

RETOS Y LIMITACIONES DE LA PROMOCIÓN Y GESTIÓN DE VIVIENDAS DE ALQUILER SOCIAL EN CATALUNYA



ENTIDADES SOCIAS DE LA

COORDINADORA DE FUNDACIONES DE VIVIENDA SOCIAL. COHABITAC



Fundació Factoria de Somnis



RETOS Y LIMITACIONES DE LA PROMOCIÓN Y GESTIÓN DE VIVIENDAS DE ALQUILER SOCIAL, EN CATALUNYA¹

0. Preliminar. Homenaje a Josep M a Gasol i Magriñá	4
1. Objeto del informe. La necesidad de un parque de viviendas de alquiler social suficiente	6
2. Naturaleza y finalidades de COHABITAC y de las fundaciones que la integran.	19
3. Condiciones socioeconómicas de los demandantes de viviendas protegidas de alquiler.	23
4. Análisis de la viabilidad económica de la promoción de viviendas protegidas de alquiler. Costes y precios. Propuestas de mejora.....	27
4.a Análisis de costes	28
4.b. Análisis de los ingresos de la promoción. Cuenta de explotación.	32
4.c Recursos financieros	35
4.d Conclusiones del análisis de la viabilidad de la promoción de nuevas viviendas de alquiler	37
5. Especial consideración de la viabilidad de la gestión de viviendas de alquiler muy social	40
5.a Costes e ingresos de les entidades gestoras de viviendas de alquiler social	41
5.b Conclusiones del análisis de viabilidad de la gestión de viviendas de alquiler social....	48
6. Fiscalidad de la promoción y gestión de viviendas protegidas de alquiler. Propuestas de mejora	51
7. Financiación de la promoción de viviendas protegidas de alquiler. Propuestas de mejora	61
8. Síntesis, conclusiones y propuestas.....	68

¹ Este Informe ha sido elaborado con las aportaciones de diversas personas a las que queremos agradecer muy expresamente su dedicación y conocimientos, sin los cuales no habría sido posible. Josep M^a Gasol, Anton Gasol, Alfons Thió y Josep M^a Puig de la Fundació Família i Benestar Social y de la Fundació Iniciativa Social; Pere Esteve, de la Fundació Nou Lloc- Habitatge Social; Carme Trilla, Xavier Mauri, y Josep M^a Vilanova, de la Fundació Hàbitat3 Tercer Sector Social; Sergio Rodríguez, de la Fundació Foment de l'Habitatge Social. I también, la Ejecutiva de la GHS, asociación de empresas promotores y gestores de vivienda social de Cataluña, por su trabajo en los aspectos fiscales.

0. Preliminar. Homenaje a Josep M a Gasol i Magriñá

Este es el último e. mail que recibimos de JOSEP M a Gasol, el 14 de febrero, desde Irlanda, cuando le enviamos lo que entonces era una propuesta de documento sobre las dificultades de promoción del alquiler social en Cataluña. Lo habíamos estado hablando varias veces en el seno de COHABITAC y habíamos quedado que lo propondríamos a la Taula del Tercer Sector Social por si podía constituir un nuevo Dossier Social que contribuyera a promover esta actividad que está encontrando tantos obstáculos para avanzar.

Su inesperada y tan sentida muerte, debida a la terrible epidemia que llegó poco después, da un valor especial a sus palabras que reflejan un espíritu de lucha mantenido hasta el último momento.

Por esta razón creemos que, a modo de introducción de este trabajo, es interesante reproducirlas porque, por otro lado, impregnan todo el espíritu del documento, y en gran medida, sus conclusiones. A pesar de su modestia, sin duda contaríamos con su visto bueno para hacerlo.

Buenos días,

Buen trabajo, a punto de terminar...

Sólo unos pocos comentarios;

1-Creo que tal vez sería mejor la publicación en un dossier del primer trimestre de 2020, por factores como los cartapacios sociales del Gobierno del Estado, las próximas presentaciones de COHABITAC, lecturas por parte de todos los miembros de COHABITAC y otras contribuciones si fuera necesario,...

2-No sé si no serían necesarias al menos algunas notas de exigencia o posicionamiento sobre la necesidad de hacer efectivo en general el acceso a la vivienda y medidas concretas anti desahucios sin una alternativa habitacional,

3-debería ser bien evidente que el déficit de vivienda sólo puede resolverse con inversión pública directa y específicamente con la propuesta de deuda finalista, que debería probarse si encaja dentro de las reglas de Maastricht , y proponer mecanismos de constitución de derechos reales sobre suelo de municipios y de la Generalitat, y encomiendas de gestión a entidades como las de COHABITAC por su mayor eficiencia y costes más ajustados.

4-Creo que deberíamos instar a las instituciones financieras a que consideren a las Fundaciones como usuarios finales con respecto a los tipos de interés y, en caso

necesario, pignorando los alquileres de la promoción financiada, cosa que reduciría la necesidad de gasto público para subsidiar los tipos del FCI.

5- A ver si podemos añadir alguna otra nota caracterizadora de las Fundaciones y que su sola cita ya nos diferencie sin necesidad de comparaciones.

1. Objeto del informe. La necesidad de un parque de viviendas de alquiler social suficiente

Este informe pretende, pues, ser la continuación de los tres Dossiers que la Taula del Tercer Sector Social de Catalunya ha ido elaborando y publicando en relación con las deficiencias de la vivienda de alquiler social en Cataluña.

- Dossier Nº 39, "*Un parque de alquiler social. Un tema pendiente en Cataluña*", octubre de 2014.
- Dossier Nº 44, "*La contribución del tercer sector al alquiler social*", enero de 2016.
- Dossier Nº 53, "*Las viviendas vacías de los bancos. ¿Una oportunidad perdida para ampliar el parque de viviendas sociales?*", julio de 2017.

Tras un largo periodo de denuncias de la poca presencia de vivienda de alquiler social en Cataluña constatamos que sigue siendo muy difícil el crecimiento de este parque y, por tanto, que sigue teniendo graves dificultades de resolución la problemática de la vivienda de la población con pocos recursos. El derecho a una vivienda digna para todos está todavía lejos de su garantía absoluta.

Nos apresuramos a decir que para nosotros "**vivienda de alquiler social**" es un concepto amplio -como suele ser en la cultura europea-, es decir, que incluye a todas aquellas viviendas que dan respuesta a necesidades de una población que, debido a sus ingresos, no puede hacer frente al coste de la vivienda regido por parámetros del libre mercado. La vivienda social se dirige a capas de ingresos medios, bajos y muy bajos, y puede ser pública o privada. La vivienda de alquiler social debe ser económicamente viable, tanto si el promotor es privado como si es público, si no es así, la vivienda no se produce porque ni las empresas privadas ni las públicas pueden ser deficientes.

A menudo, el término de vivienda para alquiler social se confunde con el de la vivienda destinada a la población en riesgo de exclusión social o en exclusión social, pero éste no sería sino un tramo de la vivienda de alquiler social que, para poder adaptarse a las características de esta población, necesita aportaciones públicas específicas².

Para conseguir cuadrar la ecuación de una demanda con recursos escasos y altos costes de construcción, la promoción de vivienda de alquiler social necesita imprescindiblemente, como

² En Francia la distinción es clara entre "logement social" y "logement très social".

veremos en este informe, apoyo/ subsidio público. Esta ha sido la filosofía tradicional de la vivienda de protección oficial.

De acuerdo con este principio rector, y con el fin de adaptarnos a la normativa vigente sobre subvenciones públicas existentes, proponemos en este informe, la siguiente clasificación de tipos de viviendas de alquiler social que deberían coexistir en Cataluña, cuya nomenclatura será las que vamos a seguir a lo largo del texto. Hemos pensado que es necesario introducir el concepto de "**Alquiler muy social**", a semejanza de lo que se utiliza en Francia, para evitar confundir las viviendas con alquileres sólo sometidos a la capacidad de hogares con recursos muy escasos y que, hoy se rigen por las disposiciones de la ley 14/2015 (10%, 12%, 18%), con la Vivienda de Inclusión, cuya característica principal es que va dirigida a colectivos con ciertas vulnerabilidades y que tienen un intenso seguimiento social por parte de una entidad social especializada que es la que soporta en muy buena medida los costes, tanto inmobiliarios como sociales.

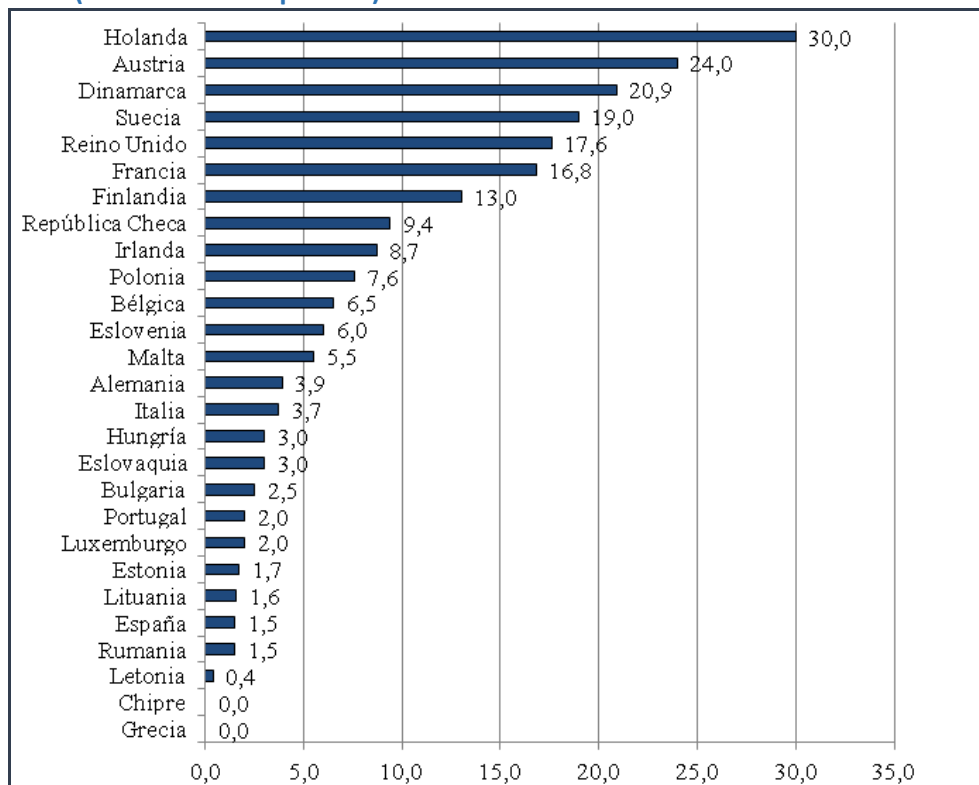
Tabla 1. Tipología de vivienda social según tipo de necesidades

Tipología de necesidades de vivienda	Tipología de vivienda	Apoyo público
Hogares con ingresos medios	Vivienda con protección pública de alquiler social asequible (antes régimen general)	Subvención al promotor
Hogares con ingresos bajos	Vivienda con protección pública de alquiler social (antes régimen especial)	Subvención al promotor más intensa
Hogares con ingresos muy bajos (en situación o en riesgo de exclusión social)*	Vivienda con protección oficial de alquiler muy social (antes régimen especial)	Subvención al promotor más intensa y Subvención al alquiler Subvención a la gestión

* En algunos casos, estos hogares cuentan con un acompañamiento y seguimiento social por parte de entidades especializadas. Las viviendas de estas características constituyen la red de viviendas de inclusión de la Generalitat de Catalunya-y también dispone de red de viviendas de inclusión, el Ayuntamiento de Barcelona. Para llevar a cabo esta tarea, las entidades reciben una ayuda anual de la Generalitat de Catalunya y de la Diputación de Barcelona. No hay que confundir, sin embargo, las viviendas de inclusión con cualquiera de las figuras oficiales de protección, ya que no tienen por qué serlo, porque pueden proceder del libre mercado. Su definición no proviene de la forma de producción, sino del sistema de gestión.

Apuntemos, a título de recordatorio que el parque de alquiler social de Cataluña es de forma muy semejante a la del conjunto del Estado español, de alrededor del 1,5% del parque total de viviendas de primera residencia.

Gráfico 1. Porcentaje de vivienda de alquiler social sobre el total del parque. España y Europa 2017 (o último año disponible)³



Fuente: *“El parque público y protegido de viviendas en España: un análisis desde el contexto europeo”*. Bosch, J y Trilla, C. Publicado por Fundipax, 2019. Con datos de Housing Europe (Pittini et al., 2017; Laino i Pittini, 2011) excepto España (Amnistía Internacional, 2015:34).

En otras palabras, es uno de los más bajos de Europa, donde la media es de alrededor del 15%. Y hay países como Holanda, con un 30%, Austria, con un 24%, Dinamarca, con el 20%, Suecia, con el 19%, el Reino Unido que, a pesar de las continuas reducciones de este parque desde finales de los años 80, todavía conserva el 18%, o Francia, con el 17%. Todos estos porcentajes son el resultado de un largo periodo histórico de dedicación de recursos públicos y una legislación favorable a esta modalidad residencial que ofrece una base de trabajo a las administraciones públicas muy importante a la hora de tener que dar respuesta a las necesidades de la población que no puede acceder a las viviendas del libre mercado. A pesar de

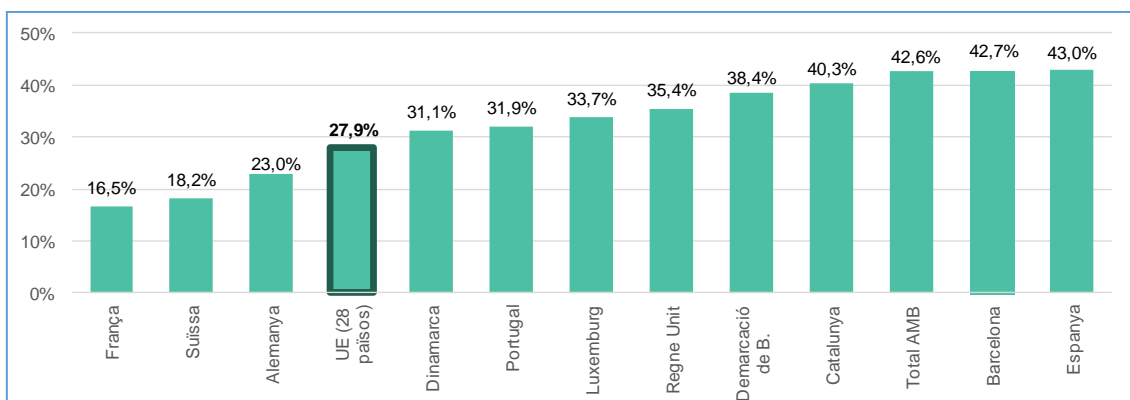
³https://www.fundacionalternativas.org/public/storage/laboratorio_documentos_archivos/df921b0eb942d0ce4c114e5463934e1a.pdf.

los procesos de retroceso en este campo (como el Reino Unido, o los Países Bajos), el pósito que todavía queda facilita la acción pública y, en algunos casos, como es el de Austria, especialmente en las ciudades de Viena y Linz⁴, llega a ser un elemento determinante en la formación de los precios del mercado libre.

Una de las consecuencias de esta escasa oferta que tenemos en Cataluña es que la gran mayoría de los hogares que viven en viviendas de alquiler lo hacen en el parque del mercado privado y esto suele traducirse en un desajuste entre la capacidad de pago de estos hogares y el coste de la vivienda. Como indicó el año 2017 el Observatorio Metropolitano de la Vivienda de Barcelona: *"Especial atención merecen las tasas de sobrecarga⁵ por parte de la población que vive en viviendas de alquiler a precio de mercado. Destacan las cifras de las zonas territoriales de la demarcación de Barcelona y de toda Cataluña, no sólo por presentar valores mucho más elevados que en los demás regímenes de tenencia, sino también porque alcanzan valores muy por encima de los del entorno europeo más cercano"*.

"De hecho, la tasa de sobrecarga de la población que vive en alquiler a precio de mercado en España es del 43 %, entre las más altas en el entorno de la UE-28, sólo superada por la registrada en Croacia, Letonia, Lituania, Bulgaria y Grecia; y 15 puntos porcentuales por encima de la media de la UE, que se sitúa en el 27,9 %".

Gráfico 2. Sobrecarga en el pago de la vivienda de alquiler a precios de mercado: % de hogares que destinan más del 40% de sus ingresos al pago de la vivienda. 2016



Fuente: Observatori Metropolità de l’Habitatge de Barcelona a partir de dades de EU-SILC per als països europeus, de Idescat y IERMB para Barcelona y AMB: Encuesta de condiciones de vida, 2016.

⁴ “Mientras en Viena el 43% de todas las viviendas son sociales, casi la mitad de las cuales, municipales i la otra mitad de lucro limitado, en Linz la vivienda social representa el 54% del total y está prácticamente en su totalidad gestionada por *housing associations*. “*The state of Housing in the EU, 2019*”. Housing Europe.

⁵ Se entiende que hay situación de sobrecarga cuando un hogar destina más del 40% de sus ingresos al pago de la vivienda, en este caso, al alquiler y a los suministros. La tasa de sobrecarga es el porcentaje de hogares que están en situación de sobrecarga respecto del total de hogares del mismo régimen de tenencia.

"También superan la media europea, Dinamarca (31,1%), Italia (31,4%), Portugal (31,9%), Reino Unido (35,4%), Bélgica (35,4%) Luxemburgo (33,7%). En cambio, están claramente por debajo de este valor medio Austria (15,6%), Francia (16,6%) o Suecia (18%)⁶.

"Un factor explicativo que, aunque no concluyente es interesante tener en cuenta, es el hecho de que aquellos países con una tasa de sobrecarga más baja en este régimen de tenencia, son países con un importante parque de alquiler social (del 24% en Austria, 19% en Suecia y 16,8% en Francia)".

"La provincia de Barcelona, con una tasa de sobrecarga del 42,6% en la población que vive en alquiler a precio de mercado, se sitúa en 11 puntos por encima de la media europea. Cataluña en su conjunto alcanza el 40,3%. En ambos casos, se trata de valores cercanos a los del conjunto de España (43%) y muy superiores a los de países vecinos como Portugal o, sobre todo, Francia".

Una de las formas de hacer crecer el número de viviendas sociales en Cataluña a partir de la crisis financiera e inmobiliaria habría sido la conversión obligatoria hacia este fin del parque residencial vacío que quedó en manos de las entidades financieras. Casi un millón de viviendas en toda España habrían podido ayudar a cambiar la orientación del modelo de vivienda de nuestro país, pero esta oportunidad no fue considerada, ni siquiera como contraprestación a la extraordinaria contribución pública para el rescate bancario de más de 60.000 millones de euros.

Se han realizado algunas acciones en este sentido en Cataluña⁷, especialmente mediante el ejercicio de un derecho de tanteo y retracto de todas las transmisiones de vivienda de las entidades financieras, pero todavía es muy largo el camino que tenemos que recorrer para alcanzar tasas similares a la media europea.

Tabla 2. Adquisiciones de viviendas por tanteo. 2015-2019

Viviendas adquiridas por tanteo. 2015-2019	Viviendas compradas		viviendas compradas y en proceso		Importes totales de las viviendas compradas. Miles de euros	Importes medios por vivienda. Miles de euros
Agència de l'habitatge de Catalunya	2.407	92%	2.747	71%	125.000	52
Ayuntamiento de Barcelona	50	2%	206	5%	3.384	68
Otros ayuntamientos	10	0%	465	12%	991	99
Entidades Tercer sector social	152	6%	451	12%	9.567	63
Total	2.619	100%	3.869	100%	138.942	53

Fuente: Secretaria d'Hàbitat Urbà i Habitatge y Agència de l'Habitatge de Catalunya

⁶ Fuente: Housing Europe (2017): *The estate of housing in the UE 2017*. Brussels: Housing Europe.

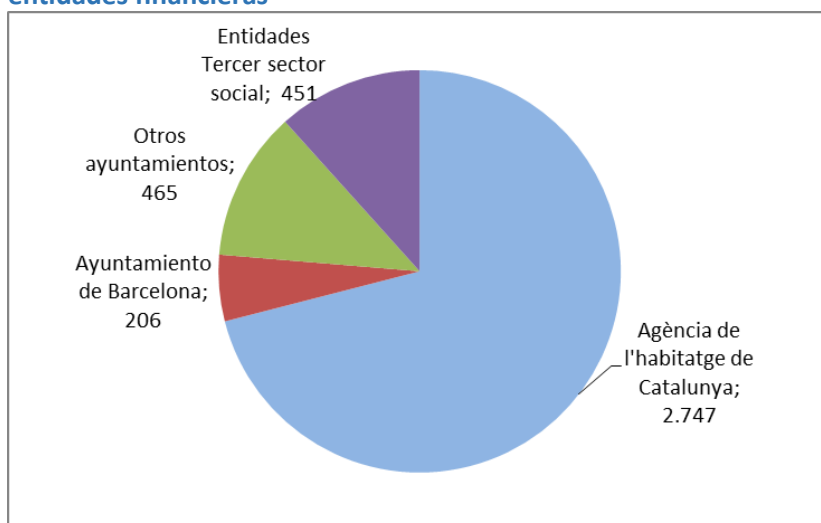
⁷ Decreto-ley 1/2015, de medidas extraordinarias y urgentes para la movilización de las viviendas provenientes de procesos de ejecución inmobiliaria.

En concreto, según la información de la Agencia de la Vivienda de Cataluña, desde el año 2015 hasta la actualidad, y mediante el ejercicio del derecho de tanteo establecido por el Decreto-Ley 1/2015 de medidas extraordinarias y urgentes para la movilización de las viviendas procedentes de procesos inmobiliarios, se han adquirido 2.619 viviendas⁸ y se encuentran en fase de decisión definitiva, otras 1.250. Las viviendas adquiridas o en estudio se han distribuido entre:

- 2.747, por parte de la Generalitat de Catalunya
- 206, por parte del Ayuntamiento de Barcelona
- 465 por parte de otros ayuntamientos
- y 451 por parte de entidades del Tercer Sector Social, integrantes de la “Xarxa d’Habitatges d’Inclusió”, y promotores sociales.

Estas cifras suponen un aumento de alrededor del 10 % respecto del parque de alquiler social que había en Cataluña el 2015.

Gráfico 3. Viviendas adquiridas mediante tanteo y retracto en operaciones de venta de entidades financieras



Fuente: Secretaria d’Habitat Urbà i Habitatge y Agència de l’Habitatge de Catalunya

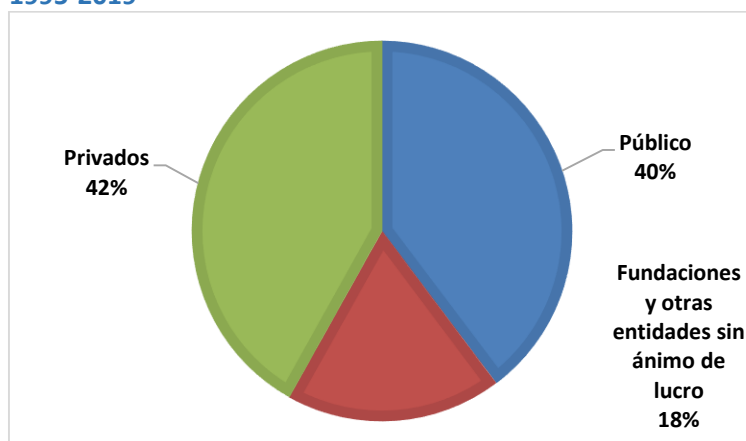
Por lo tanto, es necesario seguir profundizando en esta línea de trabajo pero simultáneamente, es necesario retomar la tarea de promoción de nuevas viviendas de alquiler social, ya sea a través de obra nueva o compra, o con gran rehabilitación, o con cambios de usos de edificios, o

⁸ Información facilitada por la Agència de l’Habitatge de Catalunya, con fecha 28 de enero de 2020.

con la creación de alojamientos dotacionales en suelos de equipamientos, según lo previsto en la nueva normativa de la Generalitat de Catalunya⁹.

Repasaremos, en este sentido, la trayectoria que ha tenido esta actividad en los últimos veinticinco años en Cataluña para ver en qué momentos y cómo se ha vuelto relevante y, en cambio, en qué otras prácticamente ha perdido relevancia. Los siguientes cuadros y gráficos muestran la evolución de la producción de viviendas con protección oficial en Cataluña en el periodo 1995-2019, tanto en cuanto a los tipos de promotores como en cuanto a regímenes de tenencia a los que deben destinarse. Vemos cómo en este período se han terminado 103.140 viviendas, cuya producción se ha distribuido responsabilidades administraciones públicas, entidades sin ánimo de lucro y sector privado con lucro limitado, con un 40%, un 18% y un 42%, respectivamente. Estos porcentajes son una prueba de cómo la protección oficial sólo ha podido alcanzar volúmenes significativos cuando se ha producido una intensa colaboración entre los distintos operadores. Pero el papel de uno u otros cambia de acuerdo con las circunstancias. Teniendo en cuenta que las viviendas terminadas son el resultado de la toma de decisiones, al menos de cuatro años antes, las viviendas terminadas hasta 2012 corresponden a proyectos iniciados antes de la crisis de 2008/2009. A partir de aquel, es cuando dejan de iniciarse nuevas viviendas y, por lo tanto, la caída en el número correspondiente de viviendas acabadas se encuentra a partir de 2013.

Gráfico 4. Viviendas de protección oficial acabadas en Cataluña según tipo de promotor. 1995-2019



Fuente: elaboración propia a partir de las calificaciones definitivas de viviendas de protección oficial del Servicio de Estudios de la Secretaria d'Hàbitat Urbà i Territori.

Entre 1995 y 2012, es decir, antes de la gran caída de la producción que se registra desde 2009 y que se traduce en la práctica insignificancia de viviendas terminadas desde 2013, el sector público desempeña un papel anticíclico. Muy poca presencia de este sector entre los años 1995

⁹ Decreto-ley 17/2019, de 23 de diciembre, de medidas urgentes para la mejora del acceso a la vivienda.

y 2003, siempre por debajo de las 2.000 viviendas/año (con excepción de 2003), frente a una media de 4.000 viviendas/año del sector privado, entre empresas privadas y Fundaciones y otras entidades sin ánimo de lucro. Y, por otro lado, vemos cómo da un salto a más de 3.000 viviendas al año, entre 2007 y 2010, lo que ayuda a mantener e incluso aumentar el volumen de actividad en este período en el que la promoción privada cae significativamente.

Tabla 3. Viviendas de protección oficial acabadas en Cataluña según tipo de promotor. 1995-2019

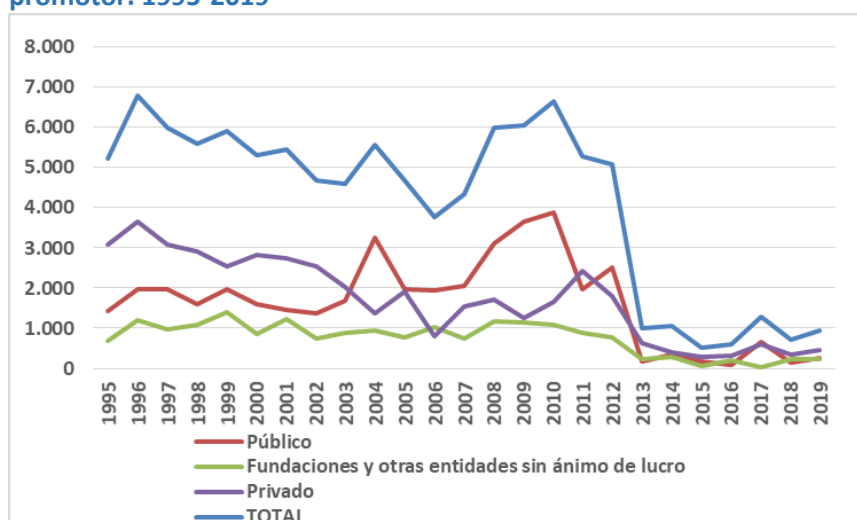
Viviendas protegidas acabadas	según tipo de promotor				% privado/total
	Público	Fundaciones y otras entidades sin ánimo de lucro	Privado	TOTAL	
1995	1.422	696	3.096	5.214	73%
1996	1.964	1.188	3.647	6.799	71%
1997	1.977	960	3.072	6.009	67%
1998	1.599	1.075	2.915	5.589	71%
1999	1.972	1.404	2.537	5.913	67%
2000	1.608	862	2.840	5.310	70%
2001	1.454	1.241	2.755	5.450	73%
2002	1.384	740	2.550	4.674	70%
2003	1.692	872	2.022	4.586	63%
2004	3.259	948	1.371	5.578	42%
2005	1.980	776	1.919	4.675	58%
2006	1.955	1.022	807	3.784	48%
2007	2.065	733	1.533	4.331	52%
2008	3.107	1.173	1.723	6.003	48%
2009	3.644	1.155	1.266	6.065	40%
2010	3.878	1.095	1.669	6.642	42%
2011	1.977	893	2.422	5.292	63%
2012	2.501	779	1.808	5.088	51%
2013	160	216	616	992	84%
2014	355	294	414	1.063	67%
2015	177	61	290	528	66%
2016	77	212	309	598	87%
2017	646	30	612	1.288	50%
2018	151	228	345	724	79%
2019	259	234	452	945	73%
Total VPO acabadas	41.263	18.887	42.990	103.140	60%
% respecto del total	40,0	18,3	41,7	100,0	

Fuente: elaboración propia a partir de las calificaciones definitivas de viviendas de protección oficial del Servicio de Estudios de la Secretaria d'Hàbitat Urbà i Territori.

Pero, en la gran crisis posterior a 2009, que se traduce, como hemos dicho, en una caída radical de viviendas terminadas a partir de 2013, incluso el sector público pierde dinamismo y, por primera vez, deja de desempeñar el papel anticíclico que le era característico. No hace falta decir que esta pérdida de peso del sector público en un momento tan difícil es una de las causas que explican la fuerte exclusión residencial de los últimos años.

Para comprender la progresiva pérdida de actividad del sector privado a lo largo del período estudiado, conviene destacar la coincidencia del fuerte aumento de los precios del suelo privado que incide negativamente en lo que deberían ser los precios lógicos de la protección oficial, destinados a hogares con una capacidad de pago limitada por unos ingresos medios. La contradicción entre el aumento del coste de la vivienda protegida, fundamentalmente debido al fuerte impacto del suelo, y su límite de precio de venta o alquiler (los "módulos") es la principal razón explicativa de la caída de esta producción por parte del sector privado y del aumento de la producción por parte del sector público, lógicamente en suelos públicos. **Es, por tanto, desde el momento en que se produce esta discrepancia a finales de los noventa, que prácticamente sólo se puede hablar de vivienda protegida cuando se produce en suelo público o sobre la nueva figura urbanística de suelos de reserva para la protección oficial, establecida en Cataluña en 2003.**

Gráfico 5. Evolución de la promoción de viviendas protegidas en Cataluña, según tipo de promotor. 1995-2019



Fuente: elaboración propia a partir de las calificaciones definitivas de viviendas de protección oficial del Servicio de Estudios de la Secretaria d’Hàbitat Urbà i Territori.

En cuanto al régimen de uso o de tenencia de las viviendas, se puede decir que la actividad de promoción de viviendas protegidas en alquiler fue prácticamente inexistente hasta bien entrado el siglo XXI. En el período estudiado han sido 26.671, las viviendas acabadas, el 26% de la protección oficial total, pero el fuerte empuje se encuentra en el período 2003-2012, con 23.000 viviendas, el 82% del total. Desde el 2016 si la nueva modalidad de “vivienda abierta”, es decir

que puede destinarse ya sea a venta o a alquiler¹⁰, se inclina más intensamente por esta segunda opción -algo que aún no sabemos-, la cifra aumentaría en unas 3.000 viviendas más, lo que daría para todo el período un total de cerca de 30.000 unidades, y se contradiría de este modo la idea de que en Cataluña no ha habido ningún interés en el alquiler desde la perspectiva de la oferta.

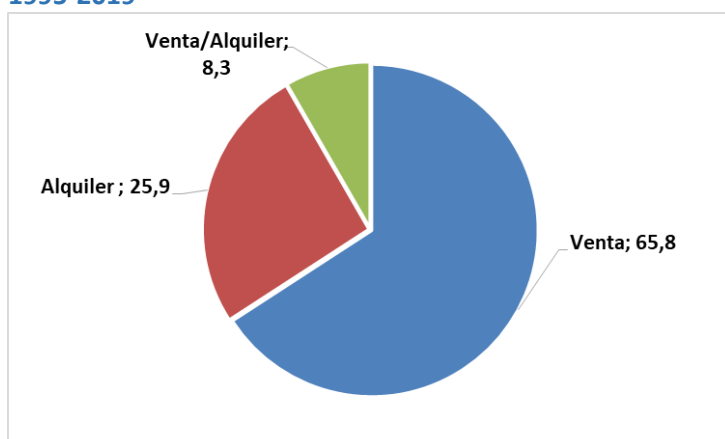
Tabla 4. Viviendas de protección oficial acabadas en Cataluña según régimen de tenencia. 1995-2019

Viviendas protegidas acabadas	según régimen de tenencia			
	Venta	Alquiler	Venta/Alquiler	Total
1995	4.433	436	345	5.214
1996	5.594	493	712	6.799
1997	4.733	337	939	6.009
1998	4.300	617	672	5.589
1999	4.505	675	733	5.913
2000	4.391	478	441	5.310
2001	4.138	639	673	5.450
2002	4.029	227	418	4.674
2003	3.523	881	182	4.586
2004	3.493	2.007	78	5.578
2005	3.444	1.230	1	4.675
2006	2.679	1.104	1	3.784
2007	2.632	1.699	0	4.331
2008	3.106	2.897	0	6.003
2009	3.299	2.764	2	6.065
2010	3.292	3.341	9	6.642
2011	2.536	2.756	0	5.292
2012	2.248	2.837	3	5.088
2013	555	437	0	992
2014	719	125	219	1.063
2015	192	94	242	528
2016	20	0	578	598
2017	40	255	993	1.288
2018	0	91	633	724
2019	0	251	694	945
Total VPO acabadas	67.901	26.671	8.568	103.140
% respecto del total	65,8	25,9	8,3	100,0

Fuente: elaboración propia a partir de las calificaciones definitivas de viviendas de protección oficial del Servicio de Estudios de la Secretaria d'Hàbitat Urbà i Territori.

¹⁰ A partir del 2014 no es posible saber con exactitud cuántas viviendas de las calificadas inicialmente se habrán destinado a alquiler ya que la calificación no lo determina de entrada y deja abierta al promotor la posibilidad de vender o alquiler según la demanda que tenga.

Gráfico 6. Viviendas de protección oficial acabadas en Cataluña según régimen de tenencia. 1995-2019

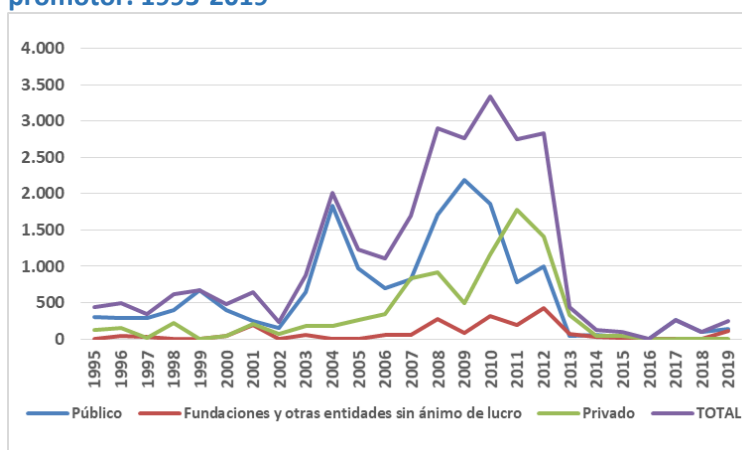


Fuente: elaboración propia a partir de las calificaciones definitivas de viviendas de protección oficial del Servicio de Estudios de la Secretaria d’Habitat Urbà i Territori.

Según el tipo de promotor de las viviendas de alquiler, observamos aquí que si bien la media ha sido del 40% de producción privada (uniendo organizaciones sin ánimo de lucro con organizaciones con fines de lucro), en muchos momentos estos operadores han superado con creces el papel del sector público, alcanzando más del 60% del total (como en los años 2011, 2012 y 2013).

Se trata de una dinámica particularmente significativa, porque debería ayudar a sopesar el debate sobre si el sector privado, ya que 2011 no tiene ningún interés, en general, por este ámbito o bien si son las condiciones económicas y financieras las que hacen particularmente difícil asumirlo por una iniciativa no pública. Las continuas demandas de algunas empresas privadas y de muchas organizaciones sin ánimo de lucro como las representadas en COHABITAC, para que se mejoren los parámetros para la promoción de alquiler protegido, nos hacen optar por la segunda alternativa, por lo que lo que hace falta es hacer una reflexión **sobre las razones que explican esta debilidad de producción, cosa que quiere ser el objeto de este Dossier.**

Gráfico 7. Evolución de la promoción protegida de alquiler en Cataluña, según tipo de promotor. 1995-2019



Fuente: elaboración propia a partir de las calificaciones definitivas de viviendas de protección oficial del Servicio de Estudios de la Secretaria d'Hàbitat Urbà i Territori.

Es por ello que hemos considerado oportuno demostrar en este documento las limitaciones y obstáculos que el marco actual pone a la realización de la actividad de promoción de viviendas de alquiler en nuestro país. Y, sobre todo, hemos creído necesario proponer medidas que, en nuestra opinión, serían óptimas para desencallar esta tarea que, a pesar de que obviamente es una responsabilidad pública, nos compete a todos, pero más específicamente a aquellos que, como nosotros, hemos hecho de esta realidad nuestra razón de ser.

Tabla 5. Viviendas protegidas de alquiler acabadas, según tipo de promotor. 1995-2019

Viviendas protegidas de alquiler acabadas	Según tipo de promotor				% privado/total
	Público	Fundaciones y otras entidades sin ánimo de lucro	Privado	TOTAL	
1995	308	0	128	436	29,4%
1996	291	44	158	493	41,0%
1997	293	24	20	337	13,1%
1998	399	0	218	617	35,3%
1999	670	0	5	675	0,7%
2000	395	40	43	478	17,4%
2001	245	188	206	639	61,7%
2002	158	0	69	227	30,4%
2003	644	58	179	881	26,9%
2004	1.828	0	179	2.007	8,9%
2005	972	0	258	1.230	21,0%
2006	705	56	343	1.104	36,1%
2007	815	51	833	1.699	52,0%
2008	1.709	270	918	2.897	41,0%
2009	2.186	79	499	2.764	20,9%
2010	1.858	321	1.162	3.341	44,4%
2011	786	186	1.784	2.756	71,5%
2012	1.001	427	1.409	2.837	64,7%
2013	45	69	323	437	89,7%
2014	59	25	41	125	52,8%
2015	30	18	46	94	68,1%
2016	0	0	0	0	
2017	255	0	0	255	0,0%
2018	91	0	0	91	0,0%
2019	136	115	0	251	45,8%
Total VPO acabadas	15.879	1.971	8.821	26.671	40,5%
% respecto del total	59,5	7,4	33,1	100,0	

Fuente: elaboración propia a partir de las calificaciones definitivas de viviendas de protección oficial del Servicio de Estudios de la Secretaria d'Hàbitat Urbà i Territori.

De hecho, los objetivos de este documento se ven reforzados por la muy reciente publicación por parte del Banco de España de un informe denominado "El Mercado de la Vivienda en España

entre 2014 y 2019"¹¹, que aborda los problemas del mercado inmobiliario desde una perspectiva más amplia, pero que afecta claramente a las necesidades de alquiler, especialmente para los grupos más vulnerables. Así, en el capítulo 3.2, los Retos de la intervención pública en el mercado de la vivienda, dice:

“El buen funcionamiento del mercado de la vivienda, y de manera particular el del alquiler residencial, es un factor relevante desde muchas perspectivas, como la macroeconómica, financiera y social. La existencia de situaciones de suministro insuficiente de viviendas que se derivan en la dinámica al alza de los precios puede dar lugar a problemas de acceso a la vivienda en ciertos grupos y crear ineficiencias y riesgos en el funcionamiento de la economía y el sistema financiero. En el caso concreto del mercado del alquiler, la incapacidad de la oferta de absorber un rápido aumento de la demanda impide un funcionamiento eficiente del mercado de trabajo, dificultando la movilidad de los trabajadores y las personas que buscan empleo. Por otro lado, el aumento de los precios de alquiler por encima de los aumentos de los ingresos laborales aumenta tanto la proporción de hogares cuya capacidad de gasto en otros bienes y servicios se puede encontrar restringida, como la población en riesgo de exclusión social. Estas cuestiones de accesibilidad también contribuyen a retrasar la formación de hogares jóvenes con posibles implicaciones negativas para la tasa de fertilidad. Por último, la posible conexión entre los precios de la vivienda y el retorno de la inversión en alquiler residencial introduce un posible canal de aceleración abrupta del precio de la vivienda, y potencialmente en el crédito hipotecario, derivado de un funcionamiento ineficiente del mercado de alquiler”.

“Las políticas de vivienda que parecen más efectivas son las que aumentan de manera estable la oferta de vivienda en arrendamiento a disposición de los colectivos más vulnerables. En principio, el aumento estable de la oferta de vivienda para alquiler es la fórmula más adecuada para atacar de manera persistente las causas que explican el aumento excesivo de los precios y es más eficaz cuando se concentra en aquellos segmentos del mercado con una mayor falta relativa de vivienda a precios asequibles”.

¹¹ “El mercado de la vivienda en España entre 2014 y 2019”. Dirección de Economía y Estadística del Banco de España. 2020. Documentos ocasionales 2.013. Pàg. 30.

2. Naturaleza y finalidades de COHABITAC y de las fundaciones que la integran.

COHABITAC es la Asociación Coordinadora de Fundaciones Promotoras y Gestoras de vivienda social. El objetivo de COHABITAC es fomentar la promoción de nuevas viviendas y establecer acuerdos con propietarios para dedicarlas a alquiler social bajo parámetros de buenas prácticas.

Entre todas las fundaciones que formamos COHABITAC, hemos promovido o comprado alrededor de 8.000 viviendas sociales, 5.096 para la venta y 2.880, en régimen de alquiler. Actualmente gestionamos cerca de 3.000 en alquiler social y si las operaciones que tenemos en curso se completan, podríamos llegar a más de 3.500.

Tabla 6. Viviendas promovidas y gestionadas por las Fundaciones que integran COHABITAC

Viviendas promovidas y gestionadas por las Fundaciones integrantes de COHABITAC. Febrero 2020								
Nombre Fundació	Promovidos en régimen de venta	Promovidos en régimen de alquiler	Adquiridos en régimen de alquiler	Obtenidos por cesión pública o privada para destinarlos a alquiler	Total promovidos o obtenidos para destinarlos a alquiler	Total en gestión actual en régimen de alquiler	En ejecución o en proyecto o pendientes de TIR***	Total en gestión actual o en proyecto
Fundació Foment de l'Habitatge Social	-	38	131	290	459	459	10	469
Fundació Bisbe Tomàs de Lorenzana	-	62	42	-	104	104	89	193
Fundació Família i Benestar Social	2.240	380	34	5	419	522	121	643
Fundació Iniciativa Social	24	16	12	-	28	28	-	28
Fundació Qualitat-Grup Qualitat	503	300	16	-	316	316	39	355
Patronat Benèfic de la Santa Creu de la Selva	2.329	507	-	-	507	507	127	634
Fundació Hàbitat3	-	-	55	440	495	495	64	559
Fundació Nou Lloc Habitatge Social	-	135	-	-	135	135	80	215
Fundació Ser.Gi	-	-	-	147	147	147	2	149
Fundació Mambré	-	-	17	253	270	270	-	270
Total	5.096	1.438	307	1.135	2.880	2.983	532	3.515

Fuente: COHABITAC

***TiR: Tanteo y Retracto

La representación de COHABITAC en el contexto del alquiler social de viviendas en Cataluña se puede ver en la siguiente tabla, que cuantifica el parque de alquiler social en 45.546 viviendas,

el 1,6% del parque total de viviendas principales. A este cómputo habría que añadir, por la función social que también realizan, los 68.992 hogares que reciben subvenciones para el pago de alquiler, lo que aumentaría la representación del parque social hasta el 3,9% del parque principal global. De hecho, también sería necesario añadir a este cálculo las viviendas de alquiler privadas que todavía se rigen por el antiguo sistema de control de alquiler, pero lamentablemente en la tabla no se incluyen por qué no disponemos de datos exactos al respecto.

Tabla 7. El parque de alquiler social de Cataluña. 2018

Parque de alquiler social de Cataluña. 2019			
	% dentro del parque de alquiler social	Número de viviendas	% sobre el parque total de viviendas principales de Cataluña
Agència Habitatge Catalunya/Incasòl	35%	16.668	
Alquiler público municipal *	26%	12.286	
Cohabitac	7%	3.515	
Xarxa Habitatges Inclusió	5%	2.490	
Total parque estable	74%	34.959	
Viviendas cedidas por particulares a la AH	8%	3.772	
Bolsas de Mediación y Programas de Cesión	18%	8.424	
Total parque de cesión temporal	26%	12.196	
Total viviendas de alquiler social	100%	47.155	1,6%
Ayudas a las familias		61.013	
Total viviendas con protección social		108.168	3,7%
* Incluye la información del Fondo de Alquiler Social de titularidad pública municipal que publica la Generalitat de Catalunya, completada con la información de l'Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona, relativa a las empresas públicas de la GHS			

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Generalitat de Catalunya y del Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona

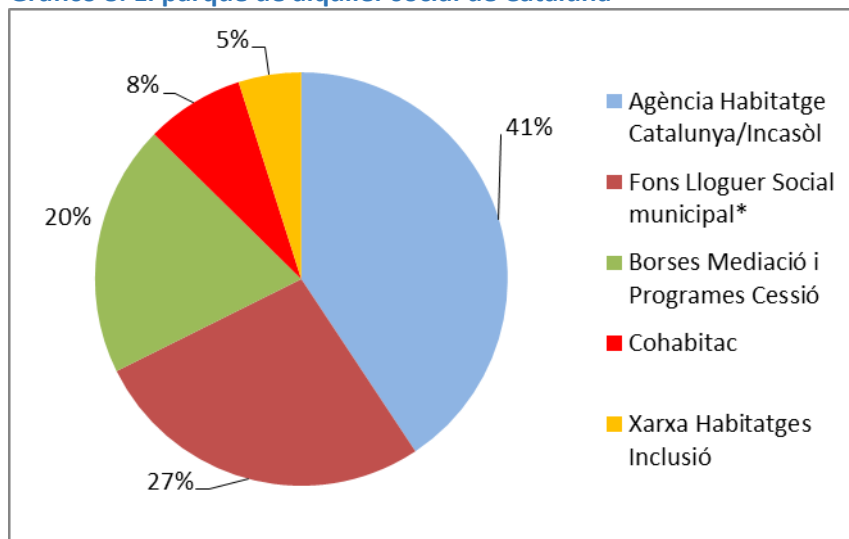
Nota: algunas viviendas de COHABITAC están incluidas en la Xarxa d'Habitatges d'Inclusió de la Generalitat de Cataluña, cosa que puede reducir ligeramente la cifra global por duplicidad.

En este contexto, las fundaciones integradas en COHABITAC, si se completan las operaciones actualmente en estudio, representarán del orden del 8% del conjunto de las viviendas de alquiler social en Cataluña. Este es un aspecto importante para poner en valor del papel del Tercer Sector en la provisión y gestión de este tipo de viviendas.

COHABITAC se suma al intercambio de experiencias y problemas, a menudo interrelacionados, y a las propuestas, acciones y demandas con una visión integradoras de las diferentes deficiencias y necesidades de los colectivos atendidos por las entidades asociadas y sus beneficiarios con el objetivo de atender la situación de emergencia habitacional.

COHABITAC garantiza la gestión de proximidad, facilitando la convivencia, conociendo los indicadores de pobreza y riesgo de exclusión residencial y gestionando informes para los servicios sociales.

Gráfico 8. El parque de alquiler social de Cataluña



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Generalitat de Catalunya y del Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona

Son PRINCIPIOS INSPIRADORES del sistema de trabajo de las Fundaciones integradas en COHABITAC:

1.- ADMINISTRACIÓN DE PROXIMIDAD

Acompañamiento del inquilino durante su estancia en los pisos de COHABITAC. Y, en caso de:

- Vulnerabilidad temporal (ayudas de las Fundaciones)
- Vulnerabilidad estructural sobrevenida (ayudas de las Administraciones y/o ayudas y seguimiento adhoc de entidades especializadas).
- Vulnerabilidad estructural inicial (ayudas de las Administraciones y/o ayudas y seguimiento de entidades especializadas).
- Cuando es necesario, Trabajo en red con los Servicios Sociales del municipio.

2.- AHORRO EN LA GESTIÓN

- Ninguna vivienda desocupada: potenciando al máximo la nueva y rápida ocupación.

- Mantenimiento preventivo de cada inmueble: mejorando las condiciones de habitabilidad.
- Rotación: tomando en cuenta situaciones de insuficiencia económica.

3.- INNOVACIÓN

- Innovación social, en colaboración con empresas especialistas: aplicación de las TIC de cara a encontrar posibles mejoras en la gestión y ahorros energéticos y de agua a aplicar y/o recomendar al usuario.
- Lucha contra la pobreza energética y la brecha digital.
- Eficiencia social, en colaboración con empresas de inserción laboral: realización de las obras de rehabilitación de viviendas con personas en riesgo de exclusión social.

4.- TANTEO Y RETRACTO

Es característico de las Fundaciones de COHABITAC, que para favorecer a los usuarios de viviendas –con o sin título habilitante- que son objeto de la aplicación de estos procesos, se hagan los imposibles para rescatarlas y liberarlas de fondos especulativos. Y, en la medida de la capacidad de gestión de cada una de ellas –teniendo en cuenta la consideración como viviendas de inclusión, por parte de la Administración- entrar con riesgo propio a su adquisición.

COHABITAC forma parte de la Taula del tercer Sector Social de Cataluña, con la categoría de Federación, y por lo tanto, tanto ella como miembro de la Asamblea de la Taula, como las fundaciones integradas en COHABITAC han sido homologadas como "Promotores Sociales", de conformidad con el artículo 51.2 de la Ley 18/2017 del derecho a la vivienda.

La experiencia de las fundaciones integradas en COHABITAC en la promoción de viviendas de alquiler social es, por tanto, un campo óptimo para estudiar la viabilidad actual de esta actividad y llevar a cabo una tarea pro-positiva de mejoras en su regulación, los mecanismos de financiación y tributación para lograr que lo que se considera un reto social colectivo pueda desarrollarse eficazmente.

3. Condiciones socioeconómicas de los demandantes de viviendas protegidas de alquiler.

El análisis de los costes de las promociones de alquiler debe realizarse en paralelo a la capacidad de pago de los futuros usuarios de viviendas. Por lo general, la normativa en materia de vivienda marca un ingreso máximo para el acceso a las diferentes tipologías de vivienda protegida o a las diversas ayudas directas para el pago de la vivienda. Esto determina claramente todas las realidades familiares que están radicalmente excluidas de los servicios o asistencia, teniendo en cuenta que el cálculo de estos máximos toma en consideración como base el IRSC (Indicador de Suficiencia de Ingresos, establecido anualmente por la ley presupuestaria del gobierno de la Generalitat) pero los modula con coeficientes dependiendo de las áreas geográficas y de acuerdo con el número de miembros del hogar.

Si tomamos las últimas tablas vigentes para Cataluña, la promoción de alquiler debe dirigirse a familias con un ingreso máximo equivalente a 3,5 veces el IRSC, si tenemos en cuenta el alquiler que en la sección anterior que hemos definido como “alquiler social” en un sentido amplio y que se ha venido recogiendo en planes de vivienda como vivienda protegida en alquiler de régimen general.

El IRSC en el año 2020 se ha establecido en 569,12 euros mensuales, es decir, en 6.829,44 euros al año si se cuentan 12 pagas y en 7.967,68 euros anuales si se cuentan 14 pagas. Si multiplicamos este último valor por 3,5, obtenemos los 27.887,06 euros que son la base de cálculo de la siguiente tabla, correspondiente a la zona D y para los hogares de un solo miembro.

Tabla 8. Ingresos máximos para acceder a una vivienda protegida de alquiler en Catalunya. 2020

3,50 veces IRSC - régimen general - alquiler con ayudas a la promoción - promoción privada				
Anual	1 miembro	2 miembros	3 miembros	4 miembros o más
Zona A	37.182,74	38.332,72	39.981,44	41.314,16
Zona B	34.858,82	35.936,93	37.482,60	38.732,02
Zona C	32.808,30	33.822,99	35.277,74	36.453,67
Zona D	27.887,06	28.749,54	29.986,08	30.985,62

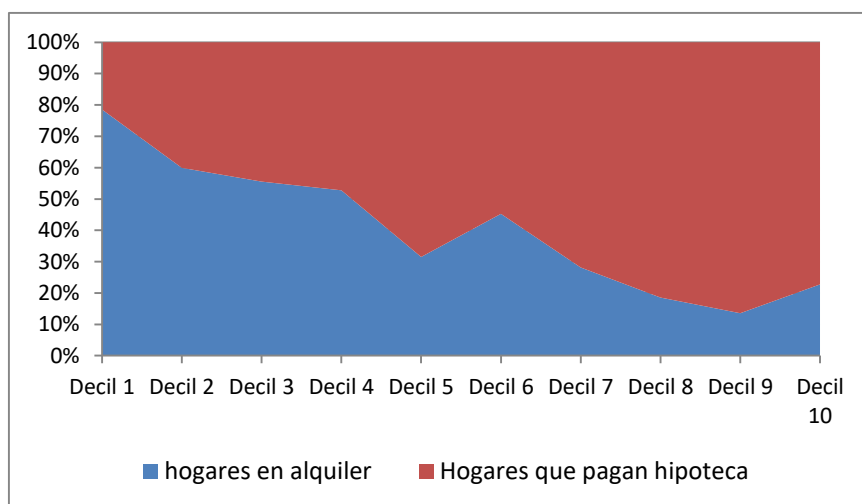
Fuente: Agència de l’Habitatge de Catalunya

Como se puede entender perfectamente, con estos valores se determina el ingreso máximo, pero esta no es la realidad de la totalidad de los hogares que buscan una vivienda de alquiler. Por lo tanto, para determinar cuáles serían los alquileres lógicos que estos hogares podrían

permitirse, no podemos confiar en estas cifras, sino que debemos trabajar con la renta disponible o los ingresos reales.

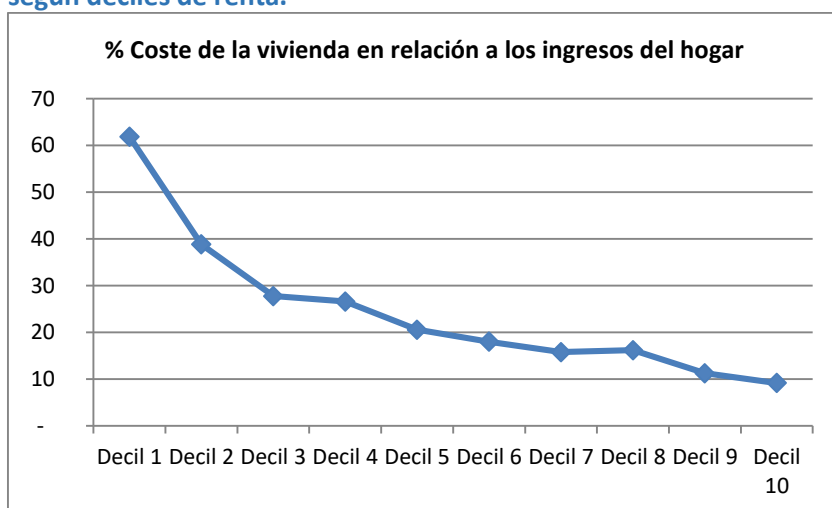
Hay que tener en cuenta que la distribución de los hogares catalanes que están pagando por su vivienda muestra una evidente concentración del alquiler entre las de los tramos más bajos de ingresos: vemos en el gráfico 9 como en los cinco primeros deciles de ingresos, se concentran casi el 70% de los inquilinos.

Gráfico 9. Distribución de los hogares que pagan por su vivienda según deciles de renta y según régimen de tenencia.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los microdatos de la Encuesta de condiciones de vida de 2012.

Gráfico 10. Coste de la vivienda de los hogares en alquiler en relación a los ingresos del hogar, según deciles de renta.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los microdatos de la Encuesta de condiciones de vida de 2012.

Y es en estos deciles de ingresos donde el peso del coste de la vivienda es mayor. El gráfico 10 nos muestra cómo los hogares en alquiler situados en los primeros cuatro deciles de ingresos,

asignan al pago de la vivienda entre el 50% y el 60% de sus ingresos mensuales. El peso del alquiler sólo comienza a ser soportable, alrededor del 30%, para los hogares que se encuentran en el quinto decil de ingresos, y se convierte en un 20% o menor sólo en los dos últimos deciles, que son lógicamente los de los ingresos más altos.

Para dar valor monetario a estos porcentajes, utilizamos un trabajo realizado a partir de los microdatos de la Encuesta de condiciones de vida del año 2012 y aplicamos los resultados de la estructura observada a los datos de Renta anual disponible de los hogares catalanes del año 2018. Según esto, y como se puede observar en el cuadro 9 y en el gráfico 11, la renta media anual de los hogares catalanes de 2018 sería de 32.586 euros y la de los hogares en alquiler, de 26.200 euros. En cuanto a los ingresos medios anuales de los hogares en alquiler, presentaría una diferencia según los deciles de ingresos de 7.177 euros anuales para los del primer decil, hasta 80.690 euros del décimo decil. Es decir, hasta el séptimo decil los hogares arrendatarios no alcanzarían la renta media de los hogares catalanes en general.

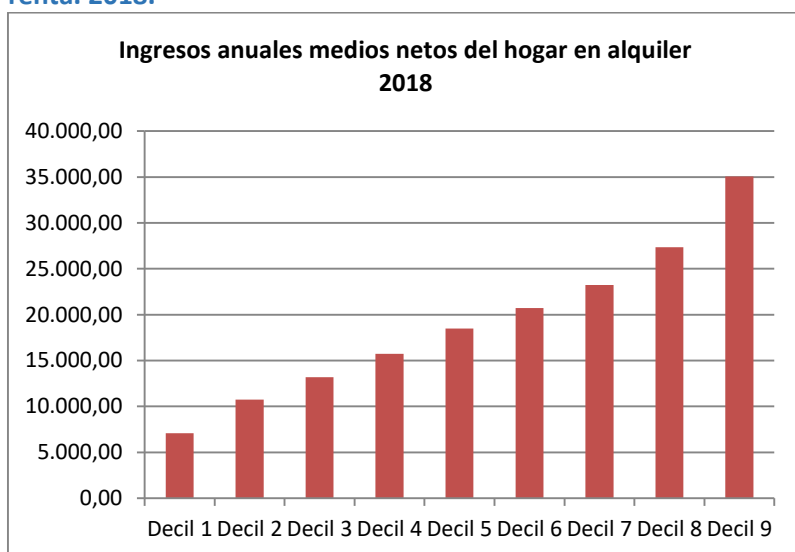
Tabla 9. Renta familiar disponible de los hogares en alquiler en Cataluña y coste máximo soportable del alquiler por deciles de renta. 2018.

2018	Ingresos anuales medios netos del hogar en alquiler 2018	coste máximo anual alquiler tolerable 30%	coste máximo mensual alquiler tolerable 30%
Decil 1	7.067,96	2.120,39	176,70
Decil 2	10.740,14	3.222,04	268,50
Decil 3	13.197,11	3.959,13	329,93
Decil 4	15.713,75	4.714,12	392,84
Decil 5	18.497,71	5.549,31	462,44
Decil 6	20.716,40	6.214,92	517,91
Decil 7	23.246,74	6.974,02	581,17
Decil 8	27.360,60	8.208,18	684,01
Decil 9	35.062,95	10.518,88	876,57
Decil 10		-	-
Renta media neta anual por hogar en alquiler 2018	25.255,00	7.576,50	631,38

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los microdatos de la Encuesta de condiciones de vida de 2012 aplicadas a la Encuesta de 2018.

La misma tabla 9 hace un ejercicio teórico del alquiler más soportable para los ingresos de cada hogar. Y vemos cómo los hogares con los ingresos medios del primer decil sólo podrían soportar un alquiler máximo de 176 euros al mes, los del segundo decil, de 268 euros y hasta los del sexto decil no podrían superar los 500 euros mensuales.

Gráfico 11. Renta familiar disponible de los hogares en alquiler en Cataluña por deciles de renta. 2018.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los microdatos de la Encuesta de condiciones de vida de 2012 aplicadas a la Encuesta de 2018.

Estas son las cifras de referencia que deben tenerse en cuenta a la hora de planificar nuevas promociones de alquiler si se desea que respondan a las necesidades más acuciantes de la parte de población que difícilmente puede plantearse una opción de compra ya que está fuertemente limitada por ingresos medios o bajos, por debajo de los ingresos medios del conjunto de los hogares.

4. Análisis de la viabilidad económica de la promoción de viviendas protegidas de alquiler. Costes y precios. Propuestas de mejora

Esta sección tiene como objetivo destacar el marco económico en el que se mueven las promociones de vivienda social o social asequible, destinadas al alquiler. Analizaremos, como en cualquier otro estudio de viabilidad, tres aspectos fundamentales:

- a) Análisis de costes
- b) Análisis de ingresos
- c) Recursos financieros

Siempre con la idea de que el resultado de la viabilidad de estas promociones debe ser equilibrado, ya que no es coherente pretender que se haga un número significativo de viviendas, que es lo que se necesita en el país, con un sistema de promoción económica desequilibrado.

En un análisis de viabilidad también debería mirarse la planificación temporal de la promoción, pero en este caso, en el que no se exige un retorno económico, si no que se busca una rentabilidad social de los recursos, los plazos no son críticos para la viabilidad. Sin embargo, si que los plazos son importantes dada la urgencia de la demanda de estas viviendas: la promoción de un edificio debería durar 30 meses, a partir de su decisión. Actualmente estamos entre 36 y 48 meses. Este retraso afecta fundamentalmente a las familias, que no pueden tener esta vivienda durante este período. Y la razón del retraso son, principalmente, las formalidades de administración tanto para la adjudicación del suelo como para la tramitación de permisos y otros. Se tienen que poner medios para abreviar estos plazos que no implicarán un ahorro de costes importantes, pero si un adelanto de la entrega de las viviendas, tan necesario hoy en día.

A lo largo del siguiente análisis veremos las diferentes alternativas o hipótesis, distinguiendo siempre entre dos opciones igualmente necesarias pero diferentes en sus condiciones de viabilidad económica:

- promociones de vivienda de alquiler social de 5,5 €/m² mensuales,
- y promociones de vivienda de alquiler social asequible de 7 €/m² mensuales

Para evaluar las alternativas y proporcionar ejemplos específicos, trabajaremos sobre la base de una vivienda promedio de 60m². Sin embargo, hay que tener en cuenta que debido al desarrollo de varias normativas urbanas sobre energía solar, a veces encontramos restricciones de densidad que obligan a aumentar esta superficie media, afectando a algunas variables, como se verá.

Del mismo modo, para facilitar el análisis, se toma la hipótesis de que la promoción no incluye construcciones bajo rasante (ni aparcamientos ni trasteros) ni locales comerciales. Aquí la realidad nos muestra que todavía muchas regulaciones obligan a requisitos que no son tan económicamente viables, como a veces sucede con la demanda de plazas de aparcamiento o la obligación de construir locales comerciales en lugares sin demanda. La normativa debe ser flexible para permitir la adaptación de las promociones a las necesidades reales de la demanda y no sobrecargarlas con obligaciones que luego son económicamente insostenibles.

4.a Análisis de costes

Agrupamos los costes de una promoción de viviendas en 6 capítulos:

1.- El suelo

Para alcanzar el presupuesto de equilibrio y la viabilidad de cualquiera de estas opciones de alquiler social y social asequibles es necesario obtener el terreno sin coste alguno o a un coste mínimo simbólico, a través de adjudicaciones temporales o definitivas. Esta es la primera hipótesis y propuesta para promover la ampliación del parque de la vivienda social: las ya conocidas fórmulas de concesión administrativa o el derecho de derecho público de superficie del suelo a favor de los promotores públicos o privados son las que más están en línea con la hipótesis. Así pues, para poder desarrollar viviendas sociales en alquiler, es esencial movilizar los suelos que la administración tiene o generar otros, a partir de solares calificados como de equipamiento o resultado de transformaciones. Con la última modificación de la ley, este suelo también incluiría los de equipamientos comunitarios con el uso de alojamientos dotacionales.

En el caso de la adquisición de suelos privados, de reserva para viviendas protegidas, los costes de obtención del suelo deben tenerse en cuenta por qué alterarían significativamente la viabilidad final de los proyectos. Aquí debe considerarse un impacto máximo del 15% del módulo (1.940,60€/m² útiles) reducido en la promoción de superficie edificable con superficie útil (75%), es decir, un valor máximo de 218,32 euros/m² de techo edificable, que, para una vivienda de 60m² útiles (80m² construidos incluyendo parte proporcional de zonas comunes) es un coste de 17.465,40€.

Para ser más exactos, habría que ver en cada caso concreto si este criterio es el que se ha aplicado en la reparcelación que dio origen a los solares con esta cualificación urbana, porque si no es el caso y el impacto fuera mayor, difícilmente se podría esperar que el propietario privado ejecutara la acción. Lo mismo sucede (por ahora sólo en el caso de Barcelona) con el 30% de las reservas en suelo urbano consolidado, donde todo depende del valor inicial del suelo.

Sin políticas activas de planificación urbana sobre el suelo (con los cambios legislativos necesarios) y sin una reconsideración de la inversión pública, no se realizará el salto cuantitativo (y también cualitativo) de las políticas sociales de vivienda que se necesitan.

2.- Costes d'ejecución y construcción (Hard cost)

Se incluyen aquí los costes de urbanización, demolición, construcción y acometidas de suministros.

- a) Urbanización: La capacidad económica de una promoción de alquiler social no soporta costes de urbanización. Los suelos deberían ser urbanos y libres de cargas.
- b) Demolición: Al igual que con los costes de urbanización, idealmente los suelos a edificar deberían estar libres de edificación. De lo contrario, estos costes se deberían agregar.
- c) Construcción: Los costes propios del mercado, teniendo en cuenta las calidades demandadas. Aquí hay que mencionar el criterio establecido en las últimas promociones desarrolladas con éxito, que a pesar de tener que moverse con presupuestos ajustados por razones obvias, no se puede renunciar a la sostenibilidad o la eficiencia energética; tanto por razones de consistencia e implicación con el equilibrio del planeta, como porque a pesar de tener un mayor coste de construcción, acaban teniendo un notable ahorro de energía a lo largo de la vida del edificio, lo que se convierte en un ahorro muy importante para nuestros futuros usuarios. Así, aunque es difícil dar baremos objetivos, diremos que debemos movernos entre 900 y 1.000 euros/m² de coste sobre el total de metros cuadrados construidos sobre rasante. Los edificios deben ser diseñados con este objetivo de costes, porque la viabilidad no soporta otro! Y la normativa urbana debe pensar que para obtener estas relaciones es necesario edificios con una cierta volumetría y densidad: no se pueden realizar promociones económicas con alturas de 2 o 3 plantas o profundidades edificables de 12-14m.
- d) Suministros: El coste de las acometidas de los diferentes suministros requeridos por un edificio va a cargo del promotor. Esto, que ya es discutible en cualquier promoción, lo es aún más en las promociones de alquiler social. No debemos olvidar que las acometidas son las conexiones por las que las empresas de servicios privados venderán energía y prestarán servicios a nuestros inquilinos. Es absolutamente insostenible que tengamos que ser nosotros los que proporcionamos los medios de este suministro, que luego transferimos gratis a estas empresas que hacen negocio a través de las instalaciones pagadas por nosotros. Sería necesario proponer que las promociones de alquiler social estuvieran exentas del pago de impuestos de conexión a los suministros y que las obras de ejecución de las mismas se encargaran a las empresas proveedoras, que son las que lo disfrutarán. Mientras no sea así, se debe prever un coste de 1.000 euros/vivienda, más, en el caso de

que no esté disponible, el coste de instalación de un centro de transformación eléctrica, que puede fluctuar entre 60.000 y 90.000 euros.

3.- Costes administrativos, jurídicos, técnicos y seguros (Soft cost)

Se incluyen aquí todos los costes y gastos necesarios para el desarrollo de la promoción inmobiliaria y que no son obra.

Costes administrativos (de la administración local): el conjunto de tasas e impuestos que gravan la ejecución de la edificación. En el caso de las promociones de protección oficial, estas tasas e impuestos deberían ser subvencionados, al menos en las destinadas al alquiler social.

Costes legales: formalización de nueva construcción y (en casos en que sea necesario) división horizontal. Las promociones de protección oficial están exentas del impuesto de actos jurídicos documentados.

Costes técnicos: El coste de los honorarios de los técnicos que intervienen en el desarrollo del edificio.

Otros costes técnicos: otros costes necesarios para llevar a cabo la operación: Geotécnico, topográfico, arqueológico, tasaciones, OCT (Oficina de Control Técnico), monitorización (para el control de las disposiciones hipotecarias)). El actual sistema de promoción es muy complicado, pero al mismo tiempo muy seguro y coherente, en cuanto a los estudios realizados y la aplicación de los recursos asignados, lo que permite reducir al mínimo las desviaciones.

Seguros: necesarios para cubrir posibles incidencias en la promoción (avales urbanísticos, responsabilidad civil, seguro decenal,...).

4.- Costes de máquetin y comerciales

En este caso, dado el destino de alquiler la promoción, no existen. El coste de la gestión de los futuros inquilinos será añadido por las Fundaciones a su cuenta de explotación.

5.- Gastos generales

Se incluyen aquí todos los costes organizativos y estructurales de las Fundaciones para la promoción de los edificios, así como la intervención de todos los demás profesionales necesarios para poder llevar a cabo esta tarea, entre otros:

- Estudios de mercado y de producto
- Equipo jurídico
- Equipo administrativo
- Project managers

- Equipo Financiero

Las Fundaciones no cuentan con todos estos equipos en plantilla, ya que su función no es la promoción de edificios, sino la futura gestión de viviendas y sus inquilinos, por lo que tienen que contratar a estos equipos profesionales y la promoción debe asumir el coste.

6.- Costes financieros

El coste de formalización de las operaciones financieras necesarias para la financiación de la promoción, así como el coste de los intereses durante el periodo de ejecución de la obra, hasta la puesta en marcha de la promoción. Normalmente este período (alrededor de dos años) cuenta con carencia, por lo que no será necesario amortizar los préstamos, sino sólo cubrir los intereses.

Después de la promoción y entrega del edificio para su arrendamiento, los gastos financieros se incluirán en la cuenta de explotación del edificio.

7.- Margen de Seguridad

Al tratarse de promociones que no generan beneficios, pero cuyo objetivo de viabilidad es cubrir los costes y dado que se deben realizar estudios de viabilidad con antelación para tener toda la documentación del proyecto y de los estudios técnicos, prevemos un cierto importe adicional de gastos como margen de seguridad económica para cubrir una posible desviación. Este margen podemos situarlo hoy entre un 2% y un 3%, dada la experiencia de los equipos en el desarrollo de estos edificios.

Una vez finalizada la redacción de los proyectos y equipos técnicos, licitadas las obras y suministros requeridos y obtenidos los permisos y la financiación bancaria, podremos volver a revisar todo el estudio de viabilidad y ajustar el resultado.

8.- Conclusión. Coste estimado de una vivienda social de obra nueva destinada a alquiler

En conclusión, y como datos estimados, que deben evaluarse teniendo en cuenta las muchas hipótesis y variables que intervienen en un edificio de viviendas, podríamos estar hablando de un impacto de 1.250-1.350 euros/m² de techo total edificado, equivalente a unos 1.700-1.800 euros/m² útil de vivienda, en nuestra hipótesis de un edificio sin sótano ni espacio comercial, en el que se ha obtenido el suelo, limpio y urbanizado, a través de una cesión gratuita o a coste mínimo.

Para una casa tipo de 60m² útiles como decimos (y que servirá de ejemplo para el resto del análisis) deberíamos estar hablando de un coste medio de entre 102.000 y 108.000 euros. Para nuestros estudios utilizaremos una media de 105.000 euros por vivienda.

Para cerrar el capítulo de Análisis de costes debemos incluir el impuesto sobre el valor añadido, ya que en estas promociones en las que el destino de las viviendas es el alquiler, el IVA no es deducible y por lo tanto debe considerarse un coste. Dedicamos un capítulo específico de este Informe a este tema que consideramos fundamental para mejorar la viabilidad de las promociones de alquiler a las que se enfrenta el futuro.

En efecto, si la entidad que explotará las viviendas es la promotora en autopromoción, no le será posible deducirse el IVA soportado con lo cual va a tener un coste adicional equivalente al 10% de los costes de construcción y al 21% de los servicios cobrados. Esto nos daría una media del 11,2% ($S/105.000$ euros = 11.760 euros).

En el caso de que la entidad gestora de las viviendas no sea promotora, sino que las adquiera ya construidas, supondremos que puede aprovechar las mismas condiciones que las sociedades dedicadas al alquiler, que tienen un IVA super-reducido del 4% para esta adquisición. No sería coherente que las Fundaciones dedicadas al alquiler de viviendas no pudieran disfrutar de las ventajas fiscales de las entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas (artículo 48 y siguientes de la Ley 27/2014 del Impuesto sobre sociedades), precisamente por el hecho de ser Fundaciones no lucrativas y que fueran sancionadas por ello. Aquí proponemos aclarar este aspecto, pero por coherencia, consideraremos que las Fundaciones adquirentes de viviendas que cumplan las condiciones de dichos artículos, podrán aprovechar este régimen fiscal y, por tanto, adquirir las viviendas con un IVA super-reducido del 4%.

Así, para una vivienda media de 60m² adquirida por 105.000 euros, tendríamos un coste fiscal del 4% ($S/105.000$ euros = 4.200 euros). En este último caso, que es el que vamos a utilizar, tendríamos un coste total de promoción más IVA de 109.200 euros.

4.b. Análisis de los ingresos de la promoción. Cuenta de explotación.

Los ingresos de alquiler social son los que hoy están sobre la mesa de la normativa estatal y autonómica, es decir:

- a) vivienda social en alquiler, con un precio máximo de 5,5 euros al mes por metro cuadrado útil computable, equivalente a 330 euros/mes (3.960 euros/año) para una vivienda de 60m² (con una rentabilidad bruta de 3,63%).
- b) Viviendas de alquiler social asequibles, con un precio máximo de 7 euros al mes por metro cuadrado útil computable, equivalente a 420 euros/mes (5.040 euros/año) para una vivienda de 60m² (con una rentabilidad bruta del 4,62%).

Cuenta de explotación

Una vez que tengamos el análisis de los costes y una evaluación de los ingresos máximos e ingresos estimados, debemos analizar la cuenta de explotación de la promoción, para obtener el resultado del flujo de caja, que en la práctica es la variable que nos permitirá determinar la financiación en el punto siguiente.

Ingresos de explotación:

Los ingresos que hemos visto son los ingresos máximos que podrían generar una vivienda. Con el fin de ajustar los valores de ingresos totales de una promoción los reduciremos en un porcentaje del 5%, para cubrir la posible morosidad (mínima actualmente debido a la gestión social de los alquileres) y las vacantes producidas por la rotación.

Así, los ingresos calculados para la cuenta de explotación de la promoción serán del 95% del máximo previsto. Para una vivienda tipo tenemos:

Promoción alquiler social

Ingreso máximo: 3.960€

-5% morosidad / rotación

Ingreso máximo computado: 3.762€

Promoción alquiler social asequible

Ingreso máximo: 5.040€

-5% morosidad / rotación

Ingreso máximo computado: 4.788€

Dentro de los costes tenemos:

- Gastos de comunidad, seguros, ascensores y otros imputables a los inquilinos, no nos afectan en la cuenta operativa, ya que generan un ingreso que cubre los gastos que conllevan; pero si que los gestores tendrán que hacerse cargo de estos gastos de comunidad del 5% de las viviendas en situación de morosidad o rotación.
- Mantenimiento regular: los necesarios para mantener en perfecto estado el edificio, dentro de su actividad normal. Consideramos gastos regulares del 4% de los ingresos teóricos máximos.
- Mantenimiento extraordinario: Durante la vida del edificio, se deben llevar a cabo una serie de potentes intervenciones, ya que la vida útil de los diferentes elementos que lo componen no es de 50 o 75 años. Este mantenimiento extraordinario debe preverse para toda la vida del edificio, pero en este ejemplo, que consideraremos que es de los primeros 10 años, no lo tomaremos en cuenta.

- Gastos de gestión de alquiler: Las Fundaciones no cobran ningún tipo de comisión o comisiones por la gestión de contratos o similares a los inquilinos; todas las operaciones se asumen como gastos propios. Los gastos no están directamente relacionados con el importe del contrato, ni con el tamaño de la propiedad. Se valora a un coste de 20 euros/vivienda y mes, equivalente a 240 euros/año.
- Gastos de gestión social: Como ya se ha explicado, estamos tratando alquileres sociales, en los que no sólo se ofrece una vivienda, sino que se atienden todo tipo de situaciones sociales que afecten a estos colectivos. Esta gestión es esencial para garantizar el buen funcionamiento de la comunidad y para mantener las tasas de ocupación en el 100% y la morosidad en el 0%! Se calcula un coste de gestión social de otros 20 euros por vivienda (240 euros/año) y mes en el caso de viviendas sociales para alquiler reducido y de 10 euros/vivienda y mes (120 euros/año) para viviendas de alquiler social asequible. Por otro lado, en el alquiler social es necesario pensar que las tareas de gestión en muchos casos se encuentran en el campo de la gestión social más intensa. Muchas entidades del tercer sector integradas en COHABITAC se mueven en este campo y no pueden hacer frente a proyectos de inversión despreciando este aspecto que pesará a lo largo de toda la duración de las promociones. Hoy, las subvenciones públicas a la promoción no tienen en cuenta los costes de gestión y deberían establecerse líneas de apoyo público a esta faceta si no se desea generar un déficit operativo recurrente.

<u>Promoción alquiler social</u>		<u>Promoción alquiler social asequible</u>	
Gastos:		Gastos:	
-Gastos comunitarios (5%)	-25€	-Gastos comunitarios (5%)	- 25€
-Gastos mantenimiento:	-158€	-Gastos mantenimiento:	-201€
-Gastos extraordinarios:	----	-Gastos extraordinarios:	----
-Gastos gestión alquiler:	-240 €	-Gastos gestión alquiler:	-240€
-Gastos gestión social:	<u>-240€</u>	-Gastos gestión social:	<u>-120€</u>
TOTAL GASTOS	-663€	TOTAL GASTOS	-586€

De la diferencia entre los ingresos estimados y los costes de gestión y mantenimiento, obtenemos el margen de tesorería para el servicio de la deuda, una cifra que nos permitirá calcular el importe disponible para el tratamiento de las deudas financieras.

<u>Promoción alquiler social</u>		<u>Promoción alquiler social asequible</u>	
Ingresos previstos	3.762€	Ingresos previstos	4.788€
Gasto estimado	<u>-663€</u>	Gasto estimado	<u>-587€</u>
Margen tesorería x deuda	3.099€	Margen tesorería x deuda	4.201€

4.c Recursos financieros

Las promociones de viviendas de alquiler social requieren recursos financieros que no buscan rentabilidad económica, sino más bien una rentabilidad social: recursos estables a largo plazo.

Tenemos tres tipos de recursos financieros:

Los préstamos hipotecarios a largo plazo

Las subvenciones a fondo perdido o otras aportaciones administrativas

Los fondos propios de las entidades promotoras sociales o los fondos que consiguen.

En el siguiente capítulo se analizan otras posibilidades de financiación a gran escala de la promoción de viviendas, mediante la creación de bonos públicos o la emisión de deuda pública.

Pero la realidad se rige ahora por las siguientes condiciones:

a. Los préstamos hipotecarios:

Hoy tenemos dos alternativas de financiación:

- el ICF con su línea de financiación de promoción de viviendas de alquiler, con un préstamo hipotecario a 25 años, a un tipo de interés final del 2% y un importe de hasta el 100% de los costes de la vivienda con un máximo de 100.000 euros por unidad;
- y la banca ética, con hipotecas del 80% del coste de las viviendas, con tipo variable en torno al 2% y una duración de 25 años.

De hecho, en las hipotecas el importe de la financiación depende de la capacidad de repago del crédito.

A partir del margen de tesorería calculado en la cuenta de explotación anterior, tenemos:

<u>Promoción alquiler social</u>		<u>Promoción alquiler social asequible</u>	
Margen tesorería x deuda	3.099€	Margen tesorería x deuda	4.201€
Capacidad de pago deuda	2.817€	Capacidad de pago deuda	3.819€
Ratio cobertura de Seguridad (-10%) – 282€		Ratio cobertura de Seguridad(-10%) – 382€	

Con estos importes y las condiciones fijadas anteriormente (Tipo de interés: 2% / Duración: 25 años) podemos conocer el importe del préstamo hipotecario del que dispondremos:

<u>Promoción alquiler social</u>		<u>Promoción alquiler social asequible</u>	
Importe máximo hipoteca:	55.384€	Importe máximo hipoteca:	75.085€
Porcentaje sobre coste (IVA incl.):	50,72%	Porcentaje sobre coste (IVA incl.):	68,76%

El modelo es muy sensible a las condiciones de financiación. Si se pudiera disponer de préstamos a un tipo más bajo o con un período de reembolso más largo, se podría lograr más financiación, ya que el límite del modelo no es el porcentaje de endeudamiento, sino la capacidad de pago.

b. Subvención:

Actualmente la promoción de viviendas destinadas al alquiler social cuenta con las subvenciones recogidas en el plan de vivienda, que son:

<u>Promoción alquiler social</u>		<u>Promoción alquiler social asequible</u>	
Subvención (art. 5.a bases: 350€/m2)	21.000€	Subvención (art. 5.b bases: 300€/m2):	18.000€
Porcentaje sobre coste:	19,23%	Porcentaje sobre coste:	16,48%

c. Fondos propios:

El resto de los recursos económicos necesarios para cubrir los costes de la promoción deben ser aportados por las Fundaciones promotoras, por sus propios medios, bien sea fondos propios, u otros fondos de financiación privados, sean donaciones, préstamos, etc.

<u>Promoción alquiler social</u>		<u>Promoción alquiler social asequible</u>	
Total coste promoción	<u>109.200€</u>	Total coste promoción	<u>109.200€</u>
Importe máximo hipoteca:	54.834€	Importe máximo hipoteca:	74.340€
Subvención (art. 5.a bases)	21.000€	Subvención (art. 5.b bases)	18.000€
Recursos propios	33.366€	Recursos propios	16.860€

Con estas cifras, está claro que el modelo de financiación actual es insuficiente para promocionar viviendas de alquiler social: demanda un volumen de fondos propios del 30% en el caso del alquiler social (5,5 euros/m2) y del 15% en el caso del alquiler social asequible (7 euros/m2).

Con esta demanda de recursos propios, para hacer 200 viviendas/año de cada tipo (pequeña cifra que no resolvería el problema de la vivienda en Cataluña), se necesitarían unos 10MM de recursos propios de las Fundaciones, una cifra que supera el capital anual que puede destinar a tal fin el conjunto de Fundaciones operativas en la promoción de vivienda social.

d. Cash flow y resultado financiero:

Como ya se ha visto en la explicación anterior, el cash flow de las operaciones es mínimo, solo es el margen de cobertura de la deuda, que se ha calculado con un mínimo del 10%.

Para calcular la rentabilidad financiera de la operación deberíamos descontar, de la cuota hipotecaria, la parte que son intereses (gasto).

<u>Promoción alquiler social</u>		<u>Promoción alquiler social asequible</u>	
Ingresos previstos	3.762€	Ingresos previstos	4.788€
Gasto explotación	-663€	Gasto explotación	-587€
Gasto financiero	<u>-1.092€</u>	Gasto financiero	<u>-1.480€</u>
Beneficio antes impuestos	2.007€	Beneficio antes impuestos	2.721€
Rendimiento sobre coste	1,84%	Rendimiento sobre coste	2,49%

Como se puede ver, se trata de operaciones sin déficit, pero que dan una rentabilidad muy correcta, dado su carácter y objetivo principalmente social, siempre que se disponga de una importante contribución de fondos propios.

4.d Conclusiones del análisis de la viabilidad de la promoción de nuevas viviendas de alquiler

Como conclusiones de estos análisis de viabilidad de las promociones de alquiler social debemos destacar los siguientes aspectos:

- Suelo: es necesario tener suelo urbano o urbanizado, sin coste, a través de las fórmulas ya operativas de concesión o derecho de superficie por entidades públicas o fórmulas similares. Aquí es esencial movilizar suelos de propiedad pública y hacer políticas activas de planificación urbana sobre el suelo (con los cambios legislativos necesarios) y con una reconsideración de las inversiones públicas, para poder dar el salto cuantitativo (y cualitativo) en las políticas sociales de vivienda que se necesitan.
- IVA: Es esencial tener un IVA super-reducido al 4%-como se verá en un capítulo posterior-, ya que lo contrario significa aumentar los costes injustamente en un 6% (y asumir un agravio comparativo con las sociedades privadas dedicadas al arrendamiento libre).
- La financiación suficiente y las condiciones favorables es el otro ingrediente esencial para llevar a cabo tales operaciones. El sector financiero no siempre ha estado dispuesto a entrar en este campo. La búsqueda de vías de financiación es un tema que desarrollamos en el capítulo 6 de este Informe. Sin embargo, las operaciones son económicamente sostenibles e incluso dan una rentabilidad financiera mínima. El problema es que con la estructura de los ingresos y gastos y el sistema financiero existente, se requiere un volumen de fondos propios que no tienen las entidades que podrían desarrollar estas operaciones (sin fines de lucro públicas o privadas).

Con el fin de aumentar significativamente el volumen de producción de viviendas sociales en alquiler (sociales o asequibles), debemos intervenir en cinco líneas:

- Aumentar las subvenciones de gestión, de modo que se liberen gastos y tesorería, lo que permitiría aumentar la financiación bancaria.
- Proporcionar hipotecas en mejores condiciones, reduciendo o subvencionando el tipo de interés y, sobre todo, ampliando los plazos de amortización.
- Generar recursos para equipar el sistema con más fondos propios, por ejemplo con bonos de deuda o similares.

- Generar financiación pública a través de préstamo de 2o rango, complementario a la hipoteca con un tipo de interés mínimo (del 1% por ejemplo) con un periodo de retorno después de la hipoteca, entre los años 25-35 o 25-40. Este sistema permitiría financiar el modelo sin pérdida de recursos públicos, ya que además de mantener la propiedad de los terrenos y la devolución de edificios después del período de concesión o derecho de superficie, la administración recuperaría el capital invertido, por el cual habría obtenido una rentabilidad que cubriría su coste.
- Aumentar las subvenciones: este aspecto sería clave para hacer crecer notablemente la producción de viviendas sociales en alquiler a gran escala. Para que la intervención sea significativa, la subvención debe duplicarse en el caso de las viviendas de alquiler social (hasta 700 euros/m²) y aumentar en un 50% en el caso de viviendas de alquiler social asequibles (hasta 450 euros/m² útil).

Sólo interviniendo decididamente en estos aspectos se será capaz de lograr un aumento significativo en la vivienda de alquiler social (5,5 euros/m² útiles-330 euros/mes) y en la de alquiler social asequible (7 euros/m² útiles-420 euros/mes) que son las viviendas que ahora necesita prácticamente el 50% de la población.

Y, en el caso del alquiler muy social no basta con reflexionar sobre la producción de viviendas sino que imprescindiblemente y cada vez de forma más profunda, es necesario pensar en las tareas de gestión, que en muchos casos se encuentran en el ámbito de la gestión social más intensa. Muchas entidades del tercer sector integradas en COHABITAC se mueven en este campo y no pueden hacer frente a proyectos de inversión desconsiderando esta vertiente de su actividad que pesará a lo largo de toda la vida de las promociones. Las subvenciones públicas para la promoción no tienen en cuenta los costes de gestión, es necesario establecer líneas de apoyo público a esta faceta si no se quiere generar un déficit operativo recurrente. Al desarrollo este tema dedicamos el siguiente capítulo.

Tabla 10. Viabilidad económica de la promoción de viviendas de alquiler

VIABILIDAD ECONÓMICA PROMOCIÓN DE VIVIENDAS DE ALQUILER SOCIAL				
CUADRO RESUMEN DATOS				
PROMOCIÓN ALQUILER SOCIAL			ALQUILER SOCIAL ASEQUIBLE	
4a. Coste producción				
Coste estimado producción		105.000 €		105.000 €
IVA	4%	4.200 €	4%	4.200 €
TOTAL COSTE PRODUCCIÓN		109.200 €		109.200 €
4b. Ingresos máximos posibles				
Vivienda tipo.	60 m2 utils		60 m2 utils	
Mensual	5,5 €/m2 util	330 €	7,0 €/m2 util	420 €
Anual	12 meses	3.960 €	12 meses	5.040 €
Desocupación	-5%	-198 €	-5%	-252 €
TOTAL INGRESOS PREVISTOS		3.762 €		4.788 €
Gastos Anuales				
Comunitarios	e los desocupados)	-25 €	(de los desocupados)	-25 €
Mantenimiento	4% s/ingresos	-158 €	4% s/ingresos	-202 €
Extraordinario	(a partir año 10)	---	(a partir año 10)	---
Gestión alquiler	20€/mes	-240 €	20€/mes	-240 €
Gestión social	20€/mes	-240 €	10€/mes	-120 €
TOTAL GASTOS		-663 €		-587 €
Cash flow				
Cash flow (ingresos - gastos)		3.099 €		4.201 €
Tesorería al servicio de la deuda		2.817 €		3.819 €
Ratio de cobertura	10%	282 €	10%	382 €
PRÉSTEMO HIPOTECARIO				
	Importe préstamo	55.384 €	Importe préstamo	75.085 €
	interés	2,00%	interés	2,00%
	años	25	años	25
	cuota mensual	-235 €	cuota mensual	-318 €
	Cuota anual	-2.817 €	Cuota anual	-3.819 €
	Intereses	-1.092 €		-1.480 €
	Amortización	-1.725 €		-2.339 €
SUBVENCIÓN				
	60 m2 utils	350 €/m2 util	300 €/m2 util	18.000 €
		21.000 €		18.000 €
DISTRIBUCIÓN DE RECURSOS ECONÓMICOS				
	TOTAL COSTE	100%	100%	109.200 €
	PRÉSTEMO HIPOTECARIO	50,72%	68,76%	75.085 €
	SUBVENCIÓN	19,23%	16,48%	18.000 €
	FONDOS PROPIOS	30,05%	14,76%	16.115 €
RENTABILIDAD				
	Ingresos	3.762 €		4.788 €
	Gastos explotación	-663 €		-587 €
	Gastos financieros	-1.092 €		-1.480 €
	Resultado antes de impuestos	2.007 €		2.721 €
	Rentabilidad s/coste	1,84%		2,49%

5. Especial consideración de la viabilidad de la gestión de viviendas de alquiler muy social

Todo el análisis visto en el capítulo anterior se refiere esencialmente a las dificultades financieras para la promoción de viviendas de alquiler social, concepto que en este informe utilizamos, como hemos dicho en el capítulo 1, en un sentido muy amplio, para que sea coherente con el que se utiliza en la mayoría de los países europeos como sinónimo de vivienda de alquiler no sometida a las reglas del libre mercado sino adaptada a la capacidad de pago de grandes capas de población que no pueden acceder al mercado. Entran en este concepto amplio las viviendas con protección pública, que anteriormente se denominaban de régimen general o régimen especial, o aquellas que encajan en los planes de vivienda estatales o autonómicos que determinan un alquiler máximo en euros por metro cuadrado. También entran en él aquellas que recientemente se denominan viviendas de alquiler social asequible que aspiran a tener un menor apoyo público en base a unos alquileres más elevados, pero siempre inferiores a los del mercado libre.

Toda la reflexión y normativas relacionadas con estas cuestiones son fundamentales si lo que se quiere es promover un aumento significativo del parque de alquiler social asequible en España, haciendo que las familias sean solventes. Y, por lo tanto, son reflexiones absolutamente indispensables en las actuales circunstancias de gran crisis general y de gran debilidad de la emancipación de los jóvenes.

Sin embargo, sin menospreciar esta importancia, el hecho es que muchas reflexiones y muchas regulaciones públicas no abordan adecuadamente o con suficiente fuerza, ni la provisión de viviendas de alquiler asequibles o sociales que provienen del parque existente -de segunda mano-, ni un área de alquiler particular, pero de la máxima sensibilidad social, que es lo que llamaremos "alquiler muy social". Para algunos tan solo esta última modalidad es la considerada como vivienda social, pero en este Informe queremos incluirla dentro del concepto más amplio, como lo hace la regulación francesa, pero reconociendo las especificidades que provienen no tanto de la tipología de las viviendas sino de las situaciones particularmente difíciles que sufren sus destinatarios y usuarios. . En este sentido, la vivienda de "alquiler muy social" se puede regir en su financiación y en sus condiciones constructivas por los mismos principios que

el alquiler social general – tal como aquí lo entendemos-, pero no será viable su promoción u obtención si la normativa no tiene en cuenta la especial debilidad económica de los destinatarios.

5.a Costes e ingresos de las entidades gestoras de viviendas de alquiler social

Para abordar este aspecto específico del "alquiler muy social", nos basamos en con la experiencia de entidades del tercer sector integradas en COHABITAC, que se dedican precisamente a este campo de actividad. Estas entidades abordan los problemas de los grupos más vulnerables con viviendas que tienen dos diferencias esenciales con respecto a las sociales o sociales asequibles que se han visto anteriormente:

a) El tipo de vivienda. De hecho, en el ámbito de la vivienda de "alquiler muy social" hasta hoy han sido menos importantes las promociones de obra nueva que la obtención de viviendas ya construidas vacías o del mercado de segunda mano, ya sea alquilándolas, siendo cesionarias las entidades sociales, o comprándolas y reformándolas. En consecuencia, nos encontramos, frente a viviendas individuales, no siempre en buen estado, con muchas necesidades de mantenimiento, dispersas por todo el territorio y que, por lo tanto, implican una gestión de costes considerablemente superior a la vinculada a las nuevas promociones (al menos en los primeros años de existencia de estas promociones).

Además, la búsqueda de estas viviendas es extremadamente laboriosa ya que es necesario movilizar muchas vías distintas y establecer acuerdos con un gran número de propietarios muy diferentes (individuos, sociedades, institucionales, administraciones públicas...)

b) La forma de gestión. En cuanto a la gestión, la supervisión social del uso de la vivienda se convierte en la clave para tener éxito en proyectos que van asociados a viviendas de "alquiler muy social". Por un lado, la solvencia de los hogares mejora sustancialmente cuando se produce un seguimiento continuo y oportuno de sus situaciones económicas y laborales. Y, por otro, los procesos de mejora hacia situaciones de menor vulnerabilidad también se facilitan con las tareas de acompañamiento y supervisión, especialmente cuando estas tareas se refuerzan con programas de apoyo a la inserción laboral. La presencia en los equipos de entidades sociales de la figura de los educadores y educadoras sociales es esencial para alcanzar estos importantes objetivos. Sin ellos, el riesgo de convertir estas viviendas en trampas de pobreza está ampliamente contrastado tanto en nuestro país como a nivel europeo.

Señalamos que estas viviendas pueden coincidir, pero no necesariamente tienen que hacerlo, con las llamadas de Inclusión Social, ya que la característica de estas últimas es que los hogares que las habitan tienen, además de la supervisión y acompañamiento a la vivienda, entidades

acompañantes especializadas en sus problemas específicos (discapacidades, adicciones, violencia de género, etc.). Estas entidades especializadas trabajan, normalmente, bajo el paraguas de la protección de las áreas de servicios sociales, ya sea de la Generalitat, ya sean municipales, que cubren sus costes específicos. Y, además, cuentan, desde el año 2004, de la ayuda de la Xarxa d'Habitatges d'Inclusió (red de viviendas de inclusión) de la Agencia de l'Habitatge de la Generalitat de Catalunya -y, en el caso de la provincia de Barcelona, de la Diputación de Barcelona-, para cubrir parte de los costes directamente relacionados con la vivienda.

En cualquier caso, interesa poner de relieve en este Informe los compromisos especiales de gestión social de las viviendas de "alquiler muy social", tanto si forman parte de la red de vivienda de inclusión, como si no lo hacen; y la importante carga de costes que esto implica.

Comencemos por enumerar estos costes y sus contenidos:

Gestión de la vivienda:

- Búsqueda de las viviendas: su valoración, firma de compromisos y pagos previos a la entrada de los usuarios y cobro de alquileres.
- Búsqueda de financiación y firma de préstamos.
- Administración económica, administrativa y jurídica de las viviendas.
- Gestión de subvenciones públicas.
- Gestión social ordinaria: revisión anual de los alquileres y gestión de insolvencias.
- Gestión del mantenimiento ordinario de las viviendas y de las incidencias.
- Gestión de las altas y bajas de los consumos de los suministros.

Adecuación, mantenimiento, reposición:

- Adecuación, en los casos que sea necesaria para poner la vivienda en condiciones de habitabilidad.
- Obtención de la cédula de habitabilidad, de los certificados de eficiencia energética, de los boletines eléctricos, del gas, y de otros suministros;
- Costes industriales de los arreglos, de los mantenimientos y del retorno de la vivienda al propietario en perfectas condiciones (cuando se ha obtenido por cesión temporal).

Supervisión social:

- Seguimiento del buen uso de la vivienda por parte de las personas usuarias.
- Seguimiento de las dificultades de pago de la vivienda y de los suministros por parte de las personas usuarias.

- Realización de actividades de mediación para evitar y/o solucionar eventuales conflictos entre las personas usuarias de las viviendas y la comunidad o dentro de la vivienda.
- Programas de inserción laboral, en los casos que así se determina y pacta.

Debe tenerse en cuenta que los costes de supervisión social pueden variar mucho dependiendo de las características de los hogares asistidos, que van desde la supervisión ligera hasta la supervisión intensiva, en casos de mayor vulnerabilidad. Estas diferencias se traducen en términos económicos de acuerdo con los ratios de número de hogares por educador/educadora social.

Por otra parte, no se incluyen en los costes generales del cuadro los supuestos de programas de inserción laboral u otros específicos que se lleven a cabo únicamente por encargo o convenio con administraciones públicas o entidades sociales demandantes. Los costes de estos programas se abordan con fondos específicos.

Costes de estructura:

- Alquiler de oficinas, telefonía,
- Personal estructura (dirección, contabilidad...)
- Auditorías, seguros, formación...

Tabla 11. Costes de gestión de viviendas de alquiler social

Detalle de los costes de gestión de viviendas de alquiler social de segunda mano y dispersos en el territorio				
	Vivienda "alquiler social" y "alquiler social asequible"		Vivienda "alquiler muy social"	
	Anual	Mensual	Anual	Mensual
Detalle de los costes de gestión de una entidad social de vivienda				
Gestión inmobiliaria	660,00	55,00	660,00	55,00
Supervisión social	-	-	1.080,00	90,00
Estructura	420,00	35,00	420,00	35,00
Total costes gestión	1.080,00	90,00	2.160,00	180,00
Total gastos corrientes de una entidad social de vivienda				
	Anual	Mensual	Anual	Mensual
Costes gestión	1.080,00	90,00	2.160,00	180,00
Costes mantenimientos	700,00	58,33	700,00	58,33
Costes seguros viviendas	120,00	10,00	120,00	10,00
Total gastos corrientes	1.900,00	158,33	2.980,00	248,33

El primer aspecto a tener en cuenta es la diferencia entre estas cifras y las que hemos visto en el capítulo anterior dedicado al análisis de la viabilidad de las promociones de alquiler social

asequible y alquiler social. Vimos allí que los **costes de mantenimiento** eran de 158 euros/año o de 202 euros/año, mientras que aquí suben hasta los 700 euros/año por las razones expuestas anteriormente, fundamentalmente por tratarse de un parque de segunda mano con una notable antigüedad.

La **gestión del alquiler**, aquí incluye la gestión inmobiliaria y la gestión social que en el párrafo anterior se referenciaba por separado, de modo que los 660 euros/año, deben compararse con los 360 euros/año o 480 euros/año, pero aun así, también son mayores, también por las diversas razones expuestas de dificultad en la obtención y dispersión territorial del parque.

Y, en el ámbito de la **supervisión social** como decimos, los costes de gestión habituales aquí están subsumidos dentro de los 660 euros/año de la gestión global de la vivienda, pero en el caso del "alquiler muy social" aparecen 1.080 euros/año correspondientes a la especial dedicación que requieren estas viviendas.

Vemos, por lo tanto, que **los gastos generales de la vivienda de alquiler en lo que respecta a la gestión de viviendas de segunda mano y dispersas, son de 1.900 euros/año, para el "alquiler social" y el "alquiler social asequible", y de 2.980 euros/año para el "alquiler muy social".**

En las tablas que se exponen a continuación analizamos:

1. ¿Cuál es el resultado anual de estos gastos puestos en relación con los ingresos de la actividad: los alquileres, descontadas las insolvencias y los gastos de comunidad a los que las familias residentes no pueden hacer frente.
2. Y, con el fin de no caer en pérdidas, los pagos máximos asumibles anualmente para la obtención de la vivienda, ya sea en forma de alquiler o de canon a pagar a los propietarios a los que se alquilan o se obtienen en cesión, ya sea como devolución de un préstamo para la compra y rehabilitación.

Las cuentas de resultados, en las tipologías de "alquiler social asequible" y "alquiler social", son positivas porque, aunque las rentas son muy bajas (420 euros/mes, 330 euros/mes) y que hay que tener en cuenta las posibles insolvencias y gastos de comunidad no pagados, cubren los gastos hasta aquí analizados.

Pero estos resultados tienen que ser puestos en relación con los costes de obtención de las viviendas, con el fin de tener una visión global de la carga económica y financiera de las organizaciones. Difícilmente podemos imaginar la posibilidad de actuar con viviendas que han sido donadas o donadas gratuitamente.

En consecuencia, en el caso de la vivienda "alquiler social asequible", el importe del coste máximo de obtención soportable para no incurrir en pérdidas es de 2.470 euros/año, es decir, de 206 euros/mes, equivalente a un préstamo, en caso de compra, de 53.000 euros, calculado en los términos que hoy ofrece el ICF2 (tipo de interés fijo del 1,25%, a 25 años). Y, en la vivienda de "alquiler social", el importe del coste máximo de obtención soportable para no incurrir en pérdidas es de 1.444 euros/año, es decir, de 120 euros/mes, que equivale a un préstamo, en caso de compra, de 31.000, calculado en los términos que hoy ofrece el ICF2 (tipo de interés fijo del 1,25%, a 25 años).

Tabla 12. Viabilidad económica de gestión de viviendas de "alquiler social asequible" y "alquiler social" dispersos en el territorio

Viabilidad económica de las viviendas de "alquiler social" y "social asequible"		
	Vivienda "alquiler social asequible" (7€/m2)	Vivienda "alquiler social" (5,5€/m2)
	Finançament ICF 2	Finançament ICF 2
	Anual	Anual
Gastos corrientes		
Costes gestión	1.080,00	1.080,00
Costes mantenimientos	700,00	700,00
Costes seguro viviendas	120,00	120,00
Total gastos corrientes	1.900,00	1.900,00
Ingresos corrientes		
Alquiler anual	5.040,00	3.960,00
<i>Alquiler mensual</i>	<i>420,00</i>	<i>330,00</i>
- Insolvencias 6 %/(alquileres + 30€/mes comunidad	- 324,00	- 259,20
- Gastos de comunidad no repercutibles a los inquilinos	- 336,00	- 336,00
Ingresos corrientes sin ayudas públicas	4.380,00	3.364,80
Total ingresos corrientes	4.380,00	3.364,80
Resultado corriente	2.480,00	1.464,80
Costes de obtención viviendas		
<i>Préstamo asumible = precio compra+ rehabilitación</i>	<i>53.000</i>	<i>31.000</i>
Cuota anual amortización préstamo o canon a pagar al propietario	2.469,57 €	1.444,47 €
<i>Cuota mensual</i>	<i>205,80 €</i>	<i>120,37 €</i>
Total costes obtención viviendas	2.469,57 €	1.444,47 €
Resultado global	10,43	20,33
Precio asumible con subvención actual al promotor		
Subvención al promotor (compra o rehabilitación)	18.000,00	21.000,00
<i>Precio asumible con subvención actual al promotor</i>	<i>71.000,00</i>	<i>52.000,00</i>
tipo de interés del préstamo	1,25%	1,25%
años de duración del préstamo	25	25
superficie vivienda	60	60
precio máximo/m2	7	5,5
alquiler mensual máximo €/m2	420	330
subvención al promotor €/m2	300	350

Está claro que estas cantidades son muy poco realistas tanto en términos de precios de compra como si se están pagando rentas, y nos hace coincidir con lo que se ha dicho en el capítulo anterior que **para poder obtener vivienda a costes reales, es necesario disponer de recursos**

propios que complementen la financiación ajena. Como las entidades sociales especializadas en alquileres "muy sociales" no cuentan con estos recursos, se ven obligadas a negociar muy duramente con los propietarios de las viviendas, lo que se traduce en unos volúmenes muy reducidos de número de operaciones, muy por debajo de lo que sería deseable. Incluso a través de la vía de adquisición de viviendas por tanteo y retracto sobre ventas de instituciones financieras -que suelen salir bastante devaluadas-, los precios se encuentran por encima de los umbrales descritos.

Si, en los supuestos de compra, pudieran aplicarse las subvenciones previstas en el plan de vivienda estatal precisamente para la compra o rehabilitación de viviendas para destinarlas al alquiler a 25 años, los valores máximos de adquisición podrían ascender a 71.000 euros y 52.000 euros, respectivamente, lo que tal vez permitiría un aumento del número de operaciones, haciéndolas más realistas.

Tabla 13. Viabilidad económica de la gestión de viviendas de "alquiler muy social"

Viabilidad económica de las viviendas de "alquiler muy social"				
	Financiación ICF 2			Precio y financiación libres
	a) Cuota < alquiler	b) Cuota > alquiler		
	Anual	Anual	Anual	Anual
Gastos corrientes				
Costes gestión	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00
Costes mantenimientos	700,00	700,00	700,00	700,00
Costes seguro viviendas	120,00	120,00	120,00	120,00
Total gastos corrientes	2.980,00	2.980,00	2.980,00	2.980,00
Ingresos corrientes				
Alquiler anual	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Alquiler mensual	150,00	150,00	150,00	150,00
- Insolvencias 6 %/(alquileres + 30€/mes comunidad	- 129,60	- 129,60	- 129,60	- 149,76
- Gastos de comunidad no repercutibles a los inquilinos	- 340,00	- 340,00	- 340,00	
Ingresos corrientes sin ayudas públicas	1.330,40	1.330,40	1.330,40	1.650,24
Resultado corriente sin ayudas públicas	- 1.649,60	- 1.649,60	- 1.649,60	- 1.329,76
Costes de obtención viviendas				
<i>Préstamo asumible = precio compra+ rehabilitación</i>	<i>38.000</i>	<i>40.000</i>	<i>90.000</i>	<i>130.000</i>
Cuota anual amortización préstamo o canon a pagar al propietario	1.770,63	1.863,83	4.193,61	6.057,43
Cuota mensual	147,55	155,32	349,47	504,79
Compensación diferencial AHC		- 63,83	- 2.393,61	
Total costes obtención viviendas	1.770,63	1.800,00	1.800,00	6.057,43
Resultado global sin ayudas públicas	- 3.420,23	- 3.449,60	- 3.449,60	- 7.387,19
Ayudas públicas actuales				
Subvención pública o privada necesaria	3.420,23	3.449,60	3.449,60	7.387,19
Resultado global con ayudas públicas actuales	-	-	-	-
Precio asumible con subvención actual al promotor				
Subvención al promotor (compra o rehabilitación)	21.000,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00
<i>Precio asumible con subvención actual al promotor</i>	<i>59.000,00</i>	<i>61.000,00</i>	<i>111.000,00</i>	<i>151.000,00</i>
tipo de interés del préstamo	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%
años de duración del préstamo	25	25	25	25
alquiler mensual	150	150	150	150
cuota de amortización mensual /pago al propietario	147,55 €	155,32 €	349,47 €	504,79 €
superficie vivienda	60	60	60	60
alquiler mensual máximo €/m2	5,5	5,5	5,5	5,5
subvención al promotor €/m2	350	350	350	350

En cuanto al caso específico de las viviendas de "alquiler muy social", los resultados actuales ya dan negativo (cerca de 1.650 euros/año) ya que por un lado, las rentas son más bajas – hacemos aquí la hipótesis de 150 euros, pero muy a menudo son bastante inferiores a este valor- y, por otro lado, los gastos son más altos porque incluyen los 1.080 euros de supervisión social (total de 2.980 euros/año)¹².

Como es lógico, estos resultados negativos aún empeoran en el momento que añadimos los costes de obtención de vivienda, teniendo que distinguir entre viviendas:

- que se pueden adquirir con préstamos de la línea de financiación del Institut Català de Finances ICF2 (hoy, una de las pocas formas de financiación para la compra de vivienda),
- y las que deben adquirirse con financiación del mercado libre o se obtienen mediante alquiler o cesión de particulares.

En el caso de la línea ICF2, se deben tener en cuenta dos escenarios muy diferentes:

- a) cuando la cuota de amortización del préstamo es más baja que el alquiler que pagarán los inquilinos
- b) cuando la cuota de amortización del préstamo es mayor que el alquiler que pagarán los inquilinos.

En el supuesto a) el resultado global, siempre es negativo, pero se reduce proporcionalmente al descenso del precio de compra o del préstamo de financiación. **El límite máximo de precio de compra o del importe del préstamo sería, en este caso, de 38.000 euros, lo que daría un déficit de 3.420 euros./año.** A medida que el precio bajara, también se reduciría el déficit, pero nunca se alcanzaría un resultado positivo, ya que, incluso con una vivienda obtenida sin coste alguno, como hemos visto, el resultado sería de -1.650 euros/año.

En el supuesto b), dado que la Agencia de l'Habitatge de Catalunya cubre el diferencial negativo que se puede producir entre los alquileres a cobrar y la cuota de amortización a pagar, **el resultado es invariable, alrededor de 3.450 euros/año, cualquiera que sea el precio de compra o el importe del préstamo** (que, con unos alquileres mensuales de 150 euros, fluctuará entre los 40.000, mínimo y 90.000 euros, el máximo previsto por el propio ICF). Es decir, que el resultado es inelástico para el precio/financiación, gracias a la contribución del AHC.

¹² Y más negativos resultan aún cuando la financiación que se utiliza es la de préstamos del ICF, que ponen como condición que solo se puedan repercutir 30 euros mensuales de gastos de comunidad a los inquilinos, cuando la experiencia nos demuestra que estos gastos son superiores y, por lo tanto, que esto genera un nuevo diferencial negativo que recae sobre el resultado corriente de la entidad social gestora, tal como se puede observar en la Tabla 13.

En el caso de viviendas obtenidas por cesión o alquiler de particulares, o adquiridas sin limitación de precio, los resultados negativos aumentan proporcionalmente al precio de obtención. Según la experiencia de algunas entidades sociales, si por ejemplo se obtienen viviendas pagando alquileres a los propietarios del orden de los 500 euros mensuales (equivalentes a la cuota de un préstamo de 130.000 euros), **esto conlleva déficits del orden de 7.400 euros al año, siempre y cuando los alquileres medios cobrados a los usuarios sean de 150 euros mensuales.**

Por lo tanto, para lograr el equilibrio presupuestario indispensable, son necesarias ayudas que compensen estos resultados negativos.

Hoy, como ya se ha mencionado, algunas de las viviendas de "alquiler muy social" pueden contar con las ayudas de la Xarxa d'Habitatges d'Inclusió (XHI) (de la Generalitat y de algunas Diputaciones), hasta un máximo de 1.800 euros/año, pero esto no es válido para todos los casos, sino sólo para las denominadas Viviendas de Inclusión, como se ha explicado anteriormente. Y, últimamente, la Agència de l'Habitatge ha establecido subvenciones para la gestión social de viviendas con ocupación sin título habilitante, hasta un máximo de 600 euros/año. Pero, incluso con estas ayudas, no se consigue compensar los resultados negativos de las entidades sociales que gestionan este tipo particular de vivienda.

Por otro lado, como cuando hemos hablado de las viviendas de "alquiler social asequible" o "alquiler social", **también si la vivienda "de alquiler muy social" pudieran beneficiarse de las ayudas previstas en el Plan Estatal de vivienda para su compra o rehabilitación, los precios máximos de compra podrían ser superiores y esto mejoraría sustancialmente la capacidad de negociación de las entidades sociales en el mercado de estas viviendas.**

5.b Conclusiones del análisis de viabilidad de la gestión de viviendas de alquiler social

Teniendo en cuenta, pues, que los proyectos de gestión de viviendas de "alquiler muy social" son claramente deficitarios o sólo son viables en casos no realistas por lo que se refiere a la relación precios/costes de obtención, hay que reflexionar profundamente sobre las estrategias a seguir si se quiere avanzar hacia un sistema de entidades sociales que colaboren con las administraciones públicas en la ampliación de este campo, como es habitual en la mayoría de los países europeos que defienden el derecho a la vivienda como columna vertebral de sus Estados de bienestar.

Y forzosamente estas reflexiones llevan a plantear tres tipos de estrategias:

1. **Apoyo público** para hacer viables económica y financieramente estos proyectos. Esta vía parte de la base de la responsabilidad ineludible que el sector público tiene para garantizar una vivienda digna para todos. Lo que se está proponiendo aquí es abrir el campo de visión hacia la colaboración social público-privada social, para fortalecer la red de operadores y mejorar así la eficacia de la respuesta a las necesidades sociales. La actividad de gestión y acompañamiento social de la vivienda de "alquiler "muy social" que llevan a cabo las entidades sociales es claramente complementaria a la que realizan los parques públicos y, por lo tanto, desde una visión de coste-beneficio, su apoyo supone un ahorro de esfuerzos para la administración. Naturalmente, esta estrategia implica reconocer la necesidad de una mayor implicación de los presupuestos públicos dirigidos al tercer sector, que no dejan de ser presupuestos que también deberían destinarse al sector público si fuese este el que realizara estas tareas.

Las ayudas hoy existentes de la Generalitat de Catalunya y de algunas Diputaciones provinciales no son suficientes y, por lo tanto, deben ser completadas por la propia Generalitat o por las autoridades locales, haciendo complementarias y compatibles las ayudas provenientes de diferentes orígenes, siempre que no se supere el resultado de equilibrio.

Los programas que han puesto en marcha algunos municipios de Cataluña (Barcelona, Castelldefels, El Prat del Llobregat, Esplugues, Santa Coloma de Gramenet, Sant Pere de Ribes,...) abordan este problema e incluyen en sus presupuestos el coste de la gestión de viviendas de "alquiler muy social" que se dirigen a grupos vulnerables y a mesas de emergencias.

2. **Apoyo de otros operadores del tercer sector social.** Esta estrategia entronca con la idea de fortalecer la sinergia que implica el trabajo en red, evitando que entidades de atención social de grupos vulnerables deban abordar tareas que no les son propias y puedan contar con otras entidades sociales especializadas que les ofrecen servicios de gestión de vivienda de "alquiler social". En este caso, los diferenciales de costes de obtención y gestión de las viviendas están cubiertos por las entidades demandantes de estas viviendas. También en este caso esto supone para ellos un ahorro de gestión directa.
3. **Apertura de las entidades a actividades de vivienda rentables que puedan compensar los déficits del segmento de "alquiler muy social".** Esta es una de las estrategias que lleva más tiempo desarrollándose en muchos países europeos en el ámbito de la gestión

de la vivienda social. Recortes presupuestarios públicos y mayores necesidades han ido aconsejando diversificar las actividades a fin de tener líneas rentables capaces de compensar aquellas que no lo son. Esto supone un cambio de mentalidad en la concepción de la misión y la forma de operar de las entidades para abrirse a planteamientos que permitan aumentar excedentes para asignarlos a los ámbitos deficitarios y permitan así garantizar la sostenibilidad económica sin perder oportunidades de avanzar hacia un aumento sustancial del parque gestionado.

6. Fiscalidad de la promoción y gestión de viviendas protegidas de alquiler. Propuestas de mejora

Tal como presenta un informe elaborado por la GHS (Asociación de Promotores y Empresas de Gestión de Viviendas de Cataluña), "el alquiler es una de las figuras que hay que reforzar en España si se quiere afrontar el importante reto de proporcionar alojamiento y garantizar el derecho a la vivienda a una parte muy importante de los solicitantes que no pueden o no quieren acceder a una vivienda a través su adquisición". "Con este objetivo, desde las diferentes administraciones públicas se están adoptando medidas, urbanísticas, financieras, presupuestarias, civiles, que influyen en esta orientación de la oferta de viviendas hacia la modalidad del arrendamiento".

"Es por esta razón que deberían evitarse contradicciones entre estos objetivos y algunos planteamientos de la propia administración pública en aspectos fiscales que no se están abordando desde estas nuevas perspectivas. Es cierto que en la regulación fiscal se han realizado cambios a lo largo de los años para promover empresas dedicadas al alquiler, sin embargo, como han sido diseñadas exclusivamente para este fin, se ha olvidado la figura de los promotores directos de viviendas en alquiler o las formas societarias mixtas que ahora son necesarias".

Además, algunos aspectos de la gestión de viviendas de alquiler también chocan con obstáculos de carácter fiscal, que deberían ser revisados para hacerlos operativos. Nos referimos, en particular, al tratamiento que en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas tiene el alquiler de viviendas no directamente a personas naturales sino a entidades de gestión de proyectos sociales que hacen de intermediarios entre el propietario y el que será el inquilino. En estos casos, no es de aplicación la reducción del 60% de los ingresos netos positivos por rendimiento del capital y esto desestimula la oferta de viviendas hacia programas cada vez más necesarios.

Queremos recoger en este Dossier, pues, las propuestas que hizo la GHS de modificación legislativa del Impuesto sobre el Valor Añadido que se consideran más indispensables, dentro del campo de la fiscalidad, para hacer viables las operaciones de oferta de viviendas en alquiler, considerando implicadas en ello las operaciones de compra de suelo o de obtención de suelos por cesión administrativa, la prestación de servicios relacionados con la promoción, la propia construcción y la entrega de los bienes. Y también una propuesta de modificación legislativa del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para el alquiler de viviendas a entidades sin ánimo de lucro, dedicadas a programas de alquiler social.

- Propuesta 1, modificación de la Ley 37/1992 del Impuesto sobre el Valor Añadido que otorga **trato fiscal preferente –tipo super-reducido- a la producción de viviendas cualificadas de protección oficial destinadas al arrendamiento**, aplicando este trato a todas las fases necesarias para la producción de estas viviendas: adquisición de suelos, prestación de servicios y entrega de bienes.
- Propuesta 2, modificación de la Ley 37/1992 del Impuesto sobre el Valor Añadido, que plantea la **aplicación del tipo reducido (vivienda en general) o super-reducido (viviendas de protección oficial de alquiler) a la constitución y transmisión de derechos de superficie para la promoción y explotación de viviendas para arrendamiento**, a los efectos de no perjudicar esta figura (derecho de superficie y similares) con respecto a la plena transmisión de la propiedad.
- Propuesta 3, modificación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para la **aplicación de la reducción del 60 % de los rendimientos netos positivos del alquiler de viviendas a entidades gestoras de programas públicos de vivienda.**

PROPUESTA 1. JUSTIFICACIÓN

Actualmente:

Se aplica el tipo impositivo super-reducido (4%) del IVA sólo a:

Entregas de:

- Viviendas y anexos cualificados administrativamente como de protección oficial de régimen especial o de promoción pública, siempre que las entregas sean realizadas por los promotores (LIVA art.91.Dos.1.6º)
- Viviendas cualificadas administrativamente como protegidas para arrendamiento, de régimen especial y de régimen general (RD 2066/2008, disp. adic. 7ª 2).
- Viviendas destinadas a alquiler, adquiridas por las entidades que apliquen el régimen especial previsto en el capítulo III del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo.

I, en consecuencia:

- - En las compras de suelo destinado a promover viviendas, con independencia de su destino, se aplica el tipo general del 21%.
- - En las ejecuciones de obra de viviendas se aplica el 10%.

- - En las entregas de viviendas se aplica en algunos casos el tipo reducido del 10% y sólo en casos muy limitados el tipo super-reducido del 4%.

Debido a que el alquiler de viviendas se considera una actividad que está sujeta, pero exenta del IVA, el IVA total pagado en la adquisición o promoción directa de viviendas aumenta el coste del edificio y, en consecuencia, de los alquileres de las viviendas. Es necesario que el IVA soportado sea el mínimo posible, especialmente en el caso de la vivienda social para su arrendamiento. Si bien esto parece estar bien regulado en el caso de adquisición de viviendas terminadas por empresas patrimonialistas con la intención de asignarlas al alquiler, la promoción directa de estas viviendas por parte de las propias sociedades no se beneficia del tipo reducido o super-reducido.

Con el fin de reducir los costes, las empresas patrimonialistas especializadas en arrendamiento deben actuar directamente como constructores o promotores-constructores, de la vivienda que promueven, con el fin de controlar directamente su ejecución y ahorrarse el beneficio industrial que aplicarían promotores terceros a los que la Ley obliga actualmente a adquirir edificios para aplicar tipos reducidos. Si no lo hacen, acabarán soportando un IVA del 21% en la compra del terreno, del 10% en la construcción del edificio y del 21% en los gastos generales (arquitectos, técnicos, etc.). Por lo tanto, es necesario que a todas las entregas y servicios prestados durante la construcción del edificio se apliquen también tipos reducidos o super-reducidos, así como en las entregas directas de promotor a la sociedad patrimonialista, haciendo posible de este modo que las propias empresas patrimonialistas promuevan directamente edificios de VPO y el coste sea el mínimo posible.

La solución no consiste en aplicar la figura de "autoconsumo" o transmisión interna, ya que la interpretación de la DGT sobre esta figura es que sólo es posible cuando un edificio inicialmente promocionado para la venta termina destinado al alquiler por circunstancias posteriores. Y no es este el caso, ya que el destino inicial en estos supuestos es, precisamente, promover viviendas para su arrendamiento.

Redacción que se propone

<u>Redacción actual:</u>	Redacción que se propone.
Artículo 91. Tipos impositivos reducidos.	91. Dos.1.7º:
Dos. Se aplicará el tipo del 4 por ciento a las operaciones siguientes:	<i>“7º. Las entregas de suelo urbano o urbanizado que tenga la condición de solar,</i>

<p>1. Las entregas, adquisiciones intracomunitarias o importaciones de los bienes que se indican a continuación:</p> <p>(..)</p> <p>6.º Las viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial de régimen especial o de promoción pública, cuando las entregas se efectúen por sus promotores, incluidos los garajes y anexos situados en el mismo edificio que se transmitan conjuntamente. A estos efectos, el número de plazas de garaje no podrá exceder de dos unidades.</p> <p>Las viviendas que sean adquiridas por las entidades que apliquen el régimen especial previsto en el capítulo III del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, siempre que a las rentas derivadas de su posterior arrendamiento les sea aplicable la bonificación establecida en el apartado 1 del artículo 54 de la citada Ley. A estos efectos, la entidad adquirente comunicará esta circunstancia al sujeto pasivo con anterioridad al devengo de la operación en la forma que se determine reglamentariamente.</p> <p>2. Las prestaciones de servicios siguientes:</p> <p>(...)</p> <p>Tres. Lo dispuesto en los apartados uno.1 y dos.1 de este artículo será también aplicable</p>	<p><i>que deba ser destinado en función de su calificación urbanística a construir edificios de viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial o que sean adquiridos por entidades que apliquen el régimen especial previsto en el capítulo III del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, siempre que a las rentas derivadas de su posterior arrendamiento les sea aplicable la bonificación establecida en el apartado 1 del artículo 54 de la citada Ley.</i></p> <p><i>Se considerarán destinadas principalmente a viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial destinadas al arrendamiento, las edificaciones en las que al menos el 50 por ciento de la superficie construida se destine a dicha utilización.</i></p> <p><i>A estos efectos, la entidad adquirente comunicará estas circunstancias al sujeto pasivo con anterioridad al devengo de la operación en la forma que se determine reglamentariamente.”</i></p> <p>91. Dos.2.4º:</p> <p><i>“4º.- Las prestaciones de servicios en favor de promotores, directamente relacionadas con la construcción de edificios de viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial o que se presten en favor de</i></p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

a las ejecuciones de obra que sean prestaciones de servicios, de acuerdo con lo previsto en el artículo 11 de esta Ley, y tengan como resultado inmediato la obtención de alguno de los bienes a cuya entrega resulte aplicable uno de los tipos reducidos previstos en dichos preceptos.

El contenido del párrafo anterior no será de aplicación a las ejecuciones de obra que tengan por objeto la construcción o rehabilitación de viviendas de protección oficial de régimen especial o de promoción pública a que se refiere el apartado uno.3 de este artículo.

entidades que actúen como promotores y que apliquen el régimen especial previsto en el capítulo III del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, siempre que a las rentas derivadas de su posterior arrendamiento les sea aplicable la bonificación establecida en el apartado 1 del artículo 54 de la citada Ley.

Se considerarán destinadas principalmente a viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial, destinadas al arrendamiento, las edificaciones en las que al menos el 50 por ciento de la superficie construida se destine a dicha utilización.

A estos efectos, la entidad adquirente comunicará estas circunstancias al sujeto pasivo con anterioridad al devengo de la operación en la forma que se determine reglamentariamente.”

91. Dos.3:

“3. Las siguientes operaciones:

1.º Las ejecuciones de obras, con o sin aportación de materiales, consecuencia de contratos directamente formalizados entre el promotor y el contratista que tengan por objeto la construcción o rehabilitación de edificaciones o partes de las mismas destinadas principalmente a viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial destinadas al arrendamiento, incluidos los locales, anejos,

	<p><i>garajes, instalaciones y servicios complementarios en ellos situados.</i></p> <p><i>Se considerarán destinadas principalmente a viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial, destinadas al arrendamiento, las edificaciones en las que al menos el 50 por ciento de la superficie construida se destine a dicha utilización.</i></p> <p><i>A estos efectos, la entidad adquirente comunicará esta circunstancia al sujeto pasivo con anterioridad al devengo de la operación en la forma que se determine reglamentariamente.”</i></p> <p><i>2º.- Las ejecuciones de obras, con o sin aportación de materiales, consecuencia de contratos directamente formalizados entre entidades que apliquen el régimen especial previsto en el capítulo III del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo y que actúen como promotores de edificios de viviendas con destino el arrendamiento, siempre que a las rentas derivadas de su posterior arrendamiento les sea aplicable la bonificación establecida en el apartado 1 del artículo 54 de la citada Ley.</i></p> <p><i>Se considerarán destinadas principalmente a viviendas las edificaciones en las que al menos el 50 por ciento de la superficie construida se destine a dicha utilización.</i></p> <p><i>A estos efectos, la entidad adquirente comunicará esta circunstancia al sujeto</i></p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<i>pasivo con anterioridad al devengo de la operación en la forma que se determine reglamentariamente.”</i>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------

PROPUESTA 2. JUSTIFICACIÓN

Hasta la entrada en vigor de la Ley del IVA, las operaciones con derechos reales sobre los inmuebles eran tratados como entregas de bienes (según lo permitido por la Directiva 2006/112/CE art. 15.2. b), pero desde el 01/01/1993 estas operaciones se consideran prestaciones de servicios, lo que se justificó en la voluntad de darles el mismo trato que corresponde a los arrendamientos de bienes inmuebles, prestación de servicios típicos cuyo significado se consideró entonces similar a la constitución de los citados derechos reales.

Por esta razón, en la actualidad, ni la constitución o transmisión de derechos de superficie son "entregas de bienes" de acuerdo con la definición de la Ley del IVA, y por lo tanto, también la constitución y la transmisión de los derechos de superficie para la promoción y explotación de viviendas se considera una "prestación de servicios" en lugar de una entrega. Y, como tal, la "prestación de servicios" está sujeta a la tributación del tipo general de impuesto (21%). Por el contrario, la transmisión de la plena propiedad de las viviendas con la misma finalidad se considera entrega y sometida a un tipo reducido del 10% (vivienda en general) o al tipo super-reducido del 4%, si se trata de viviendas adquiridas por SAV, s o por cualquier otra entidad siempre, en este último caso, que la vivienda sea de protección oficial del régimen general para el arrendamiento o de régimen especial independientemente de su destino.

El hecho de que en la actividad de alquiler de viviendas sean no deducibles las cuotas soportadas por la adquisición de bienes o servicios relacionados con las viviendas, encarece y perjudica la promoción de viviendas bajo derecho de superficie.

Además, que la aplicación del tipo super-re reducido del 4 % se limite a determinadas viviendas subvencionadas o a determinadas formas de transmisión pierde sentido en un momento histórico en el que socialmente se está exigiendo a la administración pública que promueva directamente o fomente la promoción de viviendas de alquiler protegido de larga duración.

Por lo tanto, consideramos que estas restricciones deben eliminarse y ampliarse el ámbito de aplicación, de manera más conforme con las políticas públicas, que incluyen otras formas de tenencia y transmisión distintas de la venta tradicional, en línea con la normativa comunitaria

que sólo exige que se trate de vivienda dedicadas a la política social y donde ya se prevén otras formas de transmisión distintas de la venta y que ya están aplicando la mayoría de los Estados miembros, incluida España hasta la reforma de 1993 (la cesión de derechos reales se consideraba entrega de bienes en lugar de prestación de servicios).

Además, esta medida corregiría el trato erróneo que muchas administraciones públicas están dando a la venta de viviendas en régimen de derecho de superficie por parte de los promotores públicos, en la que se aplica el IVA reducido como si se tratara de una entrega de bienes, en lugar del 21%, que procedería por la consideración como prestación de servicios dada por nuestra normativa vigente.

Creemos que la normativa debe promover tanto la constitución de derechos de superficie para la promoción de la vivienda de protección oficial, como su transmisión. La solución consiste en considerar esas operaciones como "entregas" como ocurrió antes de la reforma de 1993 o, manteniendo la figura de la "prestación de servicios", pero reduciendo el tipo impositivo aplicable a estas concretas prestaciones de servicios, en los mismos casos en que se aplican tipos reducidos o super-reducidos en las entregas. Elegimos esta segunda solución.

Redacción que es propone al artículo 91:

Redacción que se propone (numeración considerando **propuesta 1** anterior).

91. Dos.2.5º y 6º:

“5º.- La constitución de las siguientes concesiones administrativas y de los derechos reales de superficie y de vuelo:

- a) Realizados con la finalidad de promover edificios de viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial de régimen especial, de promoción pública, y de régimen general para arrendamiento.*

Se considerarán destinadas principalmente a viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial de los tipos anteriores o de promoción pública, las edificaciones en las que al menos el 50 por ciento de la superficie construida se destine a dicha utilización.

A estos efectos, se computarán en dichas superficies las correspondientes a los anexos de dichas viviendas, calificados administrativamente como con protección oficial.

b) Realizados en favor de entidades que actúen como promotores de viviendas y que apliquen el régimen especial previsto en el capítulo III del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, siempre que a las rentas derivadas de su posterior arrendamiento les sea aplicable la bonificación establecida en el apartado 1 del artículo 54 de la citada Ley.

A estos efectos, la entidad adquirente comunicará esta circunstancia al sujeto pasivo con anterioridad al devengo de la operación en la forma que se determine reglamentariamente”

6º.- Cualquier transmisión de las concesiones administrativas y de los derechos reales mencionados en el punto 14º anterior.

A estos efectos, el número de plazas de garaje transmitidas junto con las viviendas no podrá exceder de dos unidades por vivienda.”

PROPUESTA 3. JUSTIFICACIÓN

La Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en su Apartado Segundo trata los Rendimientos del capital, entre los que, en el artículo 22 se cuentan los alquileres de inmuebles y, en el artículo 23 establece que en los casos de arrendamiento de viviendas, el rendimiento neto positivo se reducirá en un 60%. Esto es obviamente una medida de fomento del alquiler de viviendas que viene a dar respuesta a la necesidad de hacer crecer esta oferta.

Últimamente, muchas administraciones públicas están lanzando programas de promoción del alquiler de viviendas sociales, proponiendo a los propietarios la cesión del usufructo del inmueble o su alquiler directamente a la administración o a una entidad intermediaria sin ánimo de lucro. En estos casos el contrato de alquiler no se produce entre el propietario y el inquilino si no entre el propietario y la organización de gestión del programa social. La aplicación literal del artículo 23 hace que esta oferta no pueda beneficiarse de la reducción del 60% de los rendimientos del capital, cosa que claramente desalienta las decisiones que algunos propietarios podrían tomar en favor de estos programas.

Una ampliación de la reducción del 60 % a estos supuestos ayudaría claramente a promover estos programas que, por desgracia, son cada vez más necesarios para satisfacer las necesidades de alojamiento de los hogares más vulnerables.

Redacción que es propone, al artículo 23.

Redacción actual	Redacción que se propone
<p>Artículo 23. Gastos deducible y reducciones</p> <p>En los supuestos de arrendamiento de bienes inmuebles destinados a vivienda, el rendimiento neto positivo calculado con arreglo a lo dispuesto en el apartado anterior, se reducirá en un 60 por ciento. Esta reducción sólo resultará aplicable respecto de los rendimientos declarados por el contribuyente.</p>	<p>Artículo 23. Gastos deducibles y reducciones.</p> <p><i>En los supuestos de arrendamiento de bienes inmuebles destinados a vivienda, el rendimiento neto positivo calculado con arreglo a lo dispuesto en el apartado anterior, se reducirá en un 60 por ciento. Tratándose de rendimientos netos positivos, la reducción sólo resultará aplicable respecto de los rendimientos declarados por el contribuyente.</i></p> <p><i>En el mismo sentido se aplicará lo descrito en este apartado a los arrendamientos o cesiones de uso a favor de entidades gestoras de programas públicos de apoyo a la vivienda, para su posterior arrendamiento a las personas, sin que sea necesario su identificación en el contrato favorable a la entidad gestora."</i></p>

7. Financiación de la promoción de viviendas protegidas de alquiler. Propuestas de mejora

La financiación de las operaciones de promoción o compra de viviendas para destinarlas al alquiler siempre es difícil sin tener entidades financieras favorables a este tipo de actividad. Este es uno de los elementos que más determina a los promotores a la hora de realizar operaciones de inversión en este campo.

En el Dossier Nº 53 de la Taula del tercer Sector "Las viviendas vacías de los bancos. Una oportunidad perdida para ampliar el parque social de la vivienda?", julio 2017, que hemos mencionado al principio de este Informe, dijimos que *"para romper la contradicción entre las posibilidades reales de crecimiento del parque de alquiler social en Cataluña de una manera potente e inmediata, y la escasa capacidad financiera de los operadores que deberían llevarlo a cabo, se debe imprescindiblemente: crear un fondo de inversión social totalmente orientado a generar un parque de viviendas sociales. Podría arrancar desde una o varias entidades financieras, entre las que debería tener un papel el Institut Català de Finances, pero que podría abrirse a participaciones ciudadanas que entendieran que, aceptando una rentabilidad acotada de las inversiones, colaborarían con un objetivo social de primer orden"*.

En el ámbito de la Unión Europea, hay países que claramente han optado por mantener un banco público vinculado a la financiación de la vivienda social, como garantía de estabilidad en este terreno y garantizar la eficacia de las políticas públicas que se diseñan en materia de vivienda. Francia, por ejemplo, asegura financiación para la producción de 100.000 viviendas sociales al año, consciente de que no es muy probable que el sistema financiero privado se involucre en profundidad en proyectos de rentabilidad muy baja o nula.

De hecho, desde la publicación del citado Dossier, el Institut Català de Finances ha dado un paso en este sentido y se ha implicado firmemente en el ámbito de la vivienda estableciendo dos líneas de financiación:

ICF 1. Habitatge social. (Promoció). Préstamos para financiar proyectos de promoción de viviendas de protección oficial para destinarlas al alquiler o cesión de uso en régimen general. Cuentan con una bonificación del coste financiero por parte de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya.

Condiciones financieras

- Importe: a partir de 100.000€ y hasta al 100% del coste de ejecución de las viviendas (excluido el suelo, los trasteros, los aparcamientos y los locales), con un máximo de 100.000€ por vivienda.

- En caso de alojamientos colectivos protegidos, el importe máximo es de 57.000€.
- También se pueden financiar viviendas procedentes de la rehabilitación de edificios o la adquisición de promociones de viviendas en fase de ejecución que posteriormente se cualifiquen como viviendas de protección oficial.
- Plazo: hasta a 25 años, con hasta 2 años de carencia incluidos.
- Interés: fijo del 4,25%.
- Las operaciones aprobadas cuentan con una bonificación del tipo de interés del 2,25% por parte de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya. Por lo tanto, el tipo de interés final es fijo del 2%.

ICF 2. Habitatge social. (Compra). Préstamos para financiar entidades sociales y ayuntamientos para la compra de pisos destinados a alquiler social (recalificados como VPO), cuya adquisición derive del ejercicio de los derechos de tanteo y retracto que tiene legalmente reconocidos la Generalitat de Catalunya y también para adquisiciones mediante contratos de compraventa convencionales.

Condiciones Financieras

- Importe: con carácter general, a partir de 25.000€ y un máximo de 10 millones de euros por titular y 90.000€ por vivienda. El ICF financiará el 100% del importe a pagar por la compra de la vivienda y las obras de rehabilitación.
- Plazo: máximo de 25 años con posibilidad de carencia de hasta 2 años incluidos.
- Interés: fijo del 3,25%.
- Las operaciones aprobadas cuentan con una bonificación del tipo de interés del 2% por parte de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya. Por lo tanto, el tipo de interés final es fijo del 1,25%.

Obviamente estas dos líneas de trabajo son importantes y han permitido llevar a cabo operaciones de promoción y de compra de viviendas que de otro modo no habrían sido posibles. También podemos hablar de algunas experiencias logradas con la financiación de la llamada banca ética que también está comprometida con la producción de estos bienes de primera necesidad. Sin embargo, creemos que **la reflexión sobre la financiación sigue abierta como un desafío para el futuro para el que es necesario jugar con el mayor número posible de instrumentos.**

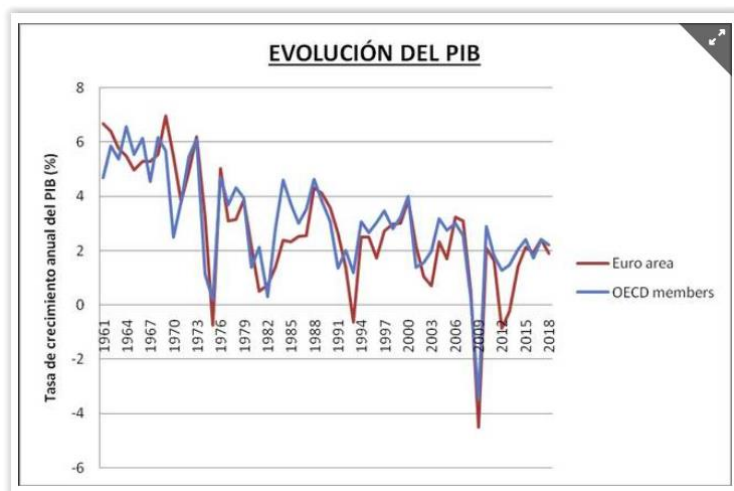
Por esta razón queremos contribuir con este Dossier a ampliar el debate aportando algunos elementos del trabajo realizado por Anton Gasol, relacionados con una Propuesta de financiación de un parque de viviendas asequible.

CONSIDERACIONES DE CARACTER ECONÓMICO

En los últimos lustros, las economías desarrolladas han experimentado tasas de crecimiento inferiores a las del pasado. Es lo que se había llamado 'estancamiento secular' acuñado por Alvin

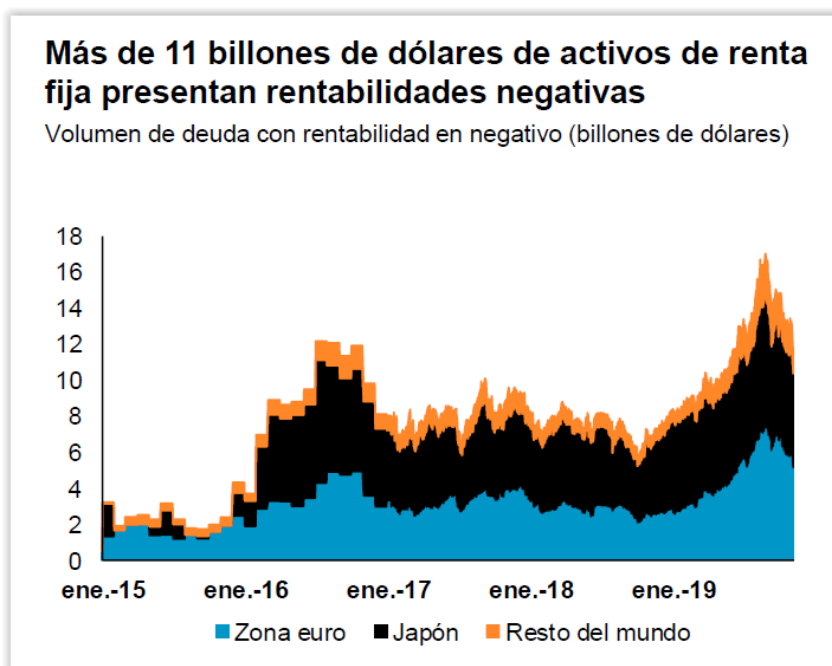
Hansen en 1938 y recuperado por Larry Summers en 2013. El gráfico muestra la tendencia de las tasas de crecimiento económico en la OCDE y en los países de la zona del euro.

Gráfico 12. Evolución del PIB de los países OCDE y zona Euro, 1961-2019



La evolución de la economía ha experimentado un período de tasas de crecimiento reducidas durante un largo período de tiempo, y que no son atribuibles a cambios cíclicos, y coincide que a pesar de que la política monetaria ha sido tremendamente expansiva (con grandes volúmenes de compras de bonos públicos y privados) no se genera inflación y las tasas de ahorro son más altas que las de la inversión, empujando a la baja las tasas de interés a la baja.

Gráfico 13. Rentabilidad de los activos de renta fija 2015-2019



Entre los muchos factores que pueden haber originado esta situación y que no son mutuamente excluyentes, podríamos incluir la mayor importancia del sector de los servicios en la economía, que tiene menos productividad que la manufactura. Otro aspecto puede ser la demografía, ya que el envejecimiento está relacionado con mayores ahorros y menores tasas de consumo, así como la incertidumbre sobre el futuro de las pensiones, lo que conduce a mayores tasas de ahorro entre la fuerza de trabajo. Si no es así, ¿cómo se entiende que haya un aumento en el ahorro a tipos cero e incluso negativos, cuando era normal que el estímulo para ahorrar proviniera de la mano de tipos elevados de rendimiento de ahorro? Otro factor podría ser los bajos tipos de interés que permiten sobrevivir a empresas poco competitivas que son un lastre a la productividad al mismo tiempo que una barrera de entrada a nuevas empresas, reduciendo la competencia y la innovación.

DÉFICIT DE VIVIENDA ASEQUIBLE

El déficit de vivienda es en general un aspecto crítico de nuestra sociedad, y en particular de los jóvenes, y la situación exige un enfoque integrado y la voluntad política de los gobiernos -que deben actuar de manera coordinada entre las diferentes administraciones públicas: el Estado, las CCAA y los ayuntamientos- para comprometerse con una planificación inclusiva, especialmente en las ciudades, y estimular la innovación por parte del sector de la construcción y de la rehabilitación.

Es necesario alcanzar tres grandes objetivos:

1. Construir un parque suficiente de vivienda pública y perfil social.
2. Mejorar la calidad de las viviendas existentes para que la transición energética sea asequible pero también justa.
3. Las ciudades deben ser más inclusivas.

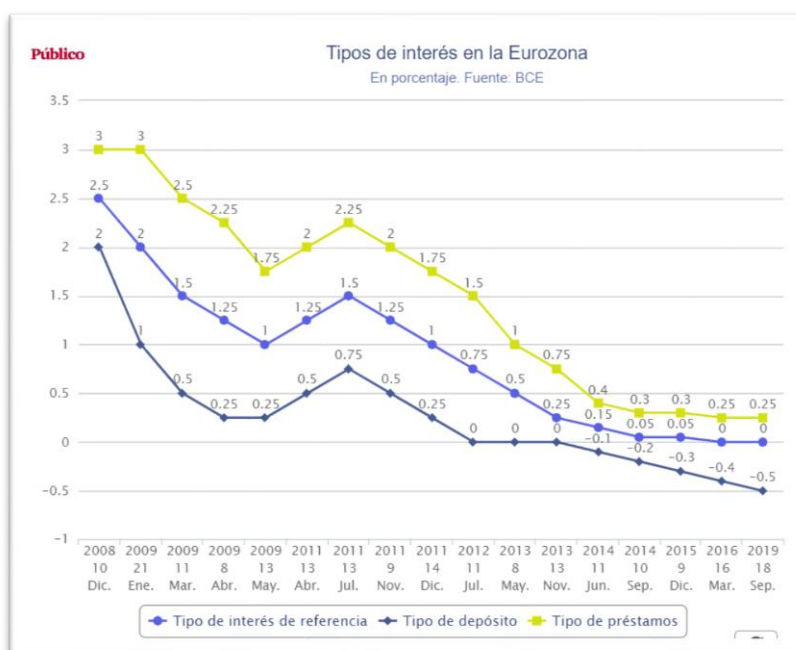
La prioridad de los gobiernos -de todas las administraciones públicas- debería ser alejarse de la MERCANTILIZACIÓN de la vivienda. Y este alejamiento debería hacerse mediante la planificación del uso del suelo o la implementación de políticas de vivienda más amplias y/o a través de políticas fiscales. Se trata de satisfacer las necesidades de la población, especialmente de los más jóvenes y vulnerables, para que puedan lograr una vivienda adecuada, asequible y en condiciones, en lugar de favorecer tanto al mercado y garantizar los beneficios de los promotores e inversores. En resumen, **el acceso a una vivienda digna debe ser efectivamente un derecho humano básico.**

En la práctica, sin vivienda, sin techo, no hay posibilidad de ejercer muchos de los derechos fundamentales: formar familia, educar y alimentar a los niños y cualquier otro de los derechos que aparecen en la Constitución son inviables. Si no fuera cínico y tal vez incluso grotesco, podríamos hacerle la pregunta a una persona sin hogar y para que nos dijera cuál es el derecho fundamental que no puede ejercer. Por lo tanto, **invertir en vivienda asequible es socialmente justo y necesario, y goza de una importante compensación social y económica, ya que favorece la mejora de la educación y ahorra gastos de salud futuros y, también, porque aumenta la protección de los grupos más vulnerables.**

Como hemos visto al principio de este Informe, el parque social de viviendas en España, en particular el alquiler social, ha sido tradicionalmente un instrumento residual en la política de vivienda.

EMISIÓN DE DEUDA PÚBLICA PARA FINANCIAR LA CONSTRUCCIÓN Y RENOVACIÓN DE UN PARQUE DE VIVIENDA SOCIAL ASEQUIBLE

Gráfico 14. Evolución de los tipos de interés en la Eurozona, de 2008 a 2019



El 2019, los tipos de interés de las subastas de Bonos del Estado a 3 y 5 años se han adjudicado a tipos medios negativos y las Obligaciones del Estado emitidas a 10, 15 y a 30-50 años, han sido entre 0,7% y 1,6%, dependiendo del plazo.

Las últimas subastas de noviembre y diciembre de 2019 a 10, 15, 30 y 50 años se han adjudicado a un tipo medio de 0,4%, 0,7%, 1,3% y 1,6% respectivamente.

Y las subastas de Letras del Tesoro, han sido adjudicadas todas a tipos negativos entre -0.4% y -0.6%.

Fecha subasta	19/11/2019	03/12/2019	19/11/2019	03/12/2019	
Efectivo adjudicado		992,39	1.087,55	2.011,24	3.567,31
Plazo		3 MESOS	6 MESOS	9 MESOS	12 MESOS
Tipo de interés medio		-0,602	-0,448	-0,489	-0,4

¿Cómo es posible que con tipos de interés negativos o muy bajos la economía europea esté en una senda muy clara de desaceleración de su crecimiento? Una razón es que las empresas ahorran más de lo que invierten. Desde la crisis de 2007, el sector empresarial está reduciendo la deuda más que invirtiendo. Sin embargo, en condiciones normales las empresas se endeudan para invertir en su capacidad productiva, pero eso sí, con la expectativa de que el retorno de la inversión superará el coste de financiación.

Antes de la gran crisis de 2007-2008, el sector privado -empresas y familias- había acumulado una cantidad insostenible de deuda. La Gran Recesión y el largo período de bajos tipos de interés en el que estamos y que probablemente se prolongará, son consecuencia de la brutal contracción de la inversión privada. Incluso ahora, doce años después, el sector empresarial de la eurozona está reduciendo la deuda acumulada durante la burbuja. De esto sabemos bastante en España que fue el paradigma del endeudamiento extremo privado y exterior.

Si el problema de la eurozona es un exceso de ahorro sobre la inversión de las empresas, la solución keynesiana clásica sería hacer inversión pública. Pero, la inversión pública está bajo mínimos desde el repunte de la recesión de 2012-2013.

Si la inversión pública nos puede ayudar a amortiguar el freno del crecimiento económico y, además, el Estado lo puede hacer emitiendo Deuda a largo plazo a tipos alrededor del cero, y uno de los déficits crónicos y con más carga ciudadana es el déficit de vivienda social, a qué estemos esperando para construir un parque público de vivienda asequible?

El nuevo gobierno español que se define como progresista debería establecer un plan de inversión pública para movilizar suelo público (y si es necesario comprar suelo privado) y construir un gran parque de viviendas asequibles durante la próxima legislatura, hasta que

España, y Cataluña en particular, alcancen un porcentaje de viviendas sociales homologable con el de los países más avanzados como Holanda.

Una forma de obtener financiación, en un contexto de tipos de interés bajos o negativos, como hemos visto, podría ser la emisión de Bonos y Obligaciones del Estado y, en su caso, del resto de administraciones públicas, con carácter finalista, dirigida a la creación de este gran parque de viviendas asequibles. Los rendimientos obtenidos con el alquiler y la venta de los apartamentos deben garantizar el servicio de la deuda (pago de intereses) y la devolución del principal. En definitiva, se trata como si se hiciera una hipoteca sobre el usufructo de rentas y la rotación de los pisos, que serían los primeros garantes de la emisión. Siempre que la colocación de la deuda y sus futuras renovaciones se realicen a tipos de interés inferiores al rendimiento de los alquileres y a la plusvalía obtenida entre el precio de la construcción y la venta, queda garantizada la devolución de la Deuda.

Esta financiación para la construcción de viviendas asequibles podría articularse a través de organismos públicos como el Instituto de Crédito Oficial (ICO), y en el caso de Cataluña por el Instituto Catalán de Finanzas (ICF) bajo la supervisión del Ministerio de Economía y la Conselleria de Economía, en el caso de Cataluña.

Como también se afirma en el mencionado informe reciente del Banco de España¹³: *"El aumento de la oferta agregada de alquiler podría requerir un papel más activo de los inversores mayoristas que canalizan una parte significativa de la capacidad de ahorro de la economía en este sector. Esta movilización de ahorros también podría tener la ventaja de generar una mayor eficiencia en las carteras de inversores minoristas. Sin embargo, el principal beneficio de una mayor profesionalización en el sector sería la esperada reducción de los costes de gestión y búsqueda de las viviendas en alquiler, así como las mayores posibilidades que tienen los inversores institucionales para diversificar el riesgo de impago en comparación con los inversores minoristas, al contar con carteras formadas por un elevado número de contratos. Según la literatura especializada, la existencia de estos costes y riesgos desalienta la oferta por parte de los inversores minoristas, contribuyendo a una menor oferta y a un aumento de los precios de alquiler. A este respecto, la provisión de mayor seguridad jurídica y estabilidad por parte del marco regulatorio, complementada con la existencia de beneficios fiscales destinados a la oferta mayorista, estimularía una mayor presencia de estos agentes en el mercado del alquiler"*.

¹³ *El mercado de la vivienda en España entre 2014 y 2019*” Dirección de Economía y Estadística del Banco de España. 2020. Documentos ocasionales 2.013. Pág. 30.

8. Síntesis, conclusiones y propuestas

Introducción

Tras un largo periodo de denuncia de la poca presencia de vivienda de alquiler social en Cataluña constatamos que sigue siendo muy difícil el crecimiento de este parque y, por tanto, que sigue teniendo graves dificultades de resolución de la problemática de la vivienda de la población con pocos recursos. **El derecho a una vivienda digna para todos está lejos de su garantía absoluta.**

Las necesidades de vivienda social en alquiler ya eran evidentes antes del estallido de la pandemia del Covid-19 que nos está sacudiendo y que dejará terribles secuelas en muchos hogares, pero ahora, como resultado de esto, aumentarán y se harán mucho más exigibles.

El contraste entre los costes de obtención de las viviendas y los ingresos de las personas o hogares que tienen que vivir en las viviendas pone de evidencia el nulo o negativo margen de viabilidad económica que tienen hoy en día las operaciones de alquiler social tienen en Cataluña.

Pero estos no son estos los únicos obstáculos con los que choca la promoción del alquiler social, la falta de suelo o de edificios disponibles, las reticencias del sector financiero a la financiación de esta actividad, una fiscalidad que no tiene en cuenta su importancia social y ciertas regulaciones urbanísticas restrictivas, acaban de configurar este marco complejo al que nos referimos.

Tal como señala un reciente informe del Banco de España, en su sección Conclusiones¹⁴: *"En los últimos años las dificultades de acceso a la vivienda han aumentado para ciertos grupos, como los jóvenes, los hogares con ingresos más bajos y los que residen en áreas metropolitanas. La existencia de estas dificultades genera importantes desafíos sociales e ineficiencias macroeconómicas. La intervención pública en el mercado del alquiler puede ayudar a aliviar estos problemas. Entre las diversas medidas, las que parecen más eficaces para este fin se son las que se centran en un aumento estable de la oferta de vivienda en arrendamiento disponible para los grupos más vulnerables. Este tipo de políticas se aplican generalmente a través de una combinación de estímulos al sector privado para facilitar un aumento progresivo y sostenido de la oferta y la provisión pública de viviendas de alquiler. También podrían considerarse políticas centradas en detectar y recalibrar aquellos componentes de regulación urbanística y del uso de suelos que dificultan la disponibilidad de viviendas en zonas tensionadas"*.

¹⁴"El mercado de la vivienda en España entre 2014 y 2019" Dirección de Economía y Estadística del Banco de España. 2020. Documentos ocasionales 2.013. Pág. 41

En este Informe se analizan las condiciones y capacidades de los hogares que necesitarían alquiler, la trayectoria de la promoción del alquiler social en Cataluña desde 1995 hasta la actualidad y las limitaciones económicas, urbanas, fiscales y financieras para poder llevar a cabo esta actividad al ritmo y volúmenes que serían necesarios.

El objetivo de este Dossier es destacar cuáles son los principales obstáculos y los cambios que deben introducirse para superarlos de modo que, de esta manera, las necesidades de vivienda social puedan abordarse eficazmente, garantizando así el derecho a una vivienda digna para todos.

Necesidad de un parque de vivienda social

- El parque de alquiler social de Cataluña es, de forma muy similar al del Estado español en su conjunto, de alrededor del 1,5% del parque total de viviendas de primera residencia, uno de los más bajos de la Unión Europea. Y la tasa de sobrecarga de la población que vive en alquiler a precios de mercado en España es del 43%, de las más altas del entorno EU-28.
- A pesar de los procesos de retroceso en algunos países europeos, el sedimento que aún permanece en muchos de ellos de parque público y social facilita la acción pública y, en algunos casos, llega a ser un factor determinante en la formación de precios en el mercado libre.
- Una de las formas de hacer crecer el parque de alquiler social en Cataluña desde la crisis financiera e inmobiliaria de 2007 habría sido la conversión obligatoria hacia esa finalidad del parque de viviendas vacías que quedaron en manos de las entidades financieras, obligación que habría podido vincularse al proceso de rescate, pero esta no fue, incomprensiblemente, la opción que se siguió.
- En los últimos cuatro años, gracias al ejercicio de los derechos de tanteo y retracto en Cataluña se han adquirido cerca de 4.000 viviendas de entidades financieras por parte de la Generalitat, municipios, entidades y promotores sociales, pero ello, obviamente, no es suficiente y es necesario retomar la tarea de promover nuevas viviendas de alquiler social ya sea a través de nuevas construcciones o compras, o con una gran rehabilitación, o con cambios en el uso de edificios, o con la creación de alojamiento de dotación en suelos de equipamiento.
- En el periodo 1995-2019 se han construido en Cataluña 103.140 viviendas con protección oficial, el 60% de las cuales, por parte del sector privado (lucrativo y sin ánimo de lucro). Esto demuestra cómo la protección oficial sólo ha podido alcanzar volúmenes significativos cuando se ha producido una intensa colaboración entre los sectores público y privado.

- En el mismo período, la promoción de viviendas de alquiler protegidas ha sido de 26.671 acabadas -26% del total de la protección oficial-, fuertemente concentrada en el periodo 2003-2012, con 23.000 viviendas, el 82% del total.
- La media de producción de viviendas protegidas de alquiler ha sido en un 40% privada (uniendo a organizaciones sin fines de lucro con organizaciones con fines de lucro limitado), y en muchos momentos esta contribución ha superado con creces el papel del sector público, alcanzando más del 60% del total.
- Es la gran crisis de 2007 la que provoca la caída radical de la vivienda de protección oficial terminada a partir de 2013. Incluso en este contexto el sector público pierde dinamismo y, por primera vez, deja de desempeñar el papel anticíclico que le era característico. Esta pérdida de peso del sector público en un momento tan difícil es una de las causas que explican la fuerte exclusión residencial de los últimos años.
- La constatación de la participación relevante del sector privado en la provisión de vivienda protegida antes de la crisis **debería ayudar a sopesar el debate sobre si este sector, ya que 2011 no tiene ningún interés, en general, para este ámbito o son las condiciones económicas y financieras las que hacen particularmente difícil asumir de una iniciativa no pública.**

COHABITAC

- Entre todas las fundaciones que forman COHABITAC, hemos promovido o comprado alrededor de 8.000 viviendas sociales, 5.096 para la venta y 2.880, en régimen de alquiler. Actualmente estamos a punto de gestionar alrededor de 3.500 en alquiler social. Con esta cifra representamos del orden del 8% de toda la vivienda de alquiler social en Cataluña. Este es un aspecto importante para poner en valor del papel del Tercer Sector en la provisión y gestión de este tipo de viviendas.
- La experiencia de las fundaciones integradas en COHABITAC en la promoción de viviendas de alquiler social es, por tanto, un campo óptimo para estudiar la viabilidad actual de esta actividad y llevar a cabo una tarea propositiva de mejoras en su regulación, y en los mecanismos de financiación y fiscalidad para que lo que se considera un reto social colectivo puede desarrollarse con eficacia.

Los demandantes de vivienda de alquiler social

- Los hogares con los ingresos medios del primer decil de renta sólo pueden soportar un alquiler máximo de 179 euros al mes, los del segundo, de 325 euros, los del tercero, de 436 euros y los del cuarto son los que pueden superar los 500 euros.

- Estas son las cifras de referencia que deben tenerse en cuenta a la hora de planificar nuevas promociones de alquiler si se desea que estas respondan a las necesidades más acuciantes de aquella población que difícilmente puede plantearse una opción de compra de la vivienda ya que se halla fuertemente limitada por ingresos medios o bajos, por debajo de los ingresos medios del conjunto de hogares.

Viabilidad económica de la promoción de alquiler social

Es esencial analizar la reducción de costes desde todas las perspectivas posibles:

- Suelo: es necesario tener suelo urbano o urbanizado, sin coste, a través de las fórmulas ya operativas de concesión o derecho de superficie por entidades públicas o fórmulas similares. Aquí es esencial movilizar suelos de propiedad pública y hacer políticas activas de planificación urbana sobre el suelo (con los cambios legislativos necesarios) y con una reconsideración de las inversiones públicas, para poder dar el salto cuantitativo (y cualitativo) en las políticas sociales de vivienda que se necesitan.
- IVA: Es esencial tener un IVA super-reducido al 4%-como se verá en un capítulo posterior-, ya que lo contrario significa aumentar los costes injustamente en un 6% (y asumir un agravio comparativo con las sociedades privadas dedicadas al arrendamiento libre).
- Las operaciones son económicamente sostenibles e incluso dan una rentabilidad financiera mínima. El problema es que con la estructura de los ingresos y gastos y el sistema financiero existente, se requiere un volumen de fondos propios que no tienen las entidades (públicas o privadas sin ánimo de lucro) que podrían desarrollar estas operaciones.

Para poder aumentar significativamente el volumen de producción de viviendas sociales en alquiler (sean sociales o asequibles), debemos intervenir en cinco líneas:

- Aumentar las subvenciones de gestión, de modo que se liberen gastos y tesorería, lo que permitiría aumentar la financiación bancaria.
- Proporcionar hipotecas en mejores condiciones, reduciendo o subvencionando el tipo de interés y, sobre todo, ampliando los plazos de amortización.
- Generar recursos para equipar el sistema con más fondos propios, por ejemplo con bonos de deuda o similares.
- Generar financiación pública a través de préstamo de 2o rango, complementario a la hipoteca con un tipo de interés mínimo (del 1% por ejemplo) con un periodo de retorno después de la hipoteca, entre los años 25-35 o 25-40. Este sistema permitiría financiar el modelo sin pérdida de recursos públicos, ya que además de mantener la propiedad de los terrenos y la devolución de edificios después del período de concesión o derecho

de superficie, la administración recuperaría el capital invertido, por el cual habría obtenido una rentabilidad que cubriría su coste.

- Aumentar las subvenciones: este aspecto sería clave para hacer crecer notablemente la producción de viviendas sociales en alquiler a gran escala. Para que la intervención sea significativa, la subvención debe duplicarse en el caso de las viviendas de alquiler social (hasta 700 euros/m²) y aumentar en un 50% en el caso de viviendas de alquiler social asequibles (hasta 450 euros/m² útil).
- Establecer líneas de apoyo público a los costes de la gestión social más intensa; las subvenciones públicas para la promoción no tienen en cuenta estos costes. Muchas entidades del tercer sector integradas en COHABITAC se mueven en este campo y no pueden hacer frente a proyectos de inversión desconsiderando esta vertiente de su actividad que pesará a lo largo de toda la vida de las promociones.

Viabilidad económica de la gestión de la vivienda de alquiler social

Los proyectos de gestión de viviendas de "alquiler muy social" son claramente deficitarios o sólo son viables en casos no realistas por lo que se refiere a la relación precios/costes de obtención, hay que reflexionar profundamente sobre las estrategias a seguir si se quiere avanzar hacia un sistema de entidades sociales que colaboren con las administraciones públicas en la ampliación de este campo, como es habitual en la mayoría de los países europeos que defienden el derecho a la vivienda como columna vertebral de sus Estados de bienestar.

Y forzosamente estas reflexiones llevan a plantear tres tipos de estrategias:

- **Apoyo público** para hacer viables económica y financieramente estos proyectos. La actividad de gestión y acompañamiento social de la vivienda de "alquiler "muy social" que llevan a cabo las entidades sociales es claramente complementaria a la que realizan los parques públicos. Esta estrategia implica reconocer la necesidad de una mayor implicación de los presupuestos públicos dirigidos al tercer sector. **Las ayudas hoy existentes de la Generalitat de Catalunya y de algunas Diputaciones provinciales no son suficientes y, por lo tanto, deben ser completadas por la propia Generalitat o por las autoridades locales, haciendo complementarias y compatibles las ayudas provenientes de diferentes orígenes, siempre que no se supere el resultado de equilibrio.**
- **Apoyo de otros operadores del tercer sector social.** Fortalecer la sinergia que implica el trabajo en red, evitando que entidades de atención social de grupos vulnerables deban abordar tareas que no les son propias y puedan contar con otras entidades

sociales especializadas que les ofrecen servicios de gestión de vivienda de "alquiler social".

- **Apertura de las entidades a actividades de vivienda rentables que puedan compensar los déficits del segmento de "alquiler muy social".** Esto supone un cambio de mentalidad en la concepción de la misión y la forma de operar de las entidades para abrirse a planteamientos que permitan aumentar excedentes para asignarlos a los ámbitos deficitarios y permitan así garantizar la sostenibilidad económica sin perder oportunidades de avanzar hacia un aumento sustancial del parque gestionado.

Fiscalidad

- Dado que el alquiler de viviendas se considera una actividad sujeta pero exenta del IVA, la totalidad del IVA soportado en la adquisición o promoción directa de viviendas aumenta el coste del edificio y, en consecuencia, los alquileres de las viviendas. En la compra de suelos destinados a promover la vivienda, independientemente de su destino, se aplica el tipo general del 21% y en las ejecuciones de obras de vivienda se aplica el 10%. Sólo se aplica el tipo super-reducido del 4% a las entregas de viviendas. **Es necesario que el IVA soportado sea el mínimo posible, especialmente en el caso de la vivienda social para su arrendamiento.**
- Hasta la entrada en vigor del IVA, las operaciones con derechos reales sobre inmuebles se consideraban entregas de bienes, pero desde el 01/01/1993 estas operaciones se consideran prestaciones de servicios y, como tales, se someten a la tributación del tipo general de impuesto (21%).
- Dado que la normativa debería promover tanto la constitución de derechos de superficie para la promoción de la vivienda de protección oficial, como su transmisión, sería necesario mantener la figura de la "prestación de servicios", pero reduciendo el tipo impositivo aplicable en los mismos casos que se aplican tipos reducidos o super-reducidos en las entregas de viviendas.
- En el caso de programas públicos de alquiler de viviendas con fines sociales gestionados por organizaciones sin ánimo de lucro, es necesario que se aplique una reducción del 60% de las ganancias del IRPF a los propietarios que las cedan a estas entidades para que estos alquileres no sean penalizados frente a los alquileres directos a los inquilinos.

Financiación

- El déficit de vivienda es en general un aspecto crítico de nuestra sociedad, en particular los jóvenes, y la situación exige un enfoque integrado y la voluntad política de los gobiernos -que deben actuar de manera coordinada entre las diferentes administraciones públicas: el Estado, la CCAA y los ayuntamientos- para comprometerse con una planificación inclusiva, especialmente en las ciudades, y estimular la innovación por parte del sector de la construcción y de la rehabilitación.
- La prioridad de los gobiernos -de todas las administraciones públicas- debería alejarse de la MERCANTITIZACIÓN de la vivienda. Esto debería hacerse mediante la planificación urbanística o la implementación de políticas de vivienda más amplias y/o a través de políticas fiscales.
- **Invertir en vivienda asequible es socialmente justo y necesario, y goza de una importante compensación social y económica, al propio tiempo que favorece la mejora de la educación y ahorra gastos sanitarios futuros y, también, porque aumenta la protección de los grupos más vulnerables.**
- La financiación de las operaciones de promoción o compra de viviendas para destinarlas al alquiler siempre es difícil cuando no se cuenta con entidades financieras favorables a este tipo de actividad.
- En el ámbito de la Unión Europea, hay países que claramente han optado por mantener un banco público vinculado a la financiación de la vivienda social, como garantía de estabilidad en este ámbito y para garantizar la eficacia de las políticas públicas que se diseñan en materia de vivienda, conscientes de que el sistema financiero privado no es muy propenso a implicarse en profundidad con proyectos de muy baja o nula rentabilidad.
- En Cataluña, el Instituto Catalán de Finanzas, con el apoyo y la garantía de la Agencia de Vivienda de Cataluña, se ha implicado decididamente el campo del alquiler protegido mediante el lanzamiento de dos líneas de financiación: **ICF 1. Vivienda social. (Promoción)**. Préstamos para financiar proyectos de promoción de viviendas de protección oficial para destinarlas al alquiler o a la cesión de uso en régimen general. Y, **ICF 2. Vivienda social. (Compra)**. Préstamos para financiar entidades sociales y ayuntamientos para la compra de pisos destinados al alquiler social.

- También llamada banca ética se ha comprometida con la producción de estos bienes de necesidad.
- Antes de la gran crisis de 2007-2008, el sector privado -empresas y familias- había acumulado una cantidad insostenible de deuda. La Gran Recesión y el largo período de bajos tipos de interés en el que estamos y que probablemente se prolongará, son consecuencia de la brutal contracción de la inversión privada. Incluso ahora, doce años después, el sector empresarial de la eurozona está reduciendo la deuda acumulada durante la burbuja.
- El nuevo gobierno español que se define como progresista debe establecer un plan de inversión pública para movilizar suelo público (y si es necesario comprar suelo privado) y construir un gran parque de viviendas asequibles durante la próxima legislatura, hasta que España, y Cataluña en particular, alcancen un porcentaje de viviendas sociales homologable con el de países más avanzados como Holanda.
- Una forma de obtener financiación, en un contexto de tipos de interés bajos o negativos, como hemos visto, podría ser la emisión de bonos y obligaciones del Estado y, en su caso, del resto de administraciones públicas, con carácter finalista, dirigida a la creación de este gran parque de viviendas asequibles.
- Esta financiación para la construcción de viviendas asequibles podría articularse a través de organismos públicos como el Instituto de Crédito Oficial (ICO), y en el caso de Cataluña por el Instituto Catalán de Finanzas (ICF) bajo la supervisión del Ministerio de Economía y la Conselleria de Economía en el caso de Cataluña.
- Es el momento en que el Estado tome un papel activo como promotor proporcionando financiación (emisión de deuda/bonos con carácter finalista) al mejor coste de financiación que los promotores privados. Y que las administraciones públicas faciliten y, en su caso, compren, suelos para construir viviendas asequibles y que se note.

Barcelona, julio 2020