

LA VPO

La vivienda protegida se ha puesto de moda. Nuestros políticos la han puesto de moda, aunque sigamos teniendo unos resultados en cuanto a números de viviendas promovidas o en promoción tan raquítico como el de los últimos diez años. Pero eso sí las actuaciones prometidas se cifran en centenares de miles (el gobierno ya ha dado la cifra de millón y medio) para la próxima década.

Pese a que haya que poner en duda la posibilidad de llegar a esa cifra, puesto que no hay suelo para conseguirlo, sobre todo pensando en los tres o cuatro primeros años, lo cierto es que la VPO va a ser un producto por el que las empresas deberán interesarse, porque se harán bastantes mas que las que se han realizado en la última década, y además porque supone una forma de promoción diferente de la vivienda libre que, por sus limitaciones de precio de venta y ajustada rentabilidad, obliga a las empresas a un mayor nivel de profesionalización de su actividad. Vengo afirmando desde hace bastante tiempo que la empresa que sabe promover VPO, sabe igualmente promover vivienda libre, a la inversa: no. Por tanto es hora de que las empresas se interesen por cuantos aspectos formativos en materia de VPO estén a su alcance, pues sin duda la inversión que realicen en esta materia, siempre les será rentable. Pero eso sí planteando esta actividad a largo plazo y de forma estable.

La vivienda protegida, como su calificativo indica es un tipo de vivienda que cuenta con una serie de protecciones públicas, provenientes de la Administración General del Estado vía Ministerio de la Vivienda, y de las Comunidades Autónomas. Estas protecciones conllevan determinadas ventajas económicas, a través de lo que se denomina "financiación cualificada", que la conforma el préstamo proveniente de una concertación entre las administraciones y las entidades financieras por una parte, así como las subvenciones y subsidiaciones, fundamentalmente a los usuarios en compra-venta, y tanto a éstos como a promotores en su caso para viviendas en alquiler. A cambio dicha protección conlleva igualmente una serie de limitaciones, fundamentalmente referidas al tamaño y precio de la vivienda por una parte, y a las condiciones económicas y de disponibilidad de la vivienda para el usuario por otra.

Dada la estructura de nuestro modelo del estado, hay que contar, debido a la competencia constitucional en esta materia de las comunidades autónomas, que nos vamos a encontrar prácticamente con dieciocho normas, las 17 correspondientes a las autonomías y la estatal del Ministerio de la Vivienda. Teniendo en cuenta además que entre ellas hay diferencias sustanciales, y que además la del estado no es de aplicación en las comunidades del País Vasco y Navarra.

El tipo medio de VPO regulado será una vivienda con una superficie entre 40 y 90 m² útiles, permitiéndose en la mayoría de los casos superar la superficie máxima hasta en un 5% del número de viviendas a promover, para destinarlas a familias con composición familiar elevada. Por debajo de los 40 m², sólo se permiten fórmulas habitacionales híbridas entre vivienda y residencia, tipo alojamiento.

Como queda dicho en función de las distintas normativas, el promotor se va a encontrar con una cantidad excesiva de tipos de vivienda tanto en compra-venta como en alquiler, llegándose en bastantes planes hasta ocho o diez tipos diferentes de vivienda.

Lógicamente, esto no hace sino complicar la aplicación de dichas normas, incrementando de forma absurda la dificultad en la tramitación administrativa, y con ello la acción fiscalizadora de la administración y por tanto el gasto público, lo peor que podemos hacer en una etapa de crisis como la que atravesamos. Para diferenciar precios y mecanismos de ayuda a los usuarios, promotores y adquirentes, no es preciso hacerlo por tipos de vivienda sino por precio de venta y renta, y por ingresos.

No obstante como la normativa se estructura por tipos, el conocimiento de cada tipo es fundamental para analizar la viabilidad de la promoción tanto por ingresos como por características de la demanda por ingresos (estudio de mercado).

El precio de la vivienda protegida siempre va a estar limitado, y siempre se va a calcular multiplicando la superficie útil de la vivienda por el precio máximo de venta que se fije para ese tipo de vivienda.

Teniendo en cuenta que con carácter general la superficie útil es la que se puede pisar en el interior de la vivienda, cara a la adecuada viabilidad económica de toda promoción de VPO, será fundamental conseguir una pequeña diferencia entre dicha superficie útil y la superficie construida total incluyendo la parte proporcional de zonas comunes (portales, cajas de escaleras, etc)

Las empresas deben tener en cuenta que pagarán superficie construida y cobrarán superficie útil, obviamente una adecuada proporción entre ambas será fundamental para su viabilidad económica.

El control de superficies, valores de referencia, diseño y calidad de las viviendas se lleva a cabo por las comunidades autónomas a través de las calificaciones provisional y definitiva. La primera se solicitará con carácter simultáneo a la licencia municipal de obras, y la segunda una vez terminada la vivienda. Con la primera se podrá suscribir el contrato de compra y con la segunda la escritura y subrogación del préstamo hipotecario en el caso de venta, así como el contrato en caso de alquiler. La vivienda protegida se financia habitualmente con préstamos cualificados, que son los que surgen de los convenios que el Ministerio y algunas comunidades autónomas en su caso, suscriben con las entidades financieras, y que fijan unas condiciones reguladas por la normativa; el tipo de interés y su fórmula de revisión, así como el plazo de amortización (10 y 25 años para alquiler y 25 años para venta son los plazos más habituales). La cuantía será del 80% del precio regulado para la vivienda. Los anejos vinculados (cocheras y trasteros) se venderán con carácter general al 60% del precio de referencia de la vivienda, y el préstamo cubrirá también como máximo el 80% de su precio máximo de venta.

El precio de la vivienda que se fija inicialmente en la calificación provisional, se ajustará definitivamente con la calificación definitiva, que a partir del proyecto final de obra contemplará la superficie útil final que realmente tenga la vivienda, absorbiendo las pequeñas diferencias producidas en el proceso de construcción.

Las unidades familiares que pueden acceder a una VPO, tanto en compra-venta como en alquiler serán aquellas que con carácter general tengan una limitación determinada en sus Ingresos así como no ser propietarios de una vivienda o si lo son que el precio de esa vivienda no supere un determinado porcentaje del precio de la nueva que se pretende.

En algún caso se establecen limitaciones en lo que a ingresos mínimos se refiere, ya sea para poder acceder a la vivienda o a su financiación cualificada. En este sentido siempre se relaciona con los tipos de vivienda y no con el precio real de la vivienda y/o con los ingresos del solicitante. A este respecto el nuevo Plan Andaluz 2008-2012 establece unos valores que determinan situaciones claramente injustas pues para obtener ayudas se fija por ejemplo unos ingresos mínimos de 1 vez IPREM para vivienda en régimen especial en compra-venta, mientras que para una vivienda equivalente a lo que se entiende por precio tasado se fijan unos ingresos mínimos de 3 veces IPREM. Al no establecer estos límites en función del precio real de la vivienda, se produce la paradoja que una pareja joven con unos ingresos de 1 vez IPREM pueden comprar con ayudas una VPO Régimen Especial de 70 m² con cochera y trastero vinculados a un precio aproximado de 111.000 €, mientras que esta misma pareja no puede obtener ayudas e incluso ni adquirir una vivienda de precio concertado con una superficie útil de 40 m² por un precio de 69.000 €, que en el caso de vincularse la misma cochera y trastero ascendería aproximadamente a 100.000 €. Y es más además por la compra de la VPO Régimen Especial percibirán una ayuda que llegaría aproximadamente a 30.000 €, mientras que para adquirir la concertada en caso de que pudieran no percibirían nada. Es obvio que al regular mucho, se dejan circunstancias desreguladas que conllevan situaciones injustas, pues en este caso analizado habrá que tener en cuenta que el modelo que previsiblemente más va a promover el sector empresarial privado será la vivienda de precio concertado, llamada en Andalucía de Iniciativa Municipal y Autonómica, por ser el tipo que permite un valor unitario por m² útil mas alto, y que previsiblemente por tanto tendrá mas posibilidades de rentabilidad para el promotor. Sobre todo en el ámbito de las grandes ciudades, que es el de mayor problemática de vivienda, será esta vivienda la que tenga más posibilidades de promoción.

La limitación de ingresos máximos en la mayoría de los casos llega a 5,5 veces el IPREM ponderado, que en determinados casos puede llegar a cifras en el entorno de 60.000 €/año. Cifra que claramente invade el ámbito de demanda de vivienda libre.

Es por esto que vengo denunciando la competencia que en este sentido determinados tipos de VPO (los que más se están haciendo) le hacen a la vivienda libre. Esto en los momentos de disminución en la demanda de este tipo de vivienda que estamos atravesando, provoca un enfriamiento que agrava considerablemente la situación.

Ajustar por tanto el perfil de los potenciales compradores de una VPO junto con un endurecimiento en la disponibilidad para ulteriores transmisiones de una vivienda protegida, serviría para disminuir esa competencia, y permitiría por tanto una mejor convivencia de los dos tipos de vivienda (libre y VPO) en el mercado.

Para terminar, y por ser desde mi punto de vista el tema clave en la promoción de vivienda protegida que es el suelo, preciso lo siguiente:

Debido a la dificultad en los últimos años, por su encarecimiento, para conseguir suelo que permitiera promover vivienda protegida, las administraciones, tanto estatal como autonómicas han puesto en marcha unas normas que de forma generalizada arbitran mecanismos de reserva de aprovechamiento con destino a la promoción de VPO. Es decir se obliga en los nuevos suelos a reservar un porcentaje para destinarlo forzosamente a VPO.

Estas reservas oscilan entre un mínimo de un 30% y un máximo de un 75% en función de la comunidad autónoma y la clase de suelo.

Es obvio que el mecanismo de la reserva establece una dependencia de la VPO respecto de la vivienda libre.

Por tanto para conseguir suelo con destino a vivienda protegida, habrá que gestionar previamente suelo para la vivienda libre. Teniendo en cuenta que la gestión de suelo va inexorablemente unida a las posibilidades de comercialización de la vivienda, si no se consigue recuperar un porcentaje significativo de la demanda de vivienda libre, que en estos momentos se nos ha caído, va a resultar muy complicado, que se gestione suelo no ya solo para este tipo de vivienda sino para la vivienda protegida por su dependencia respecto a la libre, y por ser esta la que absorbe la mayor parte de los gastos de urbanización.

Es por tanto vital que la planificación sobre vivienda protegida entre también a valorar la vivienda libre, habilitando los procedimientos pertinentes para una adecuada convivencia de las dos. En caso contrario habrá dificultades graves.

Entre otras medidas, habilitar ayudas para reconvertir suelo con destino a vivienda libre en suelo para VPO sería muy eficaz sobre todo a corto plazo. Ayudas que pueden realizarse tanto por mecanismos de incremento de aprovechamiento urbanístico como por subvenciones, o por combinación de ambas, según el porcentaje que se califique para VPO y el tipo de vivienda que se vaya a promover.

Son varias las comunidades autónomas que ya tienen establecidas en sus planes ayudas económicas para la compra y/o gestión y urbanización de suelo con destino mayoritario a vivienda protegida, y por tanto no resultaría extraño el mecanismo planteado, que por contra favorecería incrementar significativamente y a corto plazo la producción de suelo para este tipo de vivienda, al tratarse de un suelo ya urbanizado o en proceso de urbanización.

Finalmente la comercialización de la vivienda protegida también tiene sus peculiaridades, pues salvo pocas comunidades autónomas, entre ellas Madrid, que permiten la venta libre a ciudadanos que cumplan los requisitos de acceso, la mayoría de comunidades autónomas tienen regulado o tienden a ello, la adjudicación de las VPO, tanto en venta como en alquiler, por sorteo. Algunas autonomías como el País Vasco disponen de censos de demandantes, pero otras no. Si no hay censo de demandantes, el mecanismo del sorteo complica la comercialización al promotor y le puede inducir unos gastos añadidos considerables, sobre todo si la promoción es pequeña. Conocer por tanto adecuadamente la normativa al respecto, con el fin de elaborar un Pliego de Condiciones eficaz para conseguir la menor repercusión de costes posible, será muy importante.

Resumiendo y para concluir: La vivienda protegida va a ser un producto de interés para las empresas. Pero eso sí pensando en desarrollar esa actividad a largo plazo y con constancia, dado que las empresas precisarán de una inversión en formación de cuadros, que desde un concepto de economía de medios y de escala no sería rentable aplicarla en un número reducido de actuaciones.

Serán por tanto fundamentales los aspectos formativos en el ámbito de la vivienda protegida. En este sentido empresas como IPE desarrollan una importante labor.

Para viabilizar las viviendas prometidas y sus promociones, sobre todo será necesario obtener suelo que por coste permita la promoción de este tipo de vivienda, y que las empresas adquieran una adecuada profesionalización para ajustar los costes de promoción, dado que los ingresos están limitados por norma. Ajustar los costes de construcción equilibrando adecuadamente, desde el diseño, superficie útil y construida, así como conocer en profundidad la normativa para minimizar los costes de gestión y comercialización de la vivienda, va a resultar determinante para la viabilidad económica de la actividad.