SOGEVISO, ALAS, VÍA ÁGORA Y JAIME LUQUE

¿Se pueden construir viviendas asequibles en España? Sí y estos expertos tienen la fórmula

La vivienda se ha convertido en asunto de Estado en España. Si comprar es una misión casi imposible para muchas familias españolas, su alternativa, el alquiler, está al filo de serlo

La compra de vivienda como problema de Estado.

Por **E. Sanz** **Vídeo: Patricia Seijas** **Gráficos: Marta Ley**
01/01/2025 - 05:00

43

EC EXCLUSIVO **Artículo solo para suscriptores**

La vivienda se ha convertido en asunto de Estado en España. Si **comprar** es una **misión casi imposible** para muchas familias españolas, su alternativa, el **alquiler**, está al filo de serlo, especialmente en las grandes capitales. Así lo muestra uno de los indicadores que refleja con mayor claridad esta dificultad para acceder a una vivienda: la **tasa de esfuerzo**.

Según los expertos, **ninguna familia debería destinar más del 30%** de sus ingresos a pagar ni la hipoteca ni el alquiler para no **ver comprometida su economía familiar**. Y, sin embargo, este porcentaje **se supera ampliamente en muchas ciudades** españolas. El nivel de esfuerzo teórico para comprar una vivienda **supera el límite aconsejado por los expertos** en grandes capitales, como se puede apreciar en el mapa inferior.

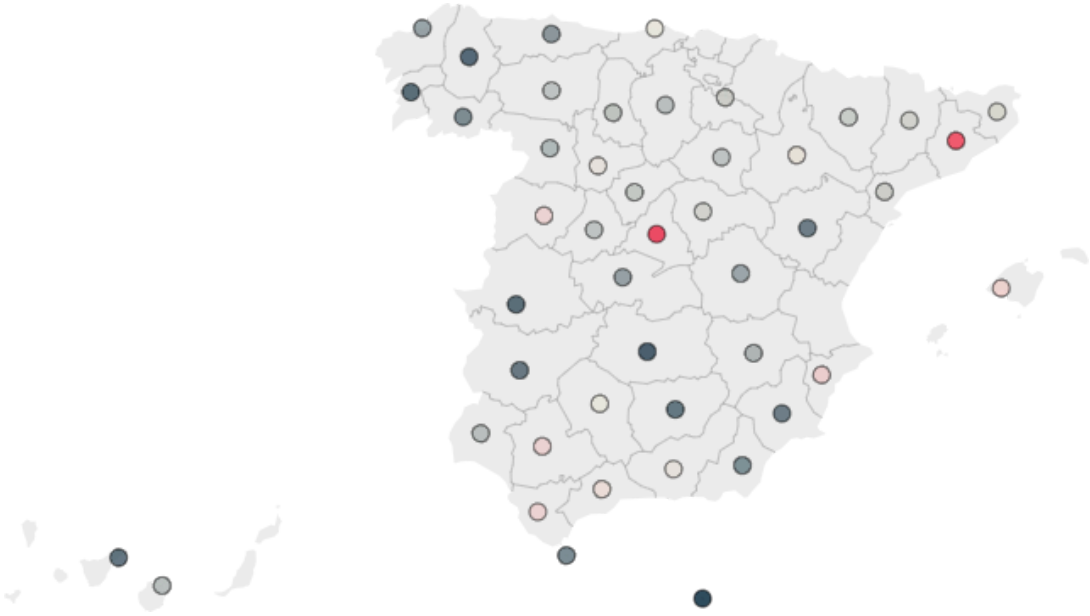
Según los datos de la consultora Atlas Real Estate Analytics, **Madrid, Barcelona, Málaga o Palma de Mallorca** son los mercados más tensionados, si bien, en el caso del alquiler, son muchas más las ciudades que se acercan peligrosamente a ese 30%.

Cuánto cuesta alquilar o comprar en las capitales

Alquiler | Compra

Tasa de esfuerzo en alquiler sobre la renta. Calculada a partir de la renta media de cada capital y el coste medio de alquiler, incluyendo gastos. Pase por encima de los puntos para ver la tasa.

Menos esfuerzo Más esfuerzo



Sin datos para País Vasco y Navarra.

Mapa: El Confidencial • Fuente: Atlas - Real Estate Analytics • Descargar los datos • Creado con Datawrapper

El Confidencial

Es decir, la situación para muchas familias en España **es crítica,** y lo viene siendo desde hace varios años, ya que **el imparable aumento** de los **precios de la vivienda**, unido a las crecientes dificultades para acceder a financiación bancaria, ha empujado a miles de ellas hacia el alquiler, tensionando aún más los precios. La situación es tan crítica que, según datos recogidos por la asociación Provivienda, apenas el **2,8%** de los alquileres está a precio **por debajo de mercado**.

Todo esto ha derivado en iniciativas centradas en poner en el mercado **vivienda asequible en alquiler**, es decir, vivienda libre, pero con precios inferiores a los del mercado y que no se 'coman' más del 30% de los ingresos de los hogares. Pero, ¿cuántas viviendas asequibles se necesitarían para intentar acabar con el problema de la vivienda en España? Según Atlas Real Estate Analytics, bajo los criterios establecidos en la **Ley de Vivienda de 2023**, **serían necesarias más de 3,5 millones de viviendas asequibles** para que ninguna familia superara el umbral del 30% de esfuerzo económico en alquiler o compra.

Y es que, el problema de acceso a una vivienda tiene nocivas consecuencias para la población, como por ejemplo, el **retraso en la edad** de **emancipación de los jóvenes**, que cada vez existan más personas con **dificultades económicas** para hacer frente al pago de la vivienda, un preocupante **número de desahucios** en España y un elevado número de personas en situación de sinhogarismo. De hecho, según datos recogidos por Provivienda, solo el **17% de los jóvenes** se puede emancipar, mientras que 4,5 millones de personas se encuentran en situación de exclusión residencial.

Entre las principales causas del problema de la vivienda asequible está la **falta de dotación presupuestaria** por parte del Estado a políticas de vivienda, el **deficitario parque de vivienda disponible**, muy por debajo de la media europea, así como el alto precio en la compra de vivienda, que excluye a muchas familias que se ven empujadas hacia el alquiler.

> La oferta de viviendas en alquiler ha pasado de 150.000 unidades en 2020 a 90.000 actualmente

De hecho, esta avalancha de la demanda hacia el alquiler, unido a una restricción de la oferta, que ha pasado de 150.000 viviendas en 2020 a unas **90.000 unidades en toda España**, según Atlas Real Estate Analytics, han tensionado los precios al alza. Un círculo vicioso difícil de romper y que ya afecta a **la clase trabajadora**, que se encuentra con problemas para acceder a una vivienda y para llegar a fin de mes. Es decir, el problema de acceso a la vivienda **no es solo un problema de las rentas bajas y familias vulnerables**.

Esto ha provocado que el problema haya adquirido tintes, incluso, de **emergencia nacional** y que muchas voces clamen por un gran pacto de Estado por la vivienda, como en educación, sanidad y pensiones, los tres pilares básicos sobre los que se sustenta el **Estado del Bienestar**.

"El acceso a la vivienda es uno de los mayores **desafíos estructurales** de nuestro país. No se trata solo de construir más, **sino de hacerlo mejor** y con estrategias que atiendan tanto la demanda como las limitaciones de los actores involucrados", explicaba hace unas semanas Alejandro Bermúdez, CEO de Atlas Real Estate Analytics, durante la presentación de un informe sobre la vivienda asequible en España.

España, a la cola de Europa en vivienda social

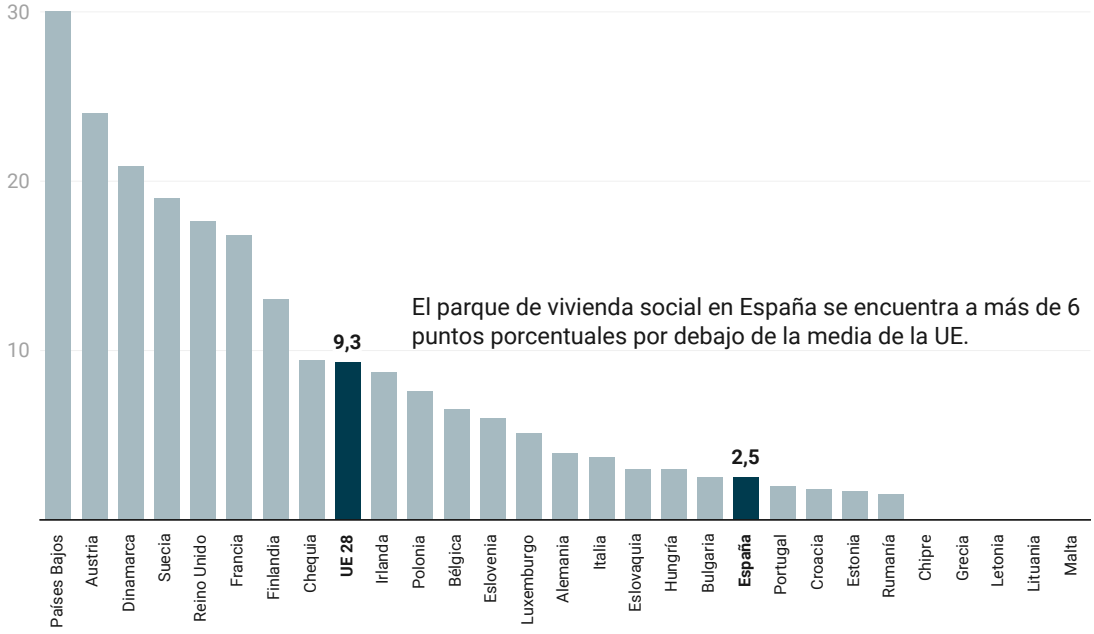


Gráfico: El Confidencial. • Fuente: Dirección general de vivienda y suelo. Fuente: Censo 2011, Eurostat, Housing Europe y elaboración propia. • Descargar los datos • Creado con Datawrapper

Según este estudio, entre 2013 y 2024, se ha acumulado un **déficit de 299.314 viviendas** debido, en gran medida, a **la rápida expansión demográfica**: en apenas dos años la población ha aumentado en **un millón de personas alcanzando los 48,9 millones** de habitantes en julio 2024. Una cifra que irá en aumento si se mantiene el incremento poblacional y se mantiene la construcción de vivienda estable alcanzando un déficit de 2,6 millones de unidades hasta 2039.

De ahí que para aliviar las tensiones en el mercado, así como el bolsillo de miles de ciudadanos, sea necesario construir mucho más pero, sobre todo, construir mucha más **vivienda asequible**, un tipo de vivienda en el centro del debate en los dos últimos años. "La vivienda asequible es, básicamente, una **vivienda en alquiler que se dirige a colectivos de rentas medias** que se pueden ver **expulsados en un momento determinado** del mercado de compraventa, para que puedan acceder a una vivienda en unas condiciones favorables para poder continuar con su prosperidad vital o progreso profesional, pero no tienen un perfil de exclusión social", señala **Javier Berdié**, director general de Sogeviso, la filial de alquiler asequible del Banco Sabadell.

"Hay una definición internacional según la cual vivienda asequible es aquella en la que **la familia no dedica más del 30% de sus ingresos a pagar la hipoteca o el alquiler**", destaca Jaime Luque, director del Instituto de Real Estate en la escuela de negocios ESCP. "Dicho esto, hay que tener en cuenta el contexto de asequibilidad de cada país. Es decir, si la asequibilidad media supone un esfuerzo **entre el 60% y 70% del pago** destinado a la vivienda, reducirlo al 40%, aunque no se llegue al 30%, sería un logro", añade.

> "La vivienda asequible es aquella en la que la familia no dedica más del 30% de sus ingresos a pagar la hipoteca o el alquiler"

Por su parte, para Patricia Hernández, CEO de Vía Ágora, "en términos generales podemos decir que vivienda asequible es cualquier vivienda que sea accesible y, por tanto, ahí podríamos incorporar **las llamadas viviendas protegidas y sociales**, pero si lo que buscamos es una definición un poquito más ajustada, realmente cuando hablamos de vivienda asequible nos estamos refiriendo a aquella **vivienda que no es protegida por ley**, sino libre, pero que a través de los pliegos de un concurso, por ejemplo, se ha limitado su precio y se han establecido determinados condicionantes para conseguir que sea accesible".

Así lo han hecho, por ejemplo, los planes de vivienda asequible de la **Comunidad de Madrid (Plan Vive)** o **Barcelona (Habitatge Metròpolis Barcelona)** que obligan a que los alquileres de las viviendas **no superen unos determinados niveles de renta**, que normalmente están entre un 20% o 25% por debajo del mercado, pero también "**exigen** una serie de requisitos para esa vivienda **en términos de sostenibilidad o eficiencia energética**". De alguna manera configuran una vivienda que, en principio, es libre, pero cumple unas condiciones de accesibilidad, lo cual no debe confundirse con la vivienda protegida, que sí sería **aquella que está regulada** perfectamente por la ley, ni con la **vivienda social** que normalmente es aquella que va dirigida a la población más vulnerable y que, probablemente, no puede acceder a una vivienda en términos de mercado, ni aunque esté un 20% o un 25% por debajo, sino que requiere mucho más apoyo de la administración. Este tipo de vivienda, normalmente, la debe desarrollar, mantener y gestionar, la propia administración", sostiene Patricia Hernández.

TE PUEDE INTERESAR

La vivienda social no es asequible y es la gran olvidada e ignorada

E. Sanz Vídeo y fotos: Patricia Seijas

Sin embargo, y a pesar de que el Gobierno ha sentado ya las bases para crear su **propia empresa pública de vivienda**, (hace apenas dos semanas el Consejo de Ministros aprobaba aportar a **la entidad pública de suelo Sepes** los inmuebles integrados en el Patrimonio del Estado para destinarlos al alquiler asequible), lo cierto es que para aumentar realmente el parque de alquiler, las administraciones deberán contar con la **iniciativa privada**.

"El tema de la vivienda asequible **es un caso de volumen**, es decir, esa vivienda se debe producir en un suficiente número de unidades para que de verdad pueda paliar la **escasez de vivienda** que existe y, por tanto, el problema social derivado de los problemas de acceso a una vivienda", señala Javier Berdié.

Para ello, en su opinión, "**hace falta inversión**. Una inversión que tiene que venir, en parte, de lo público, si bien, todos sabemos que ésta va a estar limitada por razones obvias de endeudamiento y reglas fiscales, por lo que habrá que captar inversión privada. Pero también tiene que ver con la **movilización del suelo**. Hay que movilizar suelo y agilizar de alguna manera la puesta de ese suelo en el mercado, lo cual tiene que ver también con cuestiones vinculadas a la financiación, por ejemplo, al hecho de que haya **posibilidad de acceder a financiación bonificada o privilegiada** en estos desarrollos, como puede ser, por ejemplo, el ICO, dirigido a vehículos que desarrollen vivienda asequible".

"Tiene que ver con la fiscalidad", prosigue Berdié, "con el hecho de que haya un **entorno de fiscalidad** que favorezca la **inversión en alquiler** y tiene que ver con un entorno de **seguridad jurídica**. Desde el punto de vista de la vivienda, del suelo y de la fiscalidad, no nos estamos moviendo en un entorno de seguridad jurídica. Y, por último, habría que complementar todo esto con la **profesionalización del sector**, tanto en lo que tiene que ver con **empresas que forman parte de la cadena de valor**, de la producción de vivienda en alquiler, como con la existencia de verdaderos **gestores profesionales** con capacidad para gestionar estas grandes carteras de vivienda asequible", destaca el director general de Sogeviso.

0:00

Precisamente, uno de estos gestores profesionales es Sogeviso, **una compañía 100% del Banco Sabadell**, fundada en 2015 dentro del ecosistema de compañías inmobiliarias o de gestión inmobiliaria que se **crearon tras la crisis inmobiliaria de 2008**. Sogeviso se hizo cargo de la **gestión de la cartera de vivienda en alquiler** que el banco, por razones de impago y de adjudicación, fue incorporando a su balance. Una cartera que, a día de hoy, asciende a 3.000 viviendas ubicadas, fundamentalmente, en Cataluña y Comunidad Valenciana, viviendas en su mayoría de perfil social con **tickets inferiores a los 300 euros** de media de alquiler al mes.

"Esta compañía se fundó porque, desde el punto de vista de la responsabilidad social, el banco entendió que el problema de la vivienda, y máxime en un escenario de crisis, se debía abordar de una manera especializada. Y, por otra parte, porque Sabadell entendió que con un modelo de gestión especializada de la vivienda en alquiler iba a optimizar la posibilidad de que esas familias **no cayeran en un impago mayor** o que, de alguna manera, esos inmuebles no se recuperasen, generando una situación que, financieramente hablando, no es buena y, socialmente, es peor. A partir de ahí, **la evolución de Sogeviso** tiene que ver con la gestión del

Una SBIC es una figura jurídica que busca conjugar el fin lucrativo propio de una empresa con el **compromiso de generar un impacto positivo en la sociedad** y en el medio ambiente. En España, **la Ley 18/2022, de creación y crecimiento de empresas**, llamada 'Ley Crea y Crece', incluye las SBIC lo que, en opinión de Mora, "supuso un logo para la **inversión en impacto**, un sector que en España se lleva mucho tiempo fomentando y trabajando, con unos logros estupendos".

"Nuestros primeros inversores son **inversores de impacto**, que provienen del mundo de las **fundaciones** y de los *family office* que buscan un impacto social en sus **inversiones inmobiliarias**. Lo que pretendemos conseguir, y tenemos en nuestra política de inversiones, es generar un triple impacto: **un retorno económico, un retorno medioambiental y un retorno social**. Los tres, pero sobre todo el social, tienen que ser medibles".

En ALAS han tenido un papel fundamental las fundaciones, muchas de las cuales llevan muchos años trabajando en **la construcción de vivienda asequible en alquiler y en venta**. "Sin esas fundaciones y sin esos inversores de impacto, ALAS no habría podido salir a la luz", reconoce Mora, al tiempo que destaca cómo los *family office* que han invertido en la sociedad "buscan un impacto social en sus inversiones inmobiliarias con **un retorno financiero acorde al mercado**, pero con un **impacto social acreditable o acreditado** que les haga tener esa seguridad de que sus inversiones en **inmobiliario** tienen un retorno para la sociedad".

0:51 / 6:35

¿Cómo funcionará esta nueva sociedad? Su política de adquisiciones se centra en comprar a **promotores sociales**. ¿Esto qué quiere decir? "Los promotores sociales están poco regulados en España y no hay muchos. Estos promotores sociales también buscan un impacto y un retorno social en su actividad, lo cual significa que no tienen márgenes promotores al uso, sino **simplemente un margen industrial**".

ALAS nace con fuerza. "Vamos a adquirir siete edificios a la Fundación Salas, algunos de los cuales están incluidos en planes autonómicos tan importantes como el Plan Vive de la **Comunidad de Madrid** y también estamos en conversaciones con esta comunidad para que algunas de estas viviendas puedan formar parte de lo que serán las primeras **'comunidades ALAS'** como nos gusta llamarlas", explica la socia-directora de la compañía.

Por lo pronto, ALAS cuenta con un **compromiso de inversión de casi 26 millones de capital**. "No obstante, el volumen de inversión es mayor, porque tenemos deuda, deuda que se suma a ese capital. Una inversión que da para **unas 600 viviendas en seis edificios nuevos y un edificio operativo** que pretendemos que esté en marcha en el primer trimestre de 2025. Por lo tanto, el volumen es contundente para arrancar".

Dos personas observan los anuncios de viviendas en venta en una inmobiliaria. (Europa Press/Tomàs Moyà)

El segmento al que se destinarán estas viviendas es **el asequible, más amplio que el de la vivienda social**. "Nuestra intención es que todas las 'comunidades ALAS' tengan **un porcentaje muy pequeño** de vivienda social, porque **no se pueden crear guetos**, para la inclusión de perfiles de especial vulnerabilidad, donde hay gente de sinhogarismo a enfermedades mentales. En cada edificio habrá un porcentaje pequeño, en torno a un 1% de las viviendas destinadas a estos colectivos vulnerables", destaca Alejandra Mora.

España tiene, actualmente, **uno de los niveles más bajos de vivienda social de Europa**, es decir, viviendas de titularidad pública, destinadas al alquiler social o de renta limitada. De ahí que para **coger velocidad de crucero** e intentar alcanzar porcentajes, al menos, en torno a la media europea, estén comenzando a desarrollarse figuras como las SBIC o las *Housing Associations.* Tras la aprobación de la Ley de Vivienda en mayo del año pasado, Provivienda puso en marcha Lumvra, la primera **Housing Association** que opera en España, mientras que ALAS será la primera SBIC.

"Tenemos los mimbres normativos para parecernos a esas *Housing Association* que tan bien funcionan en otros países, pero nos **hace falta avanzar en temas normativos** para que estos vehículos de impacto tengan en el sector de la vivienda el recorrido que tienen en otros países de Europa y de Estados Unidos", reconoce Alejandra Mora.

"Nuestra intención, por ejemplo, es ser **socimi**, pero hay muchos impedimentos para que esto pueda ser. Son temas técnicos como, por ejemplo, que **las socimis, obligatoriamente, tengan que repartir dividendo.** Nuestra política a medio y largo plazo es una **reinversión del capital en proyectos de vivienda asequible** como hacen, precisamente, las *Housing Association*. Por lo tanto, deberíamos tener un régimen fiscal favorable para vehículos con una política de inversión como la nuestra, que es generar flujos continuos y reinversiones".

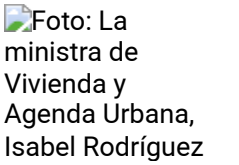


Foto: La ministra de Vivienda y Agenda Urbana, Isabel Rodríguez

TE PUEDE INTERESAR
El PSOE modificará el régimen socimi y hará un traje a medida para la vivienda asequible
Ruth Ugalde

Alejandra Mora, con una extensa trayectoria en estructuras de inversión en vivienda asequible apuesta por dar a conocer la figura de la SBIC. "Una sociedad de beneficio e interés común con un propósito social, con unos objetivos de impacto social, con unos **niveles de transparencia y de medición de tu impacto**, que no son habituales en el mundo de la vivienda, pero sí en otros sectores. Ahora mismo estamos en un momento en el que su reglamento debe desarrollarse, un momento clave para que el sector inmobiliario se abra a poder acoger sociedades de impacto en materia de vivienda asequible", añade.

Explica, por ejemplo, que ALAS dará "un **retorno financiero** acorde con las estructuras que hay en el mercado, **distribuiremos nuestro dividendo** a nuestros inversores dentro del pacto de inversión que firmamos con ellos y lo **añadiremos un retorno social a la inversión**, un retorno cuantificable, medido y generado. Nuestros socios fundadores lo llevan haciendo desde hace bastantes años y nos ha servido para aprender a medirlo y para aprender a aplicarlo en todas las 'comunidades ALAS' que generemos. Nuestros inversores **van a tener su dividendo, van a tener su retorno, sus ventanas de salida**...".

De la mano de promotores privados para ampliar el parque

Para la construcción de vivienda asequible y alcanzar un **parque de vivienda lo suficientemente abultado** como para poder reducir las tensiones del mercado, resultará necesario contar con el **sector promotor**. Un sector que se enfrenta a unos elevados costes de construcción y a la cada vez más acuciante falta de mano de obra, lo que reduce significativamente su margen económico para construir este tipo de viviendas. Una de las causas detrás de las cifras tan bajas de producción de los últimos años.

Según Atlas Real Estate Analytics, desde 2006, los **costes de construcción** acumulan **un aumento del 58,5%**, con especial intensidad en los últimos años con un incremento del 27,34% derivado de los efectos de la pandemia. Este encarecimiento se ha visto agravado por el alza de otras **partidas clave, como el suelo, la financiación, la comercialización, el diseño y la operación**, que repercuten de forma directa en el precio final de la vivienda. Esta subida de costes ha superado en un 30% el ritmo de crecimiento de los salarios y los alquileres en los últimos años. Todo esto ha provocado que la **construcción de vivienda protegida**, la menos rentable, se haya desplomado y no consiga remontar.

"En España **hemos estado construyendo vivienda asequible**, si la equiparamos con la **vivienda protegida**, durante muchísimos años. De hecho, la **vivienda protegida ha sido la manera de acceder a la propiedad** para la mayor parte de las familias de clase media española. Y lo que ha ocurrido es que desde la crisis de 2008 se ha dejado de apoyar esta forma de vivienda, lo que ha provocado un desfase enorme entre los precios que estaban regulados y la realidad del mercado", destaca Patricia Hernández CEO de Vía Ágora.

"Los **costes de hacer esas viviendas estaban muy por encima** de los precios a los que se podían vender y por eso se dejaron de construir. Por suerte, recientemente ha habido **varias comunidades autónomas** que están actualizando los módulos y están creando los mecanismos para ajustar una normativa que había quedado desfasada para que así se pueda producir vivienda protegida. Es verdad que no es un producto súper rentable, es un producto **con unos márgenes ajustados, pero se puede hacer** y, de hecho, confío en que en los próximos años sí que veamos un despegue en la producción de viviendas protegidas. También es verdad que estamos muy condicionados por la disponibilidad de suelos finalistas, no solamente protegidos...", advierte Hernández.

> "La vivienda protegida no es un producto súper rentable, tiene unos márgenes ajustados, pero se puede hacer"

También Javier Berdié cree que **es posible construir vivienda asequible** a pesar del incremento de los costes. "Nosotros estamos trabajando y participando en algunos proyectos en Madrid, en Andalucía, en Cataluña, en Comunidad Valenciana y en algún otro punto del Estado donde se está produciendo esa vivienda asequible y donde están apareciendo nuevos concursos para promover este tipo de viviendas. Por ejemplo, hay uno muy reciente del **Gobierno de Aragón** que claramente permite desarrollar este tipo de viviendas".

Eso sí, para elevar el atractivo de este tipo de viviendas, se tienen que dar ciertas condiciones. "Por supuesto, **poner el suelo a disposición de los promotores**, en derecho de superficie o a un coste **moderado** o incluso nulo, así como la posibilidad de acceder a fórmulas de financiación o de inversión pública, como por ejemplo han sido los **fondos Next Gen,** o incluso a través de los presupuestos autonómicos, como es el caso del Gobierno Aragón", destaca el director general de Sogeviso.

¿Qué puede hacer la administración?

Hernández, por su parte, aboga por una serie de **medidas impulsadas por la Administración** que pueden facilitar la construcción de este tipo de viviendas.

En su opinión, "lo principal es impulsar los **desarrollos urbanísticos**. Solo en Madrid, ahora mismo, hay **unas 80.000 viviendas asequibles que están atrapadas** en lo que yo llamo **una distopía urbanística**, porque realmente están ahí. Están esperando a que finalice toda esa **interminable burocracia y trámites urbanísticos** para poder estar disponibles, para ser construidas. Esta sería la medida que **mayor impacto** tendría. Obviamente, también es la más **compleja**, porque todo lo que es tramitación urbanística no es sencillo".

> "En Madrid hay unas 80.000 viviendas asequibles están atrapadas en lo que yo llamo una distopía urbanística, porque realmente están ahí"

"Pero también hay otras medidas que a un clic creo que sí podrían resolver también esta problemática, como por ejemplo, **ajustar la normativa fiscal a la realidad actual**. Igual que comentaba antes cómo se habían quedado desfasados **los módulos de vivienda protegida**, también **se han quedado desfasadas** las bonificaciones fiscales previstas para este tipo de viviendas. Hoy por hoy casi ninguna vivienda puede acogerse a ellas. Por ejemplo, **hay un IVA especial previsto al 4% para vivienda protegida de régimen especial**, que es muy poquita, si este porcentaje se extendiera al resto de viviendas, ya estaríamos obteniendo un ahorro de un 6% solamente por esa medida, automáticamente, lo cual mejoraría el acceso para los compradores. Pero también podría haber bonificaciones en otros impuestos autonómicos o locales", insiste la CEO de Vía Ágora.

Según un estudio de Asprima, la asociación de promotores de Madrid, **alrededor de un 25% del coste** de una vivienda para el usuario final **corresponde a impuestos**.

"Estoy segura de que en este aspecto se podría hacer un esfuerzo importante, sobre todo para favorecer esta tipología de vivienda que **pretende llegar a la gente**, que no es la que más recursos tiene, pero tampoco la que menos, porque, en **mi opinión**, deberíamos alcanzar a un rango de población suficientemente amplio. A veces, las políticas sociales se centran en **los estratos más bajos** de la sociedad, mientras **la clase media se queda fuera**. Y ése es uno de los motivos por los que nace el concepto de vivienda asequible. Vamos a buscar proteger no solamente a las capas más desfavorecidas, sino que vamos a ampliar el radio de acción a una **gran masa de clase media** que se está quedando **fuera del acceso** a una vivienda".

Por otra parte, Patricia Hernández aboga por no centrar solo el **foco en el alquiler**, sino pensar también en la construcción de vivienda asequible en propiedad. "La vivienda en alquiler está fenomenal y yo creo que es una muy buena manera de ofrecer una alternativa habitacional a muchísima gente que hoy día no la tiene, pero más allá de eso, creo que las políticas de vivienda deberían **favorecer también el acceso** a la vivienda en propiedad, que creo que es uno de los factores que como país nos ha diferenciado y nos sigue diferenciando y creo que es una potencialidad que tenemos y que debemos de seguir fomentando. Tener una casa en propiedad **es una aspiración** de los ciudadanos y debería serlo de nuestros gobernantes, porque no solamente proporciona una palanca de crecimiento y de prosperidad para las familias para hoy, sino también para el futuro".

"Tenemos que pensar en que cuando la gente que vive de alquiler se jubile y se encuentre con unas **pensiones escasas** y sin apenas ahorros, porque es complicado ahorrar en estas circunstancias, sobre todo si has tenido que estar afrontando unos alquileres crecientes, tendrá que **seguir afrontando el pago de un alquiler**. Así que yo creo que esto es una apuesta que va más allá de lo que individualmente pueda interesar. Como país es algo que deberíamos estar mirando ya", añade la CEO de Vía Ágora.

Una de las voces académicas más relevantes y documentadas que ha tratado la **problemática de la vivienda asequible** es Jaime Pérez Luque, profesor de la escuela europea de negocios ESCP, director del ESCP Institute of Real Estate Finance and Management y autor del libro *Affordable Housing Development* (Construcción de vivienda asequible).

> "Hay que pensar en que cuando la gente que vive de alquiler se jubile, con pensiones escasas y sin ahorros, tendrá que seguir pagando el alquiler"

Luque propone soluciones que sí han funcionado, por ejemplo, en el **mercado inmobiliario estadounidense**. Medidas que se han mostrado eficaces en Estados Unidos y que cree que podrían aplicarse en España, si bien, para ello considera que es necesaria una **Administración pública educada y formada**, capaz de gestionar de la manera más eficiente posible los recursos públicos.

Luque habla de tres incentivos, principalmente. "Hay incentivos a la demanda, a los que viven de alquiler o **compran la vivienda**; hay políticas de incentivos a la oferta, para los promotores que construyen y, por último, hay **políticas que regulan los precios**, siendo la segunda, la que está relacionada con cómo construir viviendas asequibles, la más importante".

"Si nos centramos en los incentivos a la demanda, por sí solos no funcionan, ya que **lo que hacen es encarecer** la vivienda, ya sea en alquiler o en propiedad. **Es el ejemplo del Help to Buy** en Reino Unido, un programa que incentivó la compra de viviendas y, según la London School of Economics, encareció los precios. Es decir, como iba a haber más dinero en el mercado, del Estado hacia las familias para la compra de vivienda, **el precio de mercado absorbió ese excedente** y subieron los precios. Además, lo que sucede con este tipo de ayudas es que se transfieren recursos hacia gente que lo necesita, pero **acaban en manos del propietario**. Y con los incentivos al alquiler sucede más de lo mismo. Además, como el Estado no tiene dinero para pagar el alquiler a todo el mundo, estas ayudas se convierten en una lotería, ya que unos las reciben y mejoran su situación, y otros, en igualdad de condiciones, no solo no las reciben sino que **van a estar peor porque suben los alquileres**", destaca Luque.

> "Como el Estado no tiene dinero para pagar el alquiler a todo el mundo, estas ayudas se convierten en una lotería"

"Por no hablar", prosigue, "de los problemas que se crean cuando a una población con **alto grado de desempleo y pocas oportunidades**, se da **incentivos al alquiler a la gente joven sin trabajo**. Durante sus años más productivos, de los 20 a los 40 años, se van a quedar en esas zonas sin empleo, porque gracias a esas ayudas y subsidios, más o menos tiran, pueden vivir y subsistir, pero lo que en realidad estás haciendo es **matar el capital humano** ya que cuando hay tantísimo desempleo, esas personas **tienen que moverse** y buscar una oportunidad".

Sobre los recientes pasos del Gobierno para crear una empresa pública de vivienda, Jaime Luque pone el foco sobre una nueva propuesta que se está estudiando y ya se ha implementado en algunos países como **Corea del Sur** donde también se ha creado una empresa pública de la vivienda.

"Se trata de una **Housing Finance Corporation** que lo que hace es **canalizar incentivos públicos a la demanda entrando en copropiedad** con el individuo que va a comprar una casa, en un 20%, en un 40%. Todos entendemos que con el alquiler se tiran los recursos cada año, mientras que si pagas una hipoteca, ese dinero lo recuperarás en el precio de venta el día de mañana. Es una medida que lo que pretende es **favorecer el ahorro y el acceso a la vivienda**. Si esto se hace bien, **en una economía poco apalancada**, midiendo bien los riesgos del ciclo económico, el Estado se va a beneficiar del aumento de precio de la vivienda a lo largo del tiempo. Es decir, **para el Estado es una inversión**".

Sobre los incentivos a la oferta, es decir, aquellos que están destinados a los promotores, a poner mayor número de viviendas en el mercado, Luque rechaza intentar construir vivienda asequible en lo que él denomina guetos. "Lo que en inglés se llaman las **bolsas de pobreza, donde las oportunidades son mucho menores**. No te puedes ir lejos a construir porque el suelo sea más barato. Ésa no es la solución. **La solución es construir donde se necesitan las viviendas**".

Y, ¿cómo construyen esas viviendas para que también resulten rentables y atractivas para el promotor? "A través de incentivos a **su estructura de capital**. Para construir, el promotor pedirá deuda y un *partner*, es decir, un **socio de capital pondrá el capital restante**. Habrá deuda y *equity* o deuda y capital, y lo que va a hacer los próximos años, una vez construida la promoción, será **devolver los intereses de la deuda y los dividendos** del capital. Si el Estado inyecta dinero al promotor, ya sea a través de un subsidio o cualquier tipo de ayuda en esa estructura de capital, el promotor necesitará menos dinero para construir y, por lo tanto, tendrá que devolver menos dinero en intereses, es decir, los **dividendos del capital serán menores**, de tal manera que en su análisis financiero, ese edificio podrá generar menores rentas, es decir, podrá construir **viviendas de alquiler asequible**, ya que no necesita rentas más altas **para pagar** esos dividendos o los intereses de la deuda".

> "La solución es construir donde se necesitan viviendas, no donde el suelo es más barato, porque se generan guetos"

"Es decir, se estará construyendo con buenos materiales en una zona donde se necesitan viviendas y **se estarán bajando las rentas,** ya que al mismo tiempo que aumenta la oferta, porque habrá un nuevo edificio con muchas viviendas nuevas, bajarán los alquileres. Pero para conceder este tipo de incentivos públicos, tiene que haber una **administración pública bien educada** y que sepa cuál es el negocio de los promotores, que trabajan con hojas de excel muy sofisticadas, es necesario que entiendan si los precios de los materiales y del suelo se están pagando acorde a precios de mercado, que entiendan la estructura de capital del promotor... Y una vez que la administración lo entienda, se creará un concurso en el que la ayuda podrá ser suelo a disposición de los promotores, que es un **gran componente del coste de la construcción**, pero también podrán ser inyecciones de capital", destaca Luque.

Según este académico, hay dos programas de incentivos fiscales al promotor que sí han funcionado en Estados Unidos y que propone como ejemplo a seguir en España. Se trata del **TIFF (Tax Increment Financing) y el LIHTC (Low Income Housing Tax Credit)**. El primero consiste en **adelantar al constructor la cantidad equivalente a los impuestos a la propiedad** —nuestro IBI en España— que el nuevo edificio construido generaría durante los próximos 15-30 años. Esto equivale a dispensar ese edificio de pagar IBI y es visto como un subsidio que permite al constructor dedicar una parte del edificio a vivienda protegida.

El segundo es **un crédito fiscal de 'dólar por dólar'**, lo que significa que por cada dólar de crédito fiscal que compre un inversionista —por ejemplo, una corporación o un banco—, puede deducir un dólar de su impuesto federal sobre la renta. Estos créditos fiscales se venden a precios de mercado y el constructor podrá vender créditos fiscales a los inversores **si a cambio ofrece un porcentaje de pisos con renta protegida** —por ejemplo, un 40% de los pisos en el edificio se alquilarán por un precio igual al 30% del ingreso mensual del inquilino—. Eso sí, las rentas protegidas de estas unidades deberán mantenerse, en Estados Unidos, por un mínimo de 30 años.

> "No vale cualquier suelo, ya que el código postal en el que vive una familia va a determinar su salud y sus oportunidades"

"El más bonito de todos es el TIF, que permite generar vivienda donde no la había, simplemente, porque **los promotores no veían rentabilidad**. Es un *win-win*, todos ganan, ya que donde no había viviendas, las construyen más baratas porque el promotor necesita pagar menos dividendos sobre el capital, porque necesita menos capital para construirlas, y al crear más oferta de vivienda, **bajan los alquileres**", explica Luque, quien también se muestra a favor de las cesiones de suelo. "Tiene muchísimo sentido favorecer **la disposición de suelo a los promotores**, porque entre un 30% y un 40% del coste total corresponde al suelo. Si el precio por el suelo no se tiene que pagar, el promotor necesitará pagar menos dividendos, intereses de la deuda o dividendos del capital".

No obstante, advierte, "no vale cualquier suelo, no se puede construir en zonas que no son óptimas para la población, ya que **el código postal** en el que vive una familia va a determinar **su salud, sus condiciones y sus oportunidades**. Si van a vivir allí el resto de sus vidas se tiene que construir en zonas en las que tengan acceso al trabajo, acceso a conocer gente que les facilite el trabajo, a una **educación en condiciones** para sus que hijos tengan oportunidades, es decir, no vale cualquier zona. De ahí la importancia del de planeamiento urbano, responsabilidad de las administraciones".

La vivienda, hoy por hoy, es una cuestión que está en el primer lugar de **las inquietudes de los ciudadanos**. Y, de la misma manera que **existen pactos de Estado en torno a la educación, la sanidad o las pensiones**, los diferentes expertos del sector claman por un pacto de Estado en torno a la vivienda, donde todas las cuestiones abordadas en este reportaje se pongan encima de la mesa y las administraciones trabajen de manera coordinada.

Porque, no hay que olvidar, que aunque las competencias en materia de vivienda y suelo residen en **una pluralidad de administraciones**, para abordar el problema de acceso a la vivienda se necesitan soluciones de escala, no soluciones parciales.

43

window.ECCO.emit('ec:import:outbrain');

Vivienda | Stock de viviendas | Lo mejor de EC

El redactor recomienda

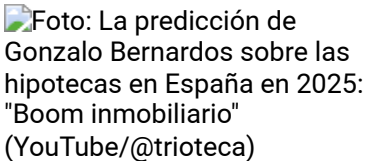


Foto: La predicción de Gonzalo Bernardos sobre las hipotecas en España en 2025: "Boom inmobiliario" (YouTube/@trioteca)

La predicción de Gonzalo Bernardos sobre las hipotecas en España en 2025: "Boom inmobiliario"

Roberto Ruiz Anderson

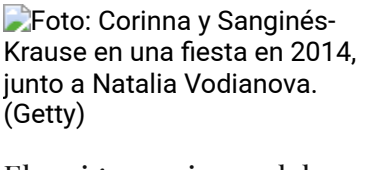


Foto: Corinna y Sanginés-Krause en una fiesta en 2014, junto a Natalia Vodianova. (Getty)

El amigo mexicano del emérito regresa al negocio inmobiliario

E. Sanz

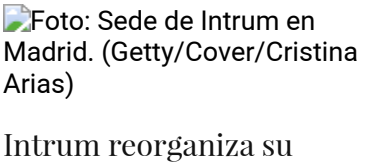


Foto: Sede de Intrum en Madrid. (Getty/Cover/Cristina Arias)

Intrum reorganiza su estructura en España y unifica sus gestoras inmobiliarias bajo la marca Solvia

El Confidencial