

**Empresas & Finanzas** Observatorio La nueva Ley de Vivienda



De izq. a dch.: María Romero, socia directora de Economía Afi; **Roberto Rey**, presidente y CEO de Gloval; Alba Brualla, directora de EcoUrban y Francisco Pérez, CEO de Culmia. ALBERTO MARTÍN

# Las claves para no regular el alquiler: transparencia, agilidad y flexibilidad

Los expertos abogan por aumentar la oferta de vivienda social con la colaboración público-privada

elEconomista MADRID.

Después de dos años los socios de Gobierno han llegado a un acuerdo y el anteproyecto de la nueva Ley de Vivienda está sobre la mesa. Algunas de las medidas planteadas han desatado polémica entre los distintos agentes que participan en el sector inmobiliario, que consideran que la intervención del mercado no es positiva y abogan más bien por aumentar la oferta de vivienda social mediante colaboración público-privada para facilitar de este modo el acceso a la vivienda asequible. Tal y como quedó reflejado en el *Observatorio La nueva Ley de la Vivienda*, organizado por *elEconomista* y *Gloval Building Value*, los expertos reclaman la necesidad de un sector más transparente, que permita estratificar el mercado y definir las necesidades de la población, y consideran clave que las administraciones agilicen y

**En España el parque de vivienda pública en alquiler es del 1,7% frente al 15% de otros europeos**

flexibilicen el urbanismo.

“En el mercado del alquiler cuantos más datos haya y más transparente sea mejor, ya que habría menos necesidad de intervenir”, apunta **Roberto Rey**, presidente y CEO de *Gloval*, que insta a la creación de una especie de *real estate data market place*, ya que “no hay una gran base de datos inmobiliarios en el caso del alquiler y esto haría al mercado mucho más transparente y evitaría entrar, posiblemente, en otras cuestiones más restrictivas de regulación”.

En la transparencia de cara a la

inversión insiste María Romero, socia directora de Economía Afi, “un inversor institucional está más informado dentro de la carencia de datos que hay en el mercado del alquiler para tomar sus decisiones. Sin embargo, un particular no tiene esa ventaja y, en el caso más drástico, puede provocar una expulsión del mercado o una posible economía sumergida”.

**La experiencia de otros países** Una de las medidas más controvertidas de la futura normativa es la regulación del precio del alquiler en las zonas denominadas como tensionadas, un aspecto que se refuerza con la experiencia vivida en otros países.

Respecto a la eficacia de esta medida, la socia directora de Economía Afi apunta hacia la evidencia empírica de lo que ha ocurrido en otras geografías, como San Francisco o Berlín “donde se han apli-

**Las medidas para aumentar la oferta requieren una estrategia a medio/largo plazo**

cado límites a los precios y ha provocado todo lo contrario. Al final en lugar de contenerlos se han incrementado y no se ha conseguido el objetivo que se perseguía”.

Por su parte, Francisco Pérez, CEO de *Culmia*, resalta el ejemplo de Suecia, donde están controlando los precios desde el año 49: “El resultado es que tienen un gran problema con la vivienda, ya que han puesto tantos problemas al mercado que al final la gente no hace vivienda en alquiler”.

“No soy partidario de las regulaciones concretas que limiten el mer-

cado, sino todo lo contrario. Ampliar la oferta es la clave para que el mercado se regule”, expone Rey, quien añade que “hay que ver también diferentes segmentos. No es tan sencillo como una cuestión genérica de regulación de los precios del alquiler”.

En su opinión, Romero señala que “la medida del incremento de oferta de vivienda pública en alquiler es la que ha cosechado más éxito en otras geografías y es quizás por donde tenemos que discurrir. Acometer ese tipo de medidas no es inmediato. Se requiere un periodo de tiempo, simplemente teniendo en cuenta los periodos medios de construcción, estamos hablando de dos años como mínimo. Sobre todo sería relevante que ese incremento del parque se realice en aquellas zonas tensionadas, al ser áreas que reflejan una escasez de oferta y por eso los precios crecen”.

“Todas las ciudades tienen que



tener vivienda asequible o social”, apunta el CEO de Culmia. En España, según las estimaciones, el parque de vivienda pública en alquiler es del 1,7%, mientras que en algunos países de nuestro entorno europeo este porcentaje es, incluso, de hasta del 15%. “Si hacemos números esto es pasar de 200.000 a 2,7 millones de viviendas. Si multiplicas eso por lo que vale una vivienda asequible, 112.000 euros con todos los gastos, se necesitarían 230.000 millones de euros para hacer ese parque. Está muy bien pero vamos a ver si somos capaces de ponernos unos objetivos razonables. Además, una cosa muy importante, o hay colaboración público privada o no va a haber capacidad de inversión para hacer un parque de viviendas sociales”, explica Pérez.

La parte de los fondos europeos que va a canalizar la construcción “es importante”, tal y como destaca Romero, se trata de unos 7.500/8.000 millones de euros en los próximos años “pero todo es insuficiente para poder nutrir ese parque tan necesario. Esto no se improvisa, es una estrategia a medio/largo plazo por la que España debe discurrir”, añade.

“Deberíamos focalizar en como somos capaces de impactar para hacer el máximo de vivienda asequible. Primero que hacemos para que invierta la iniciativa privada y en

segundo lugar ver que vivienda social hay que hacer. Pongamos en marcha el volumen de ayudas necesarias directas a las familias para paliar estos problemas”, explica el CEO de Culmia.

En este sentido, el presidente y CEO de Gloval apunta a “estratificar bien la población”, así como los diferentes tipos de inmuebles, ya que habrá “una vivienda de protección oficial a la que tienen acceso a

**La inversión extranjera hacia la construcción está cerca de los 2.000 millones anuales**

unos niveles de renta y otras personas que no van a poder acceder a ese esquema de vivienda, por lo que hay que hacer un plan de vivienda social potente”.

Otra de las necesidades para fomentar la oferta de vivienda es adaptar el urbanismo para hacerlo más ágil y flexible. “Estamos viendo proyectos de inversores con un precio y fruto de cómo está configurado un plan general completo o parcial de una zona no cuadran los números. Cuando se presentan estos proyectos a los ayuntamientos con modificaciones puntuales para que los

números cuadren la administración es inflexible. Hace falta flexibilidad desde el punto de vista del urbanismo, aplicar medidas concretas que favorezcan que estos porcentajes de construcción de vivienda protegida suban”, explica Rey.

Un aspecto en el que coincide el CEO de Culmia, quien considera necesario “adaptar el urbanismo con medidas urgentes para poner suelo a disposición con flexibilidad. Para ello, es necesario la comunicación con las comunidades autónomas. Poner todo el suelo disponible para la que la iniciativa privada construya”.

“Hemos pasado un periodo largo sin generación de nuevos suelos porque hemos entrado en un letargo de la administración. No puede pasar que haya determinadas zonas donde una licencia de construcción simple tarde 18 meses. Para un inversor es muy difícil poder medir un proyecto”, expone el presidente y CEO de Gloval.

**Mucha incertidumbre**

Precisamente la inseguridad jurídica que generan algunos aspectos de la ley puede “coartar o retrasar los planes de los inversores”, apunta Rey. Sin embargo, el experto resalta que “los mecanismos que se están poniendo sobre la mesa puede que no sean definitivos”, ya que este proyecto de ley tiene una tramitación de un año, además recoge aspectos como otros 18 meses para calcular las zonas tensionadas, por lo que el horizonte va hacia 2023, un año en el que hay elecciones de nuevo, “por lo tanto, hay mucha incertidumbre”, señala.

“La inversión extranjera canalizada hacia el sector de la construcción ha sido muy importante en los últimos años. Estamos hablando de cerca de 2.000 millones de euros de inversión anual, eso representa alrededor del 8-8,5% del total de la inversión, que al final lo que pone de manifiesto es que el sector era muy atractivo para la inversión extranjera. Estas medidas pueden generar preocupación porque pueden restringir esa canalización de fondos”, expone Romero.

Además, de la incertidumbre regulatoria, los expertos señalan otra serie de distorsiones que el sector de la construcción tiene que afrontar en estos momentos, como el incremento de los precios de los materiales derivados de la crisis sanitaria del Covid-19.

“Al final confluye una demanda que está creciendo significativamente, pero en un contexto en plena recuperación, con una distorsión por la parte de los costes, los márgenes empresariales y, en definitiva, la rentabilidad que es lo que va a mirar un inversor internacional, si le sumas en el coctel la incertidumbre regulatoria de que puedan captar un poco más la rentabilidad por la parte de los ingresos puede entorpecer muchas decisiones”, expone Romero. No obstante, ante las manifestaciones de las



“Un mercado más transparente evitaría entrar en cuestiones re restrictivas de regulación”

**Roberto Rey**  
 Presidente y CEO de Gloval



“Aumentar la oferta de vivienda pública es la medida que cosecha más éxitos en otros países”

**María Romero**  
 Socia directora de Economía de Afili



“El problema de esta ley es que puede afectar a la rehabilitación de viviendas”

**Francisco Pérez**  
 CEO de Culmia

diferentes administraciones públicas y el periodo tan dilatado que se marca el anteproyecto de ley “hace pensar que algunas de las medidas más gravosas para la inversión pues no terminen por entrar en vigor o si entran que sean más deflacionadas. Esto quizá se ha trasladado en una mayor tranquilidad aún cuando la incertidumbre sigue pesando”, concluye la experta.

Por otro lado, el CEO de Culmia advierte de que la nueva Ley de Vivienda puede poner en juego el éxito de los fondos europeos en materia de rehabilitación si se empiezan a poner topes en los precios. Con la partida de los fondos europeos se dedicarán 1.000 millones para generar vivienda asequible en alquiler y 6.800 para rehabilitación.

Para Pérez, una forma de tener éxito en la rehabilitación es a través de la propiedad vertical: “Aquel que tiene un edificio completo va a tener una oportunidad única en muchos años de poder rehabilitar su edificio con una subvención muy importante”, no obstante, resalta que la problemática está en “si le van a decir que le van a controlar el precio. Tenemos un problema colateral, que es que podemos hacer, en parte, fracasar el tema de la rehabilitación porque los propietarios de viviendas decidan esperar”.

**Un sector profesionalizado**

La profesionalización del sector del alquiler de vivienda está en auge. Se trata de empresas que están dentro de este mercado con un concepto de viviendas en alquiler aunado a ciertos servicios como *coworking*, o gimnasio y cuyos gestores o propietarios logran unas rentabilidades superiores al alquiler por encima del precio de mercado. ¿Qué va a ocurrir con esas viviendas? “La ley no dice nada de estas viviendas. ¿Qué las saquen y las pongan como alquiler temporal? No puede ser porque el alquiler temporal no permite empadronar y dejas a la gente fuera de los servicios sanitarios. Hay una serie de cuestiones que no están reflejadas”, apunta el CEO de Culmia.

Estos activos son muy diferentes a los de la media del mercado, según explica Romero, “buscan esa diferenciación, esa rentabilidad mayor entre ciertos colectivos que a lo mejor no presentan los problemas que pretende atajar la ley, que es la accesibilidad de población joven, generalmente, que presenta dificultades para afrontar alquileres elevados. Es un mercado diferente, que ofrece otro tipo de servicios, otra concepción de vivienda diferente a la que estamos habituados a analizar o que congrega la mayor parte del mercado. Es un nicho diferente”.

Rey apunta que tampoco están reflejadas en la ley “las nuevas tendencias como *coliving*, *cohousing* o las microviviendas asequibles, que también podrían tener una regulación que permitiese el acceso a la vivienda”.