parque real de casas en alquiler», añade.

Facilitar el acceso

«La vivienda protegida tiene como fin facilitar el acceso a una casa a un precio asequible, ya que se trata de una vivienda semejante a la libre, cuyos compradores son familias con una capacidad adquisitiva limitada y la Administración debe velar por que se den las condiciones más favorables para que dicho fin se cumpla», dice Diana Contreras, socio director de Horizonte Vivienda Protegida.

Y aclara: «Se puede considerar que la gestión privada es más eficiente que la gestión pública debido a varias circunstancias. La fundamental es la especialización en el ámbito privado, el cual le permite ser más versátil y estructurarse del modo adecuado en función del servicio que presta».

Tampoco tiene dudas al respecto de la gestión Ángel Sancha, presidente de Vivienda Protegida Si: «La gestión debe ser siempre pri-

vada, porque las administraciones públicas no tienen recursos humanos. Otra cosa es la promoción de vivienda protegida, que debe coexistir y, por ejemplo, imitar el modelo de Navarra, cuya característica principal es que se rige por un listado y siempre tienen preferencia los más necesitados de vivienda».

Diana Contreras apunta que «la gestión privada ha de cumplir unos objetivos económicos necesarios

«La Administración debe velar por que haya condiciones para facilitar el acceso a la vivienda»

«En vivienda protegida llevan tiempo conviviendo la promoción pública y la promoción privada»

para su supervivencia, que hacen que haya un control riguroso de costes, que los desvíos en obra sean mínimos y que la gestión de las promociones tenga rentabilidades más elevadas como consecuencia de acciones encaminadas a la ejecución de cobros».

Aporta igualmente su opinión acerca de la operación de Lazora: «Realmente, en este caso, lo que hace esta compañía es subrogarse en la posición de la Administración y cumplir los compromisos que ésta haya adquirido».

Pero, al margen de este ejemplo aislado, afirma: «Posiblemente para la Administración Pública, en el futuro, será la solución más idónea, ya que se sigue cumpliendo el fin social de que todas las personas puedan acceder a una vivienda, pero de un modo eficiente».

La dinámica del mercado

«El mercado, por su dinámica, expulsa a algunos sectores sociales y alguien tendrá que atenderlos. En ese sentido, tiene que existir una política pública que soporte a los grupos menos favorecidos», indica Francisc Villanueva, presidente de la Asociación de Promotores Públicos de Vivienda y Suelo (AVS).

«Ahora bien, el sector público debe estar actualizado. Si no hubiera sido así, en los momentos previos a la burbuja no se habría hecho vivienda social», señala.

«La construcción debería caer en promotoras privadas, dado que las administraciones tienen que controlar sus gastos».

Responde Juan José de Gracia: «No necesariamente. Las administraciones tienen que jugar un papel importante en el mercado de vivienda protegida, más aún cuando la situación de la economía es buena».

Después continúa con su análisis: «En la época más boyante de la economía, los promotores privados han dejado de lado la vivienda protegida porque es un mercado con menos márgenes y por tanto con menor rentabilidad; es precisamente en épocas de bonanza cuando las administraciones deben jugar un papel más beligerante, puesto que hay pocos promotores dispuestos a iniciar viviendas de protección».

También recuerda lo que sucede en épocas de recesión económica, como ocurre ahora, y es que «las empresas privadas tienen interés por la vivienda de protección, puesto que no deja de ser un valor refugio para las inversiones realizadas y con un valor efectivo y tasado que ayuda a éstas a pedir financiación en los bancos para su construcción».

Al respecto opinan en Horizonte Vivienda Protegida: «Si la Administración es rigurosa a la hora de controlar el escrupuloso cumplimiento de la normativa en esta materia, el agente más idóneo para llevarla a cabo son las entidades privadas, por la rapidez de gestión y por la optimización económica de los proyectos».