



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 2010

IX Legislatura

Núm. 493

VIVIENDA

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. PERE MACIAS I ARAU

Sesión núm. 22

celebrada el martes 16 de marzo de 2010

Página

ORDEN DEL DÍA:

Celebración de las siguientes comparecencias:

- Del señor presidente de la Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción, Andimac (Ballester López), para informar de un modelo de incentivo a la reforma de viviendas que aflore la inmensa economía sumergida generando empleo neto y evite la destrucción de la industria de la construcción. A petición del Grupo Parlamentario Vasco (EAJ-PNV). (Número de expediente 219/000478.) 2
- De la señora directora nacional de la Cámara de Comercio Británica en España (Fraser-Prynne), para informar sobre la vivienda de alquiler en el Reino Unido. A petición del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió). (Número de expediente 219/000362.) 10
- Del señor presidente del Consejo de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cataluña (Ollé Bertrán), para informar sobre las restricciones crediticias a los compradores de viviendas. A petición del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió). (Número de 219/000361.) 17

Se abre la sesión a las diez y cinco minutos de la mañana.

CELEBRACIÓN DE LAS SIGUIENTES COMPARENCIAS:

— **DEL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE DISTRIBUIDORES DE CERÁMICA Y MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ANDIMAC (BALLESTER LÓPEZ), PARA INFORMAR DE UN MODELO DE INCENTIVO A LA REFORMA DE VIVIENDAS QUE AFLORE LA INMENSA ECONOMÍA SUMERGIDA GENERANDO EMPLEO NETO Y EVITE LA DESTRUCCIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN. A PETICIÓN DEL GRUPO PARLAMENTARIO VASCO (EAJ-PNV). (Número de expediente 219/000478.)**

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a dar inicio a la sesión número 22 de la Comisión de Vivienda, que nos ha reunido para celebrar comparencias de expertos. Según el acuerdo de la Mesa, tenemos las siguientes comparencias. En primer lugar, de don Antonio Ballester López, presidente de Andimac, Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción, para informar de un modelo de incentivo a la reforma de viviendas que aflore la inmensa economía sumergida, generando empleo neto, y que evite la destrucción de la industria de la construcción —menudo empeño—. En segundo lugar, la comparencia de doña Charlotte Fraser-Pryne, directora nacional de la Cámara de Comercio Británica en España, que nos va a informar sobre el sector de la vivienda de alquiler en Reino Unido —también le damos la bienvenida, porque ya está entre nosotros—. Y finalmente recibiremos a don Joan Ollé Bertrán, presidente del Consejo de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cataluña, para informar sobre las restricciones crediticias a los compradores de viviendas.

Como todos los diputados y diputadas conocen perfectamente, la mecánica de esta sesión es simple: vamos a dar en primer lugar la palabra a los intervinientes, a los expertos, por un tiempo de veinte minutos; a continuación hay una intervención sucinta de los portavoces de los grupos parlamentarios que lo deseen, y hay después un segundo turno de los comparecientes. Como siempre, nuestra voluntad es poder hacerlo con la máxima agilidad, por lo que debemos intentar que cada una de las comparencias no dure mucho más de una hora. Vamos a iniciar las comparencias. En primer lugar, damos la bienvenida a don Antonio Ballester López, presidente de Andimac, que tiene la palabra por un tiempo de veinte minutos.

El señor **PRESIDENTE DE ANDIMAC** (Ballester López): Ante todo quiero expresar mi agradecimiento a esta Comisión de Vivienda del Congreso por habernos

dado la oportunidad de expresar nuestras inquietudes y propuestas en la exposición de un modelo de incentivo a la reforma de viviendas que aflore la inmensa economía sumergida o que se está sumergiéndose, generando empleo neto, y que evite la destrucción de la industria de la construcción.

En primer lugar voy a hacer una presentación rápida de Andimac. Andimac da cobertura a la distribución y comercio, mayor y menor, de materiales de construcción y equipamiento de todo el territorio español. Sus asociados trabajan —por explicar nuestro desarrollo— la mayor parte de estos materiales, que son: pavimentos y revestimientos, cerámica estructural, aislamientos, etcétera, sobre todo dando cobertura a prácticamente la totalidad de los materiales que van a la edificación, así como también a la construcción civil e industrial. Andimac forma parte del consejo de gobierno de la CNC, la Confederación Nacional de la Construcción, también forma parte del comité ejecutivo de la CEC, la Confederación Española de Comercio, y estamos en la comisión de urbanismo y vivienda de la CEOE. ¿Cuál es el tamaño de nuestro sector? Está compuesto por más de 12.000 empresas, de las que la gran mayoría, más del 99 por ciento, son pymes y micropymes; tenemos una extensión de más de 15.000 puntos de venta en toda España; a diciembre del año 2009 —está mal el documento, porque pone diciembre del 2010— había unos 77.000 empleos —que, como veremos un poquito más adelante, han caído sustancialmente en los últimos años— y un volumen de ventas de unos 17.000 millones de euros. Voy a comentar cuál es la situación en cuanto a la cifra de ventas. La situación es muy crítica por los datos que vamos a ver en el gráfico que se proyecta en pantalla: de 1996 a 2005 subimos aproximadamente entre el 8 y el 12 por ciento, quiere decirse que en diez años se duplicó la cifra de ventas; del año 2006 al 2007 prácticamente se mantuvo estable y, sin embargo, del año 2007 al 2009 cayó estrepitosamente, un 51 por ciento. Como se puede ver, pasamos de 23.000 ó 24.000 millones a 17.000. Esto ha hecho muchísimo daño al sector porque nuestras empresas no tienen grandes maquinarias ni grandes estructuras, pero sí hay una estructura básica y sobre todo personal, basada en el servicio tanto logístico como técnico a nuestros clientes, a las constructoras y a los particulares. Lógicamente, la caída de ventas se multiplica y es proporcional al número de desempleos que se generan. Hay un paralelismo; de hecho, de 2007 a finales de 2009 cayó el empleo aproximadamente un 33 por ciento, pero todavía hay 20.000 empleos más que irán cayendo por la inercia de caída de ventas en 2009.

Hay un capítulo importante que es la morosidad. Los bancos se han apartado de forma abrupta de nuestras empresas como si estuviéramos apestados por la construcción. Como ustedes saben, en este último año para todo lo que olía a construcción era muy difícil conseguir un crédito. Con las aseguradoras de riesgo ha ocurrido exactamente lo mismo. Es decir, la cobertura de riesgo

que nos han dado durante bastantes años ahora mismo no la están dando y estamos asumiendo sobre nuestras espaldas esos riesgos, que además en España tienen una implicación especial porque el periodo medio de cobro que tenía nuestro sector en 2007 era de 147 días, en 2010 estaremos próximos a los 165 días, ya que se han ido alargando, mientras que en el resto de Europa el periodo medio en algunos países está en 45 ó 50 días y no pasa de 60 días. Esto es debido a la presión de las grandes constructoras en este país, que las UTE que han hecho con pequeñas, etcétera, han llevado a una misma forma de pago. Por tanto, es un problema bastante fuerte el que tenemos en cuanto a la morosidad y sobre todo al retraso en el pago.

Al sector de la vivienda se le ha demonizado en muchos foros diciendo que ha habido una gran burbuja inmobiliaria que ha dañado por completo a la economía. Esto no es exactamente así. Ha habido una gran burbuja financiera por la que una gran parte de los recursos han ido al sector inmobiliario. ¿Cuándo un banco, hace veinte años, daba una hipoteca de más del 80 por ciento de la tasación y sin ningún tipo de aval? ¿Cuándo un banco, hace veinte años, daba un préstamo a un promotor del solar y de la promoción que iba a hacer? Eso no se había visto hasta estos últimos años. Ha sido precisamente la burbuja financiera la que ha incitado y estimulado al sector inmobiliario, y esto ha llevado a un crecimiento desorbitado del sector en estos últimos años. Parece que la vivienda haya sido la causante de todos los males de la economía. Sin embargo, voy a hacer una simple reflexión de lo que significa la vivienda o de dónde procede el término. El término de economía —por lo que decía del daño a la economía— procede de *oikonomia* en latín y a su vez de *oikonomia*, ya que *oikos* en griego significa casa, era la gestión de la casa, la gestión del hogar. Ahí fue donde se empezó a gestar la palabra economía. Hay una naturaleza económica que está clara y es que la vivienda es el cimiento social de la propiedad privada; es la unidad social de gestión familia-ciudad-Estado que se generó hace muchos años. La vivienda genera riqueza, es gran generadora de consumo. El cuidado periódico de la vivienda, su rehabilitación, incrementa el valor patrimonial de los ciudadanos y fortalece la estructura financiera y social. La vivienda genera empleo. Pocas actividades productivas son capaces de multiplicar valor y empleo como la vivienda. Si vemos lo que ha ocurrido en los últimos años —este es un cuadro editado por el Ministerio de Vivienda—, de 1998 a 2008, los diez últimos años que están reflejados, están las viviendas iniciadas y terminadas y de 2001 a 2008 ha habido una media de 500.000 viviendas que se han construido en este país. También es cierto que hay un factor demográfico importante que fue la inmigración, pero casi con toda seguridad, sobre todo en los últimos años, la construcción de viviendas ha estado por encima de lo que debería haber estado. Por eso se ha producido un *stock* tan grande de viviendas. Sin embargo, a partir de 2009 —aunque los efectos ya los vimos en el sector

a finales de 2007 y 2008— hay una caída espectacular de las viviendas iniciadas. En los nueve primeros meses de 2009 fueron 113.199 viviendas. No tengo los doce primeros meses porque todavía no lo ha editado el ministerio, pero deben de estar en 140.000 aproximadamente. Hay una caída enorme para todos los sectores que estamos viviendo y hemos vivido estos últimos años alrededor de la vivienda nueva. Hemos pasado de construir una media de entre 500.000 y 680.000 de 2001 a 2007, a 150.000 ó 140.000 que se harán este año y nuestra previsión es que hasta 2013 ó 2014 no se superen las 100.000 ó 150.000 viviendas. A partir de ahí, según dicen los expertos, puede estar en una velocidad de crucero de unas 350.000 viviendas. Hay un tema evidente y es que había una estructura de 500.000 viviendas que pasa a 650.000 ó 700.000 viviendas en 2007 y cae de golpe hasta 150.000 ó 100.000, para luego recuperar a 350.000. En ese periodo —tres o cuatro años— hay un tema importante, ¿a qué se dedican y qué está ocurriendo ahora mismo en los oficios de albañiles, fontaneros, electricistas, industrias, distribuidores de materiales de construcción, servicios auxiliares, ingenierías, arquitectura? Lógicamente, empezaron hace bastantes meses a engrosar la lista del paro. Hay un tejido industrial que puede quedar destruido, pero lo peor no es ya que engrosen las listas del paro; lo peor es que se destruya la creación de empleo, se destruyan las empresas y luego no haya forma de crearlo. Otro tema muy importante es el factor arrastre que tiene la construcción. En los periódicos o en distintos foros se dan datos de pérdida de empleo del sector de la construcción en lo que se refiere a creación de empleos directos. Pero el factor arrastre que tiene el sector es que de diez empleos directos se destruyen aproximadamente seis indirectos. Por ejemplo, en nuestro caso, distribuidores de materiales de construcción, el 92,4 por ciento de los materiales que utilizamos son de fabricación española, por lo que el fenómeno de arrastre es muy grande.

Vamos a hablar de la estructura de mercado o del planteamiento que nosotros pensamos que se debe hacer para cambiar radicalmente la tendencia actual. En obra nueva no hay que apostar por el modelo que había. Como he dicho antes, habrá tres o cuatro años —en los que va a estar en 100.000 ó 150.000— de muy baja actividad. Se irá absorbiendo parte del *stock*, aunque no todo porque hay mucho *stock* que no va a ser absorbido nunca por la situación en la que se ha construido, pero sí se absorberá bastante. Y a partir de 2013 ó 2014 —como decía— se piensa, si no hay ningún factor extraordinario que lo modifique, que puede estar en 350.000 viviendas. ¿Cómo estábamos y cuál era el mapa que teníamos en 2007? El gráfico muestra datos del Ministerio de Fomento. En edificación se movían en España 204.000 millones de euros, que suponían aproximadamente un 70 por ciento del total de la construcción; en obra nueva eran 167.000; en ingeniería civil eran 90.000, y en la restauración y conservación, según nuestros datos, eran 21.000, que suponen el 7,24 por ciento del total.

Era muy poco. Ahí se encuentra la restauración y la conservación en todos sus aspectos, tanto la privada como la pública. ¿Cuál es el modelo que tenemos en otros países de nuestro entorno, en nuestros países vecinos? En Alemania el peso de la rehabilitación y reforma está entre 55 y 60 por ciento; en Reino Unido está entre 40 y 45 por ciento; en Francia, Benelux, 45 y 50 por ciento; en España estábamos en 2007 en el 8 por ciento, por el gran peso que tenía la obra nueva, y ahora que es mucho menor el peso que tiene la obra nueva sigue siendo muy bajo, un 20 por ciento. Estos son datos aportados por los distribuidores de materiales de construcción que formamos el grupo europeo. Respecto a la obra nueva pasamos capítulo, porque no vemos a corto plazo cómo se puede generar o por lo menos no lo vemos muy claro.

Hay dos sectores en los que se puede actuar de forma muy clara: la rehabilitación y la reforma. La rehabilitación tiene una actividad muy baja, como hemos visto, y debe ser incentivada. Está actualmente incentivada por el Plan estatal de vivienda y rehabilitación. El único problema es que las competencias están pasadas a las comunidades autónomas, se comunicó a las comunidades autónomas y ahora cada comunidad autónoma va publicando sus reglamentos y sus formas de funcionar, va pasando el tiempo y nos acercaremos al año 2012 y es posible que gran parte de la población no llegue a conocer que ha existido un plan de rehabilitación. Se necesita una sensibilización social porque además la rehabilitación es realizada generalmente por comunidades de propietarios y una serie de agentes que deben estar de acuerdo y verlo bastante claro. Es una planificación a medio plazo, no es inmediata. Hacer un plan de rehabilitación supone un tiempo. Como hemos visto en planes que se han llevado tanto a nivel urbano como a nivel de comunidades o edificios lleva un tiempo bastante largo, y es cierto que tiene una generación directa de empleo en el momento en que se pone en marcha.

El tercer apartado —de los tres a los que me he referido antes, obra nueva, rehabilitación y reforma— es la reforma. Esta actividad es muy baja en España, como también hemos visto antes, y además está sumergida, que es el gran problema que afrontamos. Además, el sistema fiscal de módulos que tenemos hace que sea más sumergida y le hace flaco favor a esta actividad. Las empresas de reforma que están cumpliendo la ley tienen que luchar con una economía sumergida que tiene unos costos de un 16 por ciento menores actualmente. Es un problema bastante grande. Hemos notado que ha habido una bajada de actividad, aproximadamente entre el 20 y 25 por ciento. Esta bajada está relacionada con el descenso del consumo por la crisis. Es una decisión rápida porque la toma el propietario o el inquilino de una vivienda. Debe estar incentivada porque no hay sensibilización en España sobre reforma y rehabilitación. Antes de entrar para esta comparecencia comentaba que en cualquier país europeo, en Reino Unido o en Francia, cuando una persona va a vender una vivienda general-

mente la reforma para darle más valor. Eso no se hace en España, se vende como está y el que venga que la reforme. Ese es un tema en el que debemos sensibilizar a la población. Hay una generación directa y rápida de empleo, los resultados son inmediatos y debe haber una comunicación y difusión social para que se empape de ello la sociedad. Tiene que haber —aquí es donde nosotros queremos aportar algo— un plan de choque que coja el toro de la reforma por los cuernos para lograr ponernos en unos niveles como los del resto de Europa. Este es el que nosotros llamamos plan reforme.

Es necesario un plan de choque para la reforma porque es capaz de generar actividad en el único nicho de mercado con potencial de respuesta inmediata a corto plazo. La reforma puede generar actividad a corto plazo ligada al consumo, requiere planteamientos orientados al estímulo directo al consumo y a generar la percepción de oportunidad única para mejorar el principal activo de las familias, su vivienda. No se trata de salvar a un sector obligado a redimensionarse, pero sí puede lograr el mantenimiento de actividad de los agentes más productivos. Un planteamiento en este sentido cuenta con la valoración favorable no solo del sector en su conjunto sino de todos los agentes sociales. Como comentaba antes, si pasamos de 500.000 a las 650.000 ó 700.000, por lo que se ha tenido que redimensionar toda la industria, todos los oficios, todos los suministradores, y va a pasar luego a 350.000, no podemos dar lugar a que en estos tres o cuatro años desaparezca toda la fuente de creación de empleo y de industria que se ha generado. Además, en bastantes sectores de los suministros de materiales de construcción somos muy importantes en cuanto a suministros hacia Europa. El perfil del plan de choque tiene que ser fácil de entender, tiene que haber una incentivación directa al consumidor. No se puede buscar fórmulas enrevesadas, en cuanto a qué materiales entran y qué materiales no entran, en cuanto a si se va a desgravar el IRPF un año y medio después, que es cuando lo va a notar el consumidor; es mucho menos efectivo que si se hace directamente al consumidor. Debe ser sencillo administrativamente, no se puede empezar a complicar con enrevesados impresos porque al final la gente abandona la idea de acudir a una reforma precisamente por todo el trámite que tiene. Debe llegar y calar en el ciudadano. Debe hacerse una gran difusión de este plan, igual que la gran difusión que se ha hecho con el PlanE, porque además este plan tiene una captación rápida del consumidor. Y debe hacerse en un horizonte temporal, en tres años. Después habrá que buscar fórmulas más ligeras que lleven a una velocidad más continua, una vez que la vivienda nueva haya remontado. Hace poco Andimac realizó un congreso en el que participaron varios ponentes que vinieron de Alemania y de Francia. Uno de los ponentes, que es colega nuestro, decía que en Francia, por ejemplo, había hasta doce actuaciones por parte de las administraciones en cuanto a incentivar la reforma y la rehabilitación.

Nuestro plan reforme. El primer punto es subvencionar al consumidor final el 20 por ciento de las obras de mejora en la vivienda hasta un máximo de 4.000 euros; pago de la subvención directa al consumidor a 100 días; justificación ligada a presentación de facturas y vivienda con antigüedad mayor de diez años, lógicamente posibles inspecciones a posteriori y aleatorias, con todas las medidas que haya que tomar en este sentido; vigente únicamente para el periodo de parálisis estructural del sector 2010-2012, y sobre todo, una potente campaña de comunicación que lo haga muchísimo más efectivo. Los valores sociales y económicos que gana son: generar empleo en un sector profundamente dañado por la crisis; evitar más destrucción del tejido industrial, comercial y logístico; reconducir la creciente economía sumergida en el sector al ligar las obras a la justificación de las facturas, que es algo muy importante para los que vivimos de este sector. Reforzar las buenas prácticas frente a la economía sumergida conlleva mayores garantías al consumidor; garantiza la competencia entre profesionales cualificados y por tanto asegura la estructura sociolaboral del sector porque, lógicamente, no compite de forma desleal; evita la competencia desleal en el ámbito empresarial. En el plan también se plantea fomentar la introducción de liquidez directa en un mercado ahogado por la morosidad y la falta de financiación, y sobre todo generar confianza en el seno de la sociedad por el importante efecto en materia de empleo que puede implicar. Asimismo, se incrementa de modo objetivo el valor patrimonial medio de los ciudadanos; mejora el confort, la habitabilidad y, en esencia, la calidad de vida de los ciudadanos; se mejora la imagen social del sector de la construcción en su conjunto, del ladrillo como símbolo de un modelo perverso y de enriquecimiento fácil, que era el modelo que parece que se ha ido difundiendo hasta ahora, al empleo como simbología de mejora de la calidad de vida de los ciudadanos.

En el mercado inmobiliario español actualmente hay un *stock* de viviendas que he comentado anteriormente y que está expuesto en el gráfico, hay 15 millones que tienen más de doce años —la cifra de más de diez años no la tengo pero debe de estar en torno a 18 millones aproximadamente, que es donde actuaría el plan— y hemos puesto un ejemplo creemos que conservador de la actuación: sobre 15 millones de viviendas con más de doce años, si actuáramos en un 5 por ciento de ellas serían 750.000 viviendas. Un presupuesto medio de reforma de 12.000 euros supone un total de 9.000 millones de euros. La recaudación del IVA —calculando sobre el IVA actual del 16 por ciento— supondría 1.440 millones, la subvención inicial, 1.800, lo que deja una subvención de 360 millones que no es tal subvención, como vamos a ver después. Cada 30.000 euros de reforma —va a depender un poco de la comunidad— tenemos calculado que genera más o menos un empleo/año, porque, como sabemos, la reforma tiene un peso sobre la mano de obra muchísimo mayor que la

obra nueva. En nuestro ejemplo se generarían 300 empleos directos y 100.000 empleos indirectos anuales. He citado antes una relación que era 10/6, pero eso es en el total de la edificación, aquí el poder de arrastre que tiene la reposición en el indirecto es menor. Y, como decía antes, no es ese el gasto de la subvención porque además hay que tener en cuenta que hay un ahorro importantísimo en subvenciones de desempleo, hay una generación de empleo directo o se evita su destrucción, hay una recaudación mayor por IRPF y una mayor actividad empresarial y sobre todo hay una reducción del coste por destrucción empresarial. He puesto ejemplos de algunas de las actuaciones que se han llevado a cabo últimamente, como el Plan Renove de automóviles —que creo que todos conocemos e incluso a lo mejor alguno lo hemos utilizado—, un plan que ha hecho que un sector que estaba muy mal a mediados del año pasado haya cambiado radicalmente su situación. Otro ejemplo es el del País Vasco, donde ha habido un plan renove de mobiliario con bastante éxito. En la Comunidad de Madrid —por lo que hemos hablado con colegas y distribuidores nuestros— ha sido un éxito importante, se ha notado bastante el tirón en el consumo y en el empleo en ese sentido. Y en Navarra ha habido un plan renove de viviendas muy parecido al plan reforme que nosotros planteamos, que hemos seguido muy de cerca en los últimos meses y hemos podido comprobar el importantísimo desarrollo que ha tenido.

Además de esto —ya me queda muy poquito— hemos hecho otras propuestas fiscales en relación con lo que se hablaba del IVA reducido. Nosotros planeamos cuatro cosas importantes. Uno, establecer que la compra de materiales para la reforma y rehabilitación de edificios también tribute al tipo reducido del 7 por ciento, no solamente la mano de obra o una parte pequeña de los materiales sino todo lo que va a la reforma y la rehabilitación, porque o se cambia el sistema de módulos por completo o hay que buscar fórmulas para que el que quiera defraudar no pueda hacerlo por esta vía del IVA. Dos, eliminar el límite del 20 por ciento de los materiales en obras de albañilería para su tributación al tipo reducido, que era lo que he comentado antes. Tres, facultar a toda la cadena de subcontratistas, no solamente a unos oficios sino a toda la cadena que se implica en la reforma, para que se aplique ese 7 por ciento. Y cuatro, prever la reforma y rehabilitación de viviendas no solamente para el propietario sino también para el inquilino, porque en España no hay costumbre de que el inquilino reforme la vivienda, pero ¿por qué no puede reformarla, como se hace en el resto de Europa?

Para finalizar, solamente quería citar una frase de José Ortega y Gasset: El progreso no consiste en aniquilar hoy el ayer sino, al revés, en conservar aquella esencia del ayer que tuvo la virtud de crear ese hoy mejor. (Aplausos.)

El señor **PRESIDENTE**: Pasamos al turno de los portavoces. (**La señora vicepresidenta, Corral Ruiz, ocupa la Presidencia.**)

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Quiero felicitar al compareciente por su brillante intervención, que creo que nos va a ilustrar mucho en los trabajos de esta Comisión. A continuación, sin ninguna dilación, para economizar tiempo, doy la palabra al señor Macias, portavoz del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió).

El señor **MACIAS I ARAU**: En nombre de Convergència i Unió le agradezco, señor Ballester, su comparecencia, los datos que nos ha suministrado y los elementos que ha planteado.

Ha propuesto usted un plan con un coste neto reducido para la Administración, en principio, la diferencia entre este 20 por ciento de ayuda al ciudadano más los gastos de publicidad —usted ha apelado a una campaña de publicidad— y menos el 16, o en su caso el 18 por ciento, del IVA, que en estos momentos se está pagando. Es un coste realmente reducido y por tanto el coste de esta campaña sería muy bajo en comparación con el coste de otras medidas de fomento al sector de la vivienda. Creo que este es un elemento importantísimo y me gustaría que nos diera algún dato más de esta campaña que usted ha citado parecida a la que se está llevando a cabo en Navarra, cuándo se inició, si ya se ha notado desde el punto de vista de generación de empleo, de venta de productos, etcétera. Otro elemento del que nuestro grupo también quiere tomar buena nota, cuando es absolutamente oportuna su presencia aquí en estos momentos, es que fruto de los llamados intentos de pacto de Zurbano se ha hablado de que los grupos estaban de acuerdo en la rebaja de la fiscalidad del IVA del 17 al 7 o del 18 al 8 por ciento: Lógicamente, aquí hay temas que mi grupo ha planteado y en algunos coincidimos con usted. En primer lugar, que esto alcance a todos los oficios que desde un punto de vista amplio participan, desde la albañilería hasta, por ejemplo, el instalador de sistemas de telecomunicación que, es algo también importante: antenas, renovación de baja tensión, etcétera. Es un elemento que creo que es importantísimo. Usted también debe saber que este Parlamento se pronunció la semana pasada en relación a una iniciativa del Grupo Popular, y que fue tomada en consideración por unanimidad, en este sentido.

Hay otro elemento que nosotros consideramos absolutamente básico: la eliminación de este umbral del 20 por ciento de los costes no de personal, sino de material, para que algo pueda ser considerado como una reforma sometida a beneficios fiscales. A nosotros nos parece que esto es un contrasentido, que a lo mejor la existencia de este 20 por ciento puede ayudar a la simple rehabilitación, pero la rehabilitación, para que actúe como motor económico —como muy bien usted ha contado—, debe trasladarse también a la industria. Sabe que nuestro

grupo político se ha caracterizado siempre por defender que un país necesita industria; por supuesto, no puede vivir simplemente de empleo público, aunque debe haberlo, ni puede vivir solo de los servicios, aunque debemos promocionarlos, debe vivir de una base industrial. Por tanto, al establecer este tipo de eliminaciones parece que estemos, una vez más, castigando a la industria. A nuestro grupo le cuesta bastante hacer entender esto al actual Gobierno. Usted y los señores diputados deben saber que en el palacio de Zurbano los diputados del Convergència i Unió estuvimos un buen rato intentando convencer a los tres miembros del Gobierno de que hace falta proteger nuestra industria; no sé si tendremos éxito o no. En cualquier caso, sepa usted que este es un compromiso de Convergència i Unió con la industria; sin industria un país no avanza y parece que este es un mensaje que no acaba de llegar a las autoridades económicas del país y que nosotros queremos subrayar.

Finalmente, usted apela a temas casi culturales; dice que también alcance esta posibilidad al inquilino. ¿Por qué no? Creo que todo va en defensa de algo que se ha tratado en esta Comisión y en este Parlamento: intentar una cultura del alquiler. Una cultura del alquiler pasa por todos los elementos de la cultura del alquiler, entre otras cosas la mejora de este alquiler. Por tanto, me gustaría que, si usted puede, comente alguno de estos aspectos. En cualquier caso, en nombre de Convergència i Unió, muchas gracias por su aportaciones. Desde luego que nuestro grupo las va a tener en cuenta.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): A continuación, en nombre del Grupo Parlamentario Popular tiene la palabra la señora Carballedo.

La señora **CARBALLEDO BERLANGA**: En primer lugar, doy la bienvenida al señor Ballester a esta Comisión. Permítame también que le felicite por su clara exposición, ayudado por el power point; creo que ha hecho un trabajo riguroso. Lo cierto es que la sola lectura del primer punto del orden del día, que refiere el objeto de su comparecencia, predispone a cualquier oyente a escucharle con la mayor de las atenciones porque si algo necesita este país, son propuestas que inciten a que aflore la inmensa economía sumergida que hoy, en el año 2010, existe en este país; que genere empleo neto y desde luego que evite la destrucción de nada más y nada menos que la industria de la construcción de este país. Le he escuchado con la mayor atención, sabe de todas formas que conocíamos su propuesta, yo personalmente he tenido la ocasión no de seguir su congreso anual, pero sí me he interesado por las ponencias que allí tuvieron lugar y se dijeron cosas bien interesantes. Que hay que adoptar medidas en este sector es algo que, fíjese, a estas alturas hasta el Gobierno socialista parece haber asumido.

¿Ante qué estamos? Usted lo ha explicado muy bien, ha hecho una radiografía bien certera, desoladora desde luego, de dónde venimos y de dónde estamos, lo que es

aún más desolador. Ha explicado bien cómo desde el año 1996 al año 2005 se duplicaron las ventas del sector de la construcción; no fue casualidad, fueron esos años en los que gobernaba el Partido Popular, en los que había empleo, en los que las familias efectivamente podían desarrollar un proyecto vital, podían adquirir una vivienda acorde con el número de hijos que querían tener; los jóvenes tenían futuro. ¿Qué ha ocurrido? Que desde 2007 a 2009 —usted lo ha explicado bien— las ventas se han reducido a la mitad, usted nos ha comentado que exactamente el 51,7 por ciento. ¿Qué ha pasado con el empleo desde 2007 hasta ahora? Un 33 por ciento de destrucción de empleo. No está mal. De modo que no estamos ante una situación fácil, a estas alturas, 2010, tenemos que gestionar la mayor destrucción de empleo jamás conocida y un riesgo cierto de que desaparezcan las empresas vinculadas al sector de la construcción y al de distribución de materiales, al que usted dignamente representa. Nosotros, el Grupo Popular, igual que ustedes, estamos en el empeño de sacar este país adelante porque creemos que podemos hacerlo. Desde luego, lo queremos hacer promoviendo la actividad económica, pero además desde el reconocimiento de la actividad de los profesionales a los que usted representa. También lo ha dicho usted muy bien, aquí se ha demonizado al sector de la construcción; usted ha dicho muy gráficamente que para los bancos hoy los promotores de vivienda o los que aspiran a tenerla son unos apestados; es verdad. Al socaire de lo que se ha llamado una crisis del ladrillo se ha vilipendiado este sector, ha sido así, y aún se sigue haciendo a fecha de hoy. Desde mi punto de vista, en vez de asumir la propia responsabilidad se han buscado culpables, y se han encontrado entre ustedes. Por tanto, una defensa cerrada y un reconocimiento a la labor que ustedes desarrollan que representa a un sector que tiene un férreo tirón en lo que a actividad económica y empleo de este país se refiere. Intentemos cuidar el sector de la construcción en España; usted nos propone hacerlo a través de la rehabilitación.

Son muchas las propuestas que ha presentado este grupo en esta Comisión y en otras; en el Pleno, el martes pasado hemos logrado convencer al Grupo Socialista que apoya al Gobierno para que adopte una medida que rechazó, como bien saben ustedes, en el debate de presupuestos 2010. Por fin hemos logrado convencer al Gobierno de que reduzca la tributación del IVA de determinadas actividades intensivas en mano de obra: fontanería, electricidad... Creo que ha sido una buena noticia para la asociación a la que usted representa. Esta es la línea que tenemos que seguir. En realidad, está todo inventado, en otros países están tomando medidas que están dando buenos frutos. Usted se ha referido a Francia que, con doce medidas o alguna más, efectivamente ha conseguido que los consumidores rehabiliten sus viviendas y con ello ha generado empleo y ha favorecido la economía blanca. Alemania, después de la unificación, también incentivó la reforma de viviendas. Efectivamente, esto logró que la actividad del sector al menos se

mantuviera. Usted también se ha referido a que contamos con un plan de vivienda y rehabilitación estatal, ese marco 2009-2012. Dice que luego depende de la gestión que hagan las comunidades autónomas. Las comunidades autónomas que tienen las competencias más bien están condicionadas por ese marco que la señora Corredor dibuja. Respecto a su plan reforme, que nos ha explicado con seriedad, y a esa alusión a las políticas que están desarrollando en Navarra, quisiera hacerle una pregunta: ¿Encaja bien este plan reforme o el que está haciendo Navarra en el plan marco, en el plan estatal que ha dibujado la ministra Corredor? Y, más en concreto, ¿el hecho de que la ministra socialista condicione la política de rehabilitación a líneas específicas —accesibilidad, ahorro energético— cree que es positivo para alcanzar lo que todos —al menos ustedes y nosotros— pretendemos a través de esa reforma de viviendas como es generar empleo y que aflore la economía sumergida? El hecho de que Navarra no esté condicionada por este plan, ¿cree que puede beneficiarla a la hora de desarrollar según qué políticas? Yo soy diputada por la circunscripción de Madrid, por lo que soy conocedora del exitazo que ha tenido el Plan Renove —como le ha llamado la Comunidad de Madrid— de ventanas. Tanto es así que en 2010 han tenido que reeditararlo porque son muchos los madrileños que acuden a este plan. No sé si hay otras comunidades como Cataluña o Andalucía que hacen este tipo de planes. Creo que no. En ese sentido le quiero decir que sí hay comunidades que desarrollan políticas a pesar de ese marco que tienen —y del que no se pueden salir— y que sí son capaces de desarrollar e incentivar la reforma de viviendas. No pierdan la esperanza porque a pesar de que ahora, efectivamente, les está costando mucho ser escuchados y ver la puesta en práctica de sus buenas ideas, creo que esto puede mejorar porque después del Gobierno socialista hay esperanza y en el Partido Popular tienen ustedes unos firmes aliados para lograr que este país retome el rumbo.

Muchas gracias y le felicito por los documentos que nos ha entregado.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): A continuación le damos la palabra al señor Gómez Piña que será el portavoz, en esta ocasión, del Grupo Parlamentario Socialista.

El señor **GÓMEZ PIÑA**: En nombre de todo el Grupo Socialista y en el mío propio quiero dar la bienvenida a esta Comisión a don Antonio Ballester López, Presidente de la Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción, Andimac, que representa los intereses de más de cien mercantiles de almacenes de material de construcción. Quiero agradecerle su intervención para informar de la propuesta de un modelo de incentivo a la reforma de viviendas.

El señor Ballester hace mención a tres ejes de actividad del mercado de construcción, de la edificación: obra nueva, rehabilitación y reforma. En relación a la

obra nueva calcula una actividad de entre 100.000 y 150.000 viviendas en los próximos tres años, tanto de primera necesidad —hogares— como segunda residencia —turismo y ocio—. Está claro que esto es fruto en gran medida de las políticas aplicadas por el Partido Popular desde el año 1996 a 2004. Calcula que el 40 por ciento de los trabajadores desempleados de la construcción se busca la vida en la economía sumergida, cifrándolos en unos 400.000. En cuanto a la rehabilitación, una de las orientaciones del Plan de Vivienda y Rehabilitación son las actuaciones integrales de mejora del actual parque de edificios y barrios urbanos y, según ustedes, Andimac, es un buen instrumento para la transformación del modelo constructivo español, pero tiene algunas dificultades. En cuanto a la reforma de vivienda, considera que es la vía de generación de actividad a corto plazo. Incentivar la reforma significa generar empleo y mantener una actividad que permita la pervivencia de empresas solventes. En relación a ello plantea medidas coyunturales y estructurales, proponiendo Andimac un plan reforme que subvencione el 20 por ciento de las obras de mejora de vivienda hasta 4.000 euros y el pago de subvención a cien días ligado a la presentación de facturas.

En el documento de propuestas del Gobierno de acuerdo político para la recuperación del crecimiento económico y creación de empleo, de 1 de marzo de 2010, visto en el palacio de Zurbano, se habla del ajuste brusco de la construcción residencial y su artificial sobredimensionamiento en el último decenio como una de las causas singulares de la pérdida del empleo en los dos últimos años. El Gobierno ofrece un conjunto de medidas extraordinarias —por cierto, algunas de ellas algo coincidentes con lo que usted comenta— de aplicación inmediata para favorecer el empleo en el sector que más ha sufrido su pérdida en los últimos meses, el de la construcción residencial. Se trata de acciones centradas en la construcción sostenible que apuestan por la rehabilitación de viviendas y edificios. El Gobierno, de acuerdo con los datos del sector, estima que se podrán crear más de 350.000 empleos en dos años con estas medidas de rehabilitación. Por ello el Gobierno propone, entre otras medidas, potenciar la rehabilitación de viviendas con la reducción del IVA. Durante dos años todas las obras de rehabilitación de vivienda tendrá un tipo de IVA reducido, del 8 por ciento, a partir del 1 de julio. Por obras de mejora de la vivienda habitual los contribuyentes de rentas inferiores a 33.000 euros podrán deducir en el IRPF el 10 por ciento de los costes de las obras de rehabilitación realizadas hasta el 31 de diciembre de 2012 que tengan por objeto la rehabilitación energética, las instalaciones de suministros o la accesibilidad para personas con movilidad reducida, con el límite de 12.000 euros por vivienda. A partir de dicho umbral de renta el importe de la reducción irá decreciendo hasta su desaparición. Facilitar la rehabilitación estructural e impulsar la eficiencia energética, extendiendo el concepto de rehabilitación estructural a efectos de aplicación

del tipo de IVA reducido. Y el Plan 2000 ESE de obras de rehabilitación y eficiencia energética de las administraciones públicas; acuerdo del conjunto de las administraciones públicas para identificar 2.000 edificios públicos —1.000 de la Administración General del Estado y 1.000 de las comunidades autónomas y ayuntamientos— en los que contratar una empresa de servicios energéticos con el objeto de ahorrar, como mínimo, un 20 por ciento de su consumo energético en el horizonte 2010-2012. Financiamiento de la vivienda de protección oficial, ampliando el apoyo financiero del ICO a promotores de viviendas de protección oficial para cuando estas se destinen a la venta. Y reducción de la morosidad. Establecer de modo progresivo para las facturas que se emitan a partir de ahora un plazo de pago máximo de 30 días para los pagos de las administraciones públicas y de 60 días para el pago de Pymes y autónomos.

Dicho todo ello, y agradeciendo al señor Ballesteros, una vez más, su intervención y propuestas desde Andimac, que nos son muy válidas para nuestras reflexiones, nuestro grupo le formula las dos siguientes preguntas. En primer lugar, ¿cómo está evolucionando la cifra de negocios de ventas del sector en el primer trimestre de 2010 en relación a los trimestres del año 2009? Y la segunda, y última, ¿qué valoración hace de las últimas propuestas realizadas por el Gobierno en relación a la construcción residencial?

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): A continuación, damos la palabra a nuestro compareciente, el señor Ballester López, para contestar a las inquietudes y preocupaciones de sus señorías.

El señor **PRESIDENTE DE ANDIMAC** (Ballester López): Voy a contestar por el orden cronológico de las preguntas. Empezando por el señor Pérez Macías, muchas gracias por sus palabras. Me ha hecho varias preguntas; una de ellas ha sido cómo ha funcionado en Navarra el plan que pusieron en marcha este año pasado. Como digo, nosotros lo hemos seguido de cerca. Aquí tengo algunas anotaciones. En seis meses se han facturado en pequeñas obras de reforma un valor de 22 millones de euros, lo que prevé estimar una facturación anual próxima a 45 millones de euros. Eso en los primeros seis meses de actuación. Ha fomentado un crecimiento notable de las obras de rehabilitación, en un 30 por ciento, con facturación superior a los 100 millones de euros, que podrán situarse en los 200 millones anuales. Hablamos de pequeñas obras de reforma —porque el plan estaba así— y de rehabilitación. Al extrapolar estas cifras al conjunto del país, la actividad generada en un entorno de 600.000 habitantes frente a 45 millones que hay en España, nos situaría en una actividad próxima a los 4.000 millones de euros, por hacer la proporcionalidad del plan de Navarra. En cuanto a lo que decía de la eliminación del 20 por ciento en relación con el tema del IVA que yo había comentado aquí, estoy totalmente

de acuerdo con ello porque hay una contradicción importante. Si queremos poner en marcha actuaciones de tipo de ahorro energético o de agua, voy a poner un ejemplo muy simple: 5 grifos que valen 40 euros son 200 euros, para cambiar los grifos a los que hay ahora de bajo consumo, que no pasan la palanca de un determinado nivel. Para poder acogerse al IVA debería haber una mano de obra de 800 euros para ese 20 por ciento. Es decir, un mes de trabajo para colocar 5 grifos. No tiene ninguna lógica el planteamiento del 20 por ciento. Por eso he comentado antes que tenía que hacerse ese IVA reducido tanto a los materiales como a la mano de obra, que no haya ninguna limitación en este sentido.

Hay un tema importante en el que he insistido varias veces en la comparecencia, que son los módulos. El sistema de módulos pesa muchísimo porque se da el caso —que es de donde viene la economía sumergida— de que los oficios que se van quedando sin trabajo en las obras lógicamente no están dados de alta como empresa pero hacen chapuzas. Si no se dan de alta no hay IVA repercutido ni de ningún tipo, pero incluso el que actúa en el régimen de módulos pero no actúa limpiamente puede estar comprando sin IVA, con lo que se está ahorrando un 16 por ciento porque no tiene que compensar ese IVA soportado. Ese es problema importante que hay y al que debiera darse una solución porque creo que así se solventaría una parte importante de la economía sumergida en el sector de la reforma que siempre ha ido bastante ligado a aquella.

También ha hecho un comentario sobre la industria. Cuando hablamos de la caída del sector de la construcción todos nos olvidamos de que hay una industria potentísima detrás. Como he dicho antes, el 92,4 por ciento de los materiales que trabajamos en nuestras empresas son de fabricación española. Muy pocos sectores tienen un tirón tan fuerte de la industria como este sector.

Por otro lado, agradecemos a María Eugenia Carballido sus palabras. Me ha preguntado si encaja bien el plan reforme o el de Navarra en el plan estatal. Me parece que he comentado que el Plan estatal de vivienda se gestó cuando todavía no se era consciente de la gran crisis que se estaba ya viviendo en este país; como sabemos, el Plan 2009-2012 empezó a gestarse antes. Incluso tuvimos alguna reunión cuando el plan ya estaba en marcha con la directora general de Vivienda y así se lo hicimos ver. Le dijimos que había una crisis muy fuerte y que había que tomar medidas más potentes que las que incluía el propio plan. El plan está muy bien para una situación de mercado normal donde se reactiva la rehabilitación pero no es un plan pensado para afrontar la crisis económica que ha venido y que ya hemos visto cómo ha evolucionado durante estos dos últimos años. Eso es lo que en Andimac pensamos. De ahí la propuesta del plan reforme. El plan estatal está bien encajado con la sostenibilidad y la accesibilidad, pero está muy bien para mantenerlo en el tiempo y que haya una tendencia y una costumbre en España a la rehabilitación, cosa que ahora no existe.

En cuanto a la última intervención del señor Gómez Piña, me ha preguntado cómo está evolucionando el sector en estos últimos tiempos. Quiero agradecerle también sus palabras. Me siento honrado con las palabras que nos ha dedicado y sobre todo con haber permitido a nuestra asociación empresarial manifestarles cuáles son nuestras inquietudes. En cuanto a cómo ha evolucionado, en los dos primeros meses del año —porque el primer trimestre no ha concluido todavía—, por los datos que tenemos, ha caído entre un 20 y un 25 por ciento; no lo tenemos todo computado pero depende de las regiones. Igual que el año pasado hubo regiones que llegaron a caer el 60 por ciento y otras el 40 por ciento aquí está ocurriendo lo mismo. Vemos claro que todavía no hemos tocado fondo porque vamos a seguir cayendo ese 20 o 25 por ciento. Esperamos tocar fondo a finales del segundo semestre, ya pasado el verano, porque va decreciendo la caída aunque hay zonas a las que no les había llegado con tanta intensidad y está llegando ahora mismo. Evaluarlo es un poco prematuro. Pero lógicamente estamos muy preocupados porque hay bastantes empresas que han desaparecido y otras que están a punto de desaparecer. Se había creado un tejido muy bueno tanto en nuestro sector de la distribución como en el industrial, aparte de la propia competencia de las empresas constructoras que, afortunadamente para las grandes, han podido internacionalizarse, cosa que para el pequeño constructor es más complicado.

Por último, me preguntaba por las últimas propuestas que había. Me imagino que se refiere a las que anunció la semana pasada la ministra Elena Salgado en cuanto a la reforma y rehabilitación. Creo que vuelven a cometer el mismo fallo que hay en el plan estatal: son insuficientes porque por ejemplo tan solo se actúa sobre las mejoras energéticas y de accesibilidad. Si nosotros queremos hacer un plan de salvamento, un plan de choque, debe ser generalizado y no debe reducirse a esos términos porque no tendría el tirón en cuanto a incentivar las reformas entre la población que tendría si fuera más abierto. También hablaba del 10 por ciento. Lógicamente, el 10, el 15, el 20 por ciento puede ser discutible; se deben poner cifras atractivas para el consumidor pero lo que sí es preciso es que para que una medida de estas la pueda calibrar bien el consumidor no debe ir vía IRPF, que se va a descontar —muchas veces no se hacen ni las cuentas— un año y medio después, sino que debe ir de forma directa. Uno de los éxitos que ha tenido el plan del automóvil es que no ha sido a cien días como se propone aquí, sino al comprarse el coche cuando los 2.000 euros se descontaban, es decir el efecto es inmediato, que es lo que tiene repercusión. Por otro lado, estaba el tema de las rentas. Considero que limitar la renta en 33.000 euros corta muchísima de la rehabilitación porque precisamente la gran mayoría de las propiedades de más de doce años están en rentas mayores de 33.000 euros y no menores. En el ejemplo del automóvil no ha habido ninguna cortapisa en cuanto a rentas, lo mismo rentas de un millón que de 20.000 euros han

cobrado los 2.000 euros. Eso sí, había una limitación en cuanto a la cilindrada del coche. Aquí es lo mismo, la antigüedad de la vivienda es la que limita pero no debe ser la renta. Eso es humildemente lo que saqué en conclusión cuando leí las declaraciones.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Muchísimas gracias, señor Ballester López, presidente de Andimac. En nombre de los grupos parlamentarios aquí presentes le agradezco su comparecencia, la información que nos ha dado, su experiencia y las opiniones de su organización. Les deseamos muchísimos éxitos y esperamos que se haya sentido cómodo en esta casa.

El señor **PRESIDENTE DE ANDIMAC** (Ballester López): Muchas gracias por habernos acogido aquí.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Suspendemos durante dos minutos para el cambio de compareciente. **(Pausa.—El señor presidente ocupa la presidencia.)**

— **DE LA SEÑORA DIRECTORA NACIONAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO BRITÁNICA EN ESPAÑA (FRASER-PRYNNE), PARA INFORMAR SOBRE LA VIVIENDA DE ALQUILER EN EL REINO UNIDO. A PETICIÓN DEL GRUPO PARLAMENTARIO CATALÁN (CONVERGÈNCIA I UNIÓ) (Número de expediente 219/000362.)**

El señor **PRESIDENTE**: Reanudamos la sesión con la segunda comparecencia. Se trata de doña Charlotte Fraser-Prynn, directora nacional de la Cámara de Comercio Británica en España. Como es experta en materia de vivienda, le hemos pedido que nos relate cómo funciona el sector de la vivienda de alquiler en Reino Unido. Le damos las gracias por su presencia aquí y tiene la palabra por un tiempo de veinte minutos.

La señora **DIRECTORA NACIONAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO BRITÁNICA EN ESPAÑA** (Fraser-Prynn): Señor presidente, señorías, gracias por invitarme hoy a hablar sobre un tema que no solo me interesa sino que he tenido la gran fortuna de trabajar en Reino Unido, específicamente para la ONG más grande de Reino Unido que se dedica al tema de la vivienda.

Como sabemos, el tema de la vivienda está intrínsecamente relacionado con la economía y con el desarrollo social, y en el caso de Reino Unido y de España todavía más, además de estar relacionado con la salud, la educación y el bienestar general de los ciudadanos de cada país. Haré una aclaración, y es que hoy hablaré específicamente sobre el alquiler de la vivienda de protección oficial, que es mi área de conocimiento. Dicho esto, la vivienda de protección oficial es causa de gran debate, pero mi comparecencia hoy aquí no es para entrar en esa

discusión sino simplemente para hacer un resumen muy breve y muy general de la situación en los últimos años en Reino Unido del mercado de la vivienda en general; luego entraré un poquito más en detalle en la situación de la vivienda de protección oficial en Reino Unido y específicamente en lo que se refiere al papel de lo que llamamos PPP (*public-private partnership*), que se refiere al papel del sector privado y la relación que tiene con la Administración pública en cuanto a la construcción, gestión y mantenimiento de la vivienda de protección oficial.

Entrando ya en el contexto, en los años noventa, la burbuja de la vivienda —a la que se refería el compareciente anterior— se deshinchó con una drástica caída en el año 1992, muy similar a lo ocurrido aquí. Y precediendo al colapso hubo un periodo de fuerte crecimiento económico. En el caso de Reino Unido en particular se inflaron los precios de las viviendas en Londres y el sureste de Inglaterra. A diferencia de hoy, a finales de los ochenta y comienzos de los noventa hubo un boom inflacionario con un crecimiento anual del 5 por ciento en Reino Unido, que provocó la subida de la inflación hasta un 10 por ciento, hecho que metió presión al Gobierno británico para reducir esa inflación y consecuentemente se incrementaron los tipos de interés. Estos subieron en los años noventa hasta el 15 por ciento, produciendo un récord histórico nunca visto en encarecimiento de las hipotecas, impago y embargo: en 1992 hubo más embargos en Reino Unido que en cualquier otra época de la historia. Esto provocó a su vez la caída del 15 por ciento en el precio de la vivienda en 1992. Desafortunadamente hoy en día, aunque no tan exagerado, volvemos a ver signos parecidos. Desde 1992 los precios, debido al bajo tipo de interés y a la demanda en general, se incrementaron hasta un 300 por ciento, llegando su momento culminante o máximo en 2007. Sin embargo, el coste medio en febrero de 2010 estaba en 161.320 libras: es el coste medio de la vivienda en el mercado británico, con un descenso del 1 por ciento respecto a enero de 2010.

De los más de 25 millones de viviendas existentes en Reino Unido, el 68 por ciento son ocupadas por el propietario, el 17 por ciento son alquiladas en el sector de la vivienda social o vivienda de protección oficial y el 15 por ciento son alquiladas por el sector privado. En España, de los 14,2 millones de viviendas —por favor, corrijanme si estas cifras no son correctas— el 84,8 por ciento son ocupadas por su propietario; el 5,1 por ciento son, más que alquiladas, ocupadas por el sector de la vivienda de protección oficial, y el 10 por ciento son alquiladas por el sector privado. Como dije antes no entraré en cuáles son las proporciones deseables, esto dependerá mucho de las vertientes políticas, ideológicas y de las visiones que se tienen de la vivienda en general, pero sí diré que también influye la estructura administrativa de cada país en cómo se ha desarrollado este tema, cómo son sus trazados histórico-políticos. Podemos ver que hay diferencias pero también que en los dos países

el componente de la propiedad privada está bastante desarrollado. En mi opinión la tendencia más deseable probablemente es la de propiedad privada aunque en Reino Unido el coste medio de la vivienda es nueve veces mayor que el salario medio y es posible que esta proporción se debiera ajustar un poco. Tanto España como Reino Unido tienen serios problemas para el acceso al mercado de aquellas personas que quieren acceder por primera vez, tanto por las condiciones de las hipotecas como por los salarios que antes mencionábamos.

Entrando en el tema de la vivienda de protección oficial, que traducido al inglés se llama *council houses*, que se traduce literalmente por las autoridades locales, es decir aquellas viviendas llevadas, gestionadas, incluso propiedad de las autoridades locales. Una reseña muy breve. Históricamente, estas viviendas sociales se crearon a finales del siglo XIX más por una cuestión filantrópica o altruista, incluso por algunas empresas para aumentar la productividad de los empleados. Se podría comparar con las colonias que hay en España. Pero no fue realmente hasta el siglo XX, sobre todo entre las dos guerras de dicho periodo, cuando se produjo la gran expansión de la vivienda de protección oficial en el Reino Unido. Años sesenta. Vimos la concentración en áreas urbanas, grandes bloques de viviendas caracterizadas no tanto por su utilidad o su belleza como tal vez por el optimismo que tendrían sus arquitectos. Creo que no soy la única en decir que estamos muy contentos de ver que existen muy pocos de estos edificios en el Reino Unido, aún hay, pero la mayoría se han demolido debido a razones de utilidad y concentración de problemas. Mirando la historia de la vivienda de protección oficial en el Reino Unido, probablemente el punto más interesante en la historia reciente es 1980, cuando se aprueba el acto de *right to buy*, el derecho a la compra. Es una legislación que trae el Gobierno Thatcher, que da una oportunidad a los inquilinos. He de hacer el inciso entre la diferencia de vivienda de protección oficial en España y Reino Unido, en Reino Unido en su totalidad es alquiler, o sea que son inquilinos de alquiler, no de propiedad. En ese momento el Gobierno decide reducir la responsabilidad de las autoridades locales y también del poder —porque con la responsabilidad va el poder— y transferir la decisión a los inquilinos y crear también, por qué no decirlo, una clase propietaria, que estaba más cercana a su Gobierno, dando la oportunidad a los inquilinos de acceder a la compra de las viviendas. Habría que resaltar que para favorecer esto muchas de estas viviendas se vendieron hasta el 70 por ciento menos del valor de mercado, o sea, que no era una legislación del todo perfecta en este sentido. Esto se continuó durante los ochenta, incluso a principios de los noventa, al entrar el Partido Laborista en el Gobierno hizo una prohibición de esta legislación por un par de años, aunque luego se ha vuelto a la continuación de la venta, aunque hay que decir que de una forma bastante más regulada. Yo misma vivía en una vivienda de protección oficial, aunque

alquilada, hace unos años en el este de Londres, alquilada por un casero que era propietario de diecisiete viviendas que habían sido de protección oficial, o sea, que había una desregulación bastante fuerte; ahora se siguen vendiendo. Es más, 1,5 millones de viviendas han sido vendidas de esta forma y seguirá haciéndose. Los beneficios que se obtienen de la venta de las viviendas de protección oficial se transfieren a las autoridades locales pero no para el mantenimiento y reinversión en nueva vivienda, sino que están obligadas a saldar sus deudas. Como saben, igual que aquí, en el Reino Unido las autoridades locales tienen una fuerte deuda, incluso más que aquí. Debido a la crisis económica que estamos viviendo en estos momentos, pueden ver que en las viviendas había un descenso en la compra de *council houses*; como decía antes, las viviendas de protección oficial en Reino Unido casi en su totalidad son de alquiler, en el momento en que son compradas dejan de ser viviendas de protección oficial y son responsabilidad del propietario. Están gestionadas —esto es lo realmente interesante— en un 40 por ciento por las autoridades locales, en un 45 por ciento —y esta es una gran diferencia— por lo que llamamos *housing associations* —y de esto hablaré en un momento—, y en un 15 por ciento por el sector privado.

Del sector privado y público hablaré en un minuto, pero antes creo que es importante e interesante subrayar que las viviendas de protección oficial en el Reino Unido es un tema muy contencioso, de gran polémica, y asimismo temas como la formación de guetos, específicamente de algunos grupos sociales, por ejemplo, los inmigrantes, es un problema; alto índice de *anti-social behaviour*, un comportamiento antisocial que ha intentado el Gobierno una y otra vez atajar y sigue siendo un problema en el Reino Unido porque hay focos de comportamiento antisocial, incluso criminal; y el sistema de acceso a las viviendas de protección oficial también es muy controvertido, no se ha llegado a un balance ideal y también la legislación tiende, sobre todo en las zonas urbanas —eso pasa mucho en Londres— a la superocupación de las viviendas. Aquí tenemos un ejemplo de cuando trabajaba en Shelter de una familia que conocía personalmente; aquí están posando pero realmente vivían en estas condiciones. La legislación británica en estos momentos ve en algunas ocasiones como zonas habitables cocinas y baños, es decir, ve aceptable que las personas duerman, en viviendas de protección oficial, en baños y cocinas. Es en algunas ocasiones, quería resaltarlo, pero es así, la legislación no se adecua a las necesidades de los ciudadanos que viven en estas viviendas.

Un poquito más sobre el tema de la superocupación. No es un problema solamente por la imagen que da y la vida que llevan las personas que viven allí, sino que también es una presión real administrativa en otros sectores del Gobierno, este es el caso de la sanidad. Vemos que viviendas superocupadas suponen mucha más presión a nivel de sanidad y, en el caso de los niños, a nivel

de educación. Y una cuestión de la que se queja la oposición es que hay muy poca motivación por parte de los inquilinos que viven en viviendas de protección oficial por acceder al alquiler privado, incluso la propiedad privada.

Volviendo atrás, a cómo se gestionan estas viviendas, como decía antes, las autoridades locales lo hacen en un 40 por ciento. Las *housing associations* — *housing associations* traducido es asociaciones de vivienda, es algo nuevo que se ha creado en los últimos quince o veinte años— son entidades independientes, sin ánimo de lucro, que son subcontratadas por las autoridades locales para la construcción, gestión, reparación y mantenimiento de las vivienda de protección oficial. Aunque estas organizaciones en realidad se comportan como entidades privadas, van a buscar beneficios y están obligadas a reinvertir todos los beneficios en la vivienda, ya sea en la vivienda que han construido o en nuevas viviendas de protección oficial. La regulación de las *housing associations* es tremendamente compleja y no entraré en ella hoy porque no tenemos tiempo, y su éxito es variable; aún estamos mirando refinar algunos aspectos, y creo que esta es una gran diferencia a nivel de España, no sé si existe el concepto de *housing associations*. Tienen una junta directiva donde están representadas las autoridades locales, el sector privado y también incluso algunos inquilinos.

Concentrándonos en el sector privado, que creo que puede ser lo más interesante, los últimos años el rol del sector privado ha sido central tanto en el desarrollo como en la construcción de nuevas viviendas de protección oficial, y también en su mantenimiento y constante reforma. Esta tendencia está al alza, no regresaremos a que las autoridades locales lleven cada vez más, llevarán menos y se trasladará a las *housing associations* o al sector privado. Para el Gobierno significa una menor inversión, está claro, y mayor flexibilidad, aunque también hay áreas de mejora en la relación de las administraciones públicas con el sector privado en todas las áreas, en el área de la vivienda en Reino Unido un ejemplo es el concepto de cliente, a veces no está muy claro por parte del sector privado quién es el cliente, si las autoridades locales, si los gobiernos regionales, incluso centrales, o son los inquilinos mismos que viven en estas viviendas.

Para ilustrar esta relación entre el privado y el público, quería dar un *questary*, un ejemplo. Esto es Stanhope, que es un ejemplo de un proyecto que salió a concurso en 2006, se resolvió en 2007, donde trabajaron conjuntamente el sector privado y la administración pública. Stanhope se encuentra en el barrio de Ashford, en el sureste de Inglaterra, en Kent; es una de las zonas de mayor concentración del programa de regeneración del Gobierno central. Originalmente fue concebido —como pueden ver en alguna de las imágenes— en los sesenta sobre todo para absorber la población de los distritos de Londres más superpoblados. El objetivo del proyecto fue mejorar tanto la calidad de las viviendas existentes de

protección oficial como construir nuevas viviendas para llegar a la demanda de vivienda, que es muy alta en esta zona, además de contribuir a la regeneración de la zona más amplia.

Participantes. Es aquí donde realmente se ve la complejidad de la relación. Los participantes principales son el Council de Ashford, la Administración pública, y Chrysalis. Chrysalis es el consorcio principal creado específicamente para este concurso, representando la inversión privada, con el apoyo en este caso de Gleeson Capital. Como digo, se crea específicamente para entrar en el concurso de este proyecto. Y dentro del consorcio está Moat, el *housing associations* del que hablábamos, el proveedor de servicios existente en esta área de vivienda de protección oficial; Natiowide Comercial, el prestamista comercial, un prestamista que se especializa única y exclusivamente en proyectos de PPP, de public-private partnership, para la vivienda —es un prestamista muy enfocado hacia este tipo de proyectos—; Gleeson Services, responsables de las reformas en temas de gestión de riesgos, eléctricos, de gas y este tipo de cosas; y Denne Construction, la principal constructora. Solamente para acceder al concurso de reforma de la vivienda de protección oficial en Ashford, cinco organizaciones y empresas han tenido que moverse y coordinarse.

Beneficios. El *timeline* es un contrato por treinta años entre el consorcio de Chrysalis y las autoridades locales. Se firmó en 2007 y el proyecto de regeneración costará más de 200 millones de libras. Al final, vale la pena todo este tinglado de papeleo y una gran participación de diferentes entidades también tiene su beneficio. Serán 323 viviendas reformadas y 442 nuevas viviendas, de las cuales un 70 por ciento serán viviendas de protección oficial, que serán para comprar o alquilar a través de la Housing Association, y un 30 por ciento —aquí es donde realmente el sector privado saca su beneficio— serán vendidas de forma privada a través del promotor. Les llamé para ver cómo había afectado la crisis y me comentaron que el 70 por ciento ya habían sido reformadas y, en cuanto a las ventas, no quisieron o no pudieron darme respuesta. Fue algo interesante. Quisiera hacer un inciso y es que ha habido bastantes peticiones por parte de tiendas y de comerciales y ha habido correos, que esto también es muy importante para la regeneración de un área, que los inquilinos de viviendas de protección oficial también tengan los servicios a su alcance. Este es un ejemplo de relativo éxito, porque hay otros que probablemente no han sido tan exitosos.

Para terminar, el futuro. Es difícil conocerlo. Muchos de ustedes saben que las elecciones del Reino Unido se tienen que celebrar antes del 3 de junio. Las encuestas dan como favorito al Partido Conservador, aunque nuestros medios de comunicación y la prensa, como también deben saber, hablan de un *hung parliament*, que literalmente significa parlamento colgado. Es interesante, pero no creo que se dé. Tenemos un sistema parlamentario muy diferente y un *hung parliament* es cuando no puede gobernar el partido con mayoría. No creo que ocurra,

espero que no. No ha sucedido desde 1972 y sería muy mala suerte que ocurriera ahora precisamente, pero sea el partido que sea, esté quien esté en el Gobierno, lo más probable es que se cree una situación de incertidumbre en un principio. Habrá recortes de gasto público —eso es seguro— y habrá un incremento de impuestos, sea el partido que sea. Esto ya lo han dicho los dos partidos principales. Los tipos de interés seguirán creciendo, lo que hará que el mercado de la vivienda continúe bajando, estimándose este año un 6,5 por ciento. También espero que en 2011 —algunas encuestas empiezan a predecir más optimismo, más estabilidad— haya signos de crecimiento. Lo que está claro es que el Reino Unido necesita más viviendas. Se calcula que actualmente hay 1,8 millones de personas en la lista de espera de viviendas de protección oficial. El Reino Unido necesita más viviendas, sean de protección oficial o privadas; hay una necesidad clara. El Gobierno se comprometió en 2007 a que se construyeran 3 millones de viviendas más para 2020. Pues bien, este año se han construido 33.000 viviendas de protección oficial y se pone en cuestión si llegaremos al objetivo de los 3 millones en 2020. Lo que sí es más cierto es el futuro del PPP, del public-private partnership. Como decía, es una fórmula que minimiza el riesgo por parte del Gobierno, que proporciona más flexibilidad. El año pasado el Gobierno británico destinó 1,87 billones de libras a iniciativas de PPP que estaban destinadas específicamente a regeneración de áreas degradadas, o sea que hay un mercado enorme. Y el sector privado tendrá un rol central que jugar en la provisión y servicio de las viviendas de protección oficial.

Simplemente quiero decir que entiendo que esta ha sido una presentación muy general y que, si necesitan más detalles, puedo ponerles en contacto con expertos que trabajan día a día. Les agradezco su interés. **(Aplausos.)**

El señor **PRESIDENTE**: Siguiendo nuestro procedimiento, vamos a dar ahora turno a los portavoces parlamentarios. **(La señora vicepresidenta, Corral Ruiz, ocupa la Presidencia.)**

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Quiero dar las gracias a la compareciente y decirle que ha sido muy interesante su intervención.

Pasamos ahora al turno de preguntas. En primer lugar, por el Grupo Parlamentario de Convergència i Unió tiene la palabra el señor Macias.

El señor **MACIAS I ARAU**: Señora Fraser-Prynn, le agradezco en nombre de Convergència i Unió su presencia, sus aportaciones y sus opiniones. Usted constata unos cuantos elementos que me gustaría que fueran la base de una segunda intervención. En primer lugar, la existencia de una necesidad importante, de una demanda inatendida —por decirlo de alguna manera— importante. Hay 1,8 millones de personas en lista de espera. Este es

un dato que no conocemos referido al Estado español y es un dato importante, pues permite de alguna manera dimensionar la oferta. Es un elemento que hay que tener en cuenta y una primera aportación sustantiva. Un segundo elemento del que usted ha hablado es el carácter cambiante de las políticas de vivienda, con una evolución, que usted misma ha definido, de unos grandes parques de vivienda dependientes exclusivamente de los municipios, de las autoridades locales, que han ido disminuyendo en porcentaje y en número a través de propuestas de venta en determinados momentos para poder financiar simplemente las administraciones públicas. Esta es una tendencia que se ha ido produciendo y, por los datos que usted nos da, parece que no ha cambiado, porque construyendo al año solo 33.000 viviendas uno no le da la vuelta. En un país que tiene una gran tradición de vivienda promovida y protegida desde la Administración local esto entra en crisis porque se intenta cambiar, en primer lugar, vendiendo y, en segundo lugar, modificando el modo de gestión. Ahora dice usted que solo un 40 por ciento están gestionadas directamente por entidades locales, un 45 por ciento por estas *housing associations* —no son cooperativas, pero, en cualquier caso, sería un modelo participativo— y, finalmente, existe una tendencia al alza, que es lo que está produciendo prácticamente la nueva vivienda social y los procesos de renovación, que es el PPP, el partenariado público privado, las fórmulas de colaboración público privada. Este es un elemento prácticamente inexistente con pocas iniciativas —en la Comunidad de Madrid creo que ha habido algunas iniciativas en este sentido, pero poco atendidas—, y nos gustaría profundizar algo más en ello.

La primera pregunta que le formulo se refiere a que usted ha puesto dos fotografías aquí y me gustaría saber si cualquiera de los dos hipotéticos futuros primeros ministros va a seguir en esta política de PPP. Este es un tema importante, y quería saber si hay un acuerdo transversal en la continuación de los PPP. Segundo elemento. En el contexto británico, en cierto modo parecido al español por las importantes dificultades de financiación de las corporaciones locales, parece que puede continuar el goteo a la baja en la venta de estos activos que tienen los ayuntamientos; goteo a la baja de este parque de viviendas en alquiler mientras hay una gran demanda. Esto dibuja un panorama de posible conflicto social. Si un ciudadano no tiene atendida la demanda de vivienda, ello supone un primer foco de conflicto social. Me gustaría que nos hiciera una valoración en relación con este aspecto. Finalmente, la tradición del Reino Unido ha sido un gran poder de los ayuntamientos como actores, pero también parece que por las dificultades en estos momentos de las haciendas locales hay otras administraciones, especialmente la central —aunque esto es incorrecto en la terminología británica— que está interviniendo. Me gustaría que nos dijera cuál es la tendencia en este sentido desde el punto de vista del reparto de poderes.

Quiero agradecerle su explicación y las aportaciones que nos ha hecho, que son de gran interés para un país que no viene de este modelo, donde el porcentaje de vivienda pública de alquiler es relativamente bajo, además no era de los municipios, con pocas excepciones, era básicamente del Estado, después traspasado a las comunidades autónomas, y donde durante muchos años no se ha estado produciendo en cantidades apreciables. Por tanto, la evolución española es radicalmente distinta. Estamos ahora hablando de la necesidad de parques de vivienda de alquiler y, por tanto, cuando uno desea un cierto modelo y ve que este modelo tiene problemas es bueno conocerlos. Por ello le agradezco muy especialmente su presencia aquí.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): A continuación, tiene la palabra por parte del Grupo Parlamentario Popular el señor Matos.

El señor **MATOS MASCAREÑO**: Nuestro grupo parlamentario quiere dar la bienvenida a la directora de la Cámara de Comercio Británica en España y agradecerle su intervención. Con respecto a las últimas fotos que ha puesto en su presentación, no le voy a decir cuál, pero tengo mis preferencias.

Entrando en la materia, yo creo que ha sido muy positivo y para la Comisión va a ser bueno, con las próximas reuniones de expertos, tener la posibilidad de conocer las experiencias que tienen en otros países de la Unión Europea, porque muchas veces manejamos las estadísticas, por ejemplo, de la media de los países europeos del parque de viviendas en alquiler y del parque de viviendas en propiedad, y eso a veces lo utilizamos para criticar nuestro sistema. Se ha hecho referencia, sobre todo al principio de la legislatura pasada, a que aquí había un 11 por ciento del parque de viviendas en alquiler frente a los países de la Unión Europea, en los que algunos tenían el 40 ó 50 por ciento, transmitiendo la información de que eso es malo para el país. Yo recuerdo que en la legislatura pasada tuvimos una reunión con la ministra francesa de Vivienda que había venido para ver cómo habíamos conseguido tener en España un parque de vivienda con tantos propietarios. Yo siempre he dicho que no se le puede trasladar a la población española la idea de que es malo tener una vivienda en propiedad, aunque sí compartimos que es bueno tener un parque de viviendas en alquiler, porque eso favorece la movilidad laboral, el acceso de los jóvenes y, por tanto, es bueno. Pero al ver las políticas que se han llevado a cabo en Inglaterra, teniendo un parque público de viviendas que se ha ido vendiendo a sus inquilinos, me surgen las siguientes preguntas. Eso también se ha hecho en España, hay comunidades autónomas que lo han hecho. Eso se hace no solamente para recuperar dinero, sino que, al convertir en propietarios a familias que ya están estabilizadas, la Administración se quita el gasto que produce estar intentando cobrar esos recibos mensuales a familias con pocos recursos y, además, tener que estar arreglando

y reparando las viviendas. Ahí me surge una primera pregunta. Poner a la venta a sus inquilinos la vivienda que estaba en arrendamiento ¿fue solamente para recuperar dinero por parte de la Administración? ¿Cuál fue el debate y cuáles fueron los motivos para llegar a la conclusión de transformarlo en propiedad?

Me ha parecido entender que la mayoría de la vivienda protegida o de la vivienda de protección oficial se hace en alquiler, dejando la venta para la vivienda libre. Me gustaría saber qué población tiene acceso a la vivienda en alquiler, cuáles son los requisitos que se le exigen a un ciudadano o a una familia para acceder a una vivienda de alquiler y qué precios se barajan, si los precios son estándar por metro cuadrado o si tienen ayudas públicas. Por ejemplo, en Canarias existen ayudas para los que ganan menos de 1,5 veces el salario mínimo interprofesional, el alquiler que se les cobra nunca supera el 12 por ciento de los ingresos en los parques públicos de vivienda de la comunidad autónoma. ¿Qué precio es el que pagan por el alquiler?

Me gustaría saber, y me imagino que será el mismo régimen que en la vivienda libre, en la vivienda privada en alquiler, cuál es el régimen que funciona. Aquí en España tenemos muchísimas viviendas vacías, porque sus propietarios tienen miedo a ponerlas en alquiler, tienen temores a incumplimientos del contrato por parte del inquilino y que puedan tardar en recuperar la vivienda. Sé que su intervención ha ido dirigida a la vivienda protegida que, por cierto, me ha llamado la atención que quien tiene esas viviendas protegidas en alquiler son o las administraciones locales o asociaciones que se crean para un determinado desarrollo urbanístico, como, por ejemplo, para hacer cuatrocientas viviendas y luego gestionarlas en ámbitos muy pequeños, que choca con la política en nuestro Estado que crea una sociedad estatal para intentar incentivar el mercado de alquiler. Ya sé que su intervención se refiere a la vivienda protegida, pero me gustaría que nos informara sobre cuál es el régimen de la vivienda en alquiler en el Reino Unido. ¿Cómo es el contrato? ¿Es obligatorio hacerlo por muchos años, que es una protección del inquilino, y hay flexibilidad en los pactos entre el inquilino y el propietario? ¿Qué ocurre en el caso en que un propietario tenga una vivienda alquilada y de repente la necesite para sí o para venderla porque tiene problemas económicos? ¿Es fácil esa rescisión, tiene penalizaciones o está completamente prohibido por la legislación? Y en caso de incumplimiento por parte del inquilino, que normalmente es o en daños que produce en la vivienda o por falta de pago del alquiler, ¿qué capacidad tiene el propietario? O, en caso contrario, en caso de incumplimiento por parte del propietario de reformar o de reparar algunos problemas que tenga la vivienda, ¿qué protección tiene el inquilino frente al propietario que no le arregla problemas de tuberías, de saneamiento, de electricidad del edificio y no causados por el inquilino?

Antes dijo una cosa que me llamó la atención y es que cuando se pusieron en venta viviendas protegidas en

alquiler, había ciudadanos que compraban quince, dieciocho o veinte viviendas. Los que compran una vivienda que ha sido protegida en alquiler, ¿luego pueden venderla libremente o están sujetas a algún tipo de limitación en tiempo o en precio? Esas son las preguntas que se me ocurren, aunque haría bastantes más, pero se haría eterna esta intervención.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Para formular sus preguntas le damos la palabra a la portavoz del Grupo Parlamentario Socialista, señora Fuentes.

La señora **FUENTES PACHECO**: Ante todo quiero agradecer a la directora nacional de la Cámara de Comercio Británica su exposición. Como ya le han dicho los portavoces de otros grupos parlamentarios, a veces, hacemos una falsa composición de qué es bueno y qué es malo, y tenemos que analizar cómo son los sectores y ver cómo un tema tan importante como la vivienda va cambiando a lo largo de la historia. Lo que sí tenemos que analizar es que justo la misma situación de burbuja inmobiliaria que se está produciendo ahora en España —y, como tal, un proceso de crisis económica y, sobre todo, inmobiliaria— se ha vivido en otros momentos determinados en otros países, lo cual nos lleva a analizar cómo hacer una política del suelo que no sea permisiva con este tipo de crecimiento especulativo que, en el fondo, acaba afectando a todo el país. Esa situación que se resuelve en los años ochenta y que se produce otra vez a principios de este siglo, ¿tiene las mismas características que tuvo en la primera ocasión o se ha parado como consecuencia de las medidas que se toman a partir de la primera crisis inmobiliaria que, como bien sabemos, en su país tuvo una especial trascendencia? Me ha parecido muy importante el sistema público-privado que hacen a la hora de construir viviendas de protección oficial. Entiendo que lo que hacen es unir las sinergias, el dinero del sector público y del sector privado, y hacer viviendas de protección oficial. ¿Cuál es el ente que luego se encarga del mantenimiento y de la gestión diaria de estas viviendas de protección oficial? En comunidades autónomas como la mía, donde en principio la vivienda de protección oficial se hace y luego se mantiene en régimen de alquiler, hubo muchos problemas porque no se cuidaba suficientemente la vivienda y porque se sobrecargaba al ente —que en este caso era la comunidad autónoma— a la hora de mantener las viviendas en buen estado. Además, siendo viviendas de protección social se hacía muy difícil echar a los inquilinos cuando no se producía el pago, a la vez que se estaban destrozando las viviendas. Por lo tanto, optamos en muchos casos por vender a un precio asequible, pero siempre controlando a las personas a las que se les vendía esta vivienda. Me gustaría saber cómo han resuelto ustedes ese tema cuando hablamos de un parque público de viviendas para poder ponerlas en régimen de alquiler, o si lo que se está haciendo es dejar en manos de entes privados estas viviendas, que se construyen con

un fin público, y con los alquileres intentar compensar para que sea rentable el ente que la está gestionando. En nuestro país se habla permanentemente de una bolsa importante de viviendas que no consiguen venderse, pero al mismo tiempo tenemos datos fehacientes de que hay muchas familias que quisieran optar a una vivienda y, por lo tanto, entendemos que hay un desajuste entre la oferta y la demanda. Siguen siendo necesarias las viviendas pero con otras características. ¿Ocurre eso en su país? ¿Cómo son las medidas que los gobiernos han puesto en marcha para paliar esto? Por ejemplo, aquí, en el Plan Nacional de Vivienda se permite que una vivienda que en un principio se ha construido como libre pase a ser vivienda de protección oficial. Una cosa que me ha llamado poderosamente la atención es que no tienen unos límites mínimos a la hora de hacer viviendas de protección oficial y con unas características —para nosotros sí—, sobre todo pensando en las personas que la van a adquirir. Hemos visto niños durmiendo en un salón, o esa es la sensación que daba. ¿Se está cambiando eso? ¿Se están cambiando las políticas para evitarlo? Nosotros tenemos un sistema que se llama renta básica de emancipación que permite acceder a los jóvenes a viviendas en alquiler que en un principio eran libres; es una solución rápida que fomenta el alquiler. ¿Hay algo parecido en su país? ¿Entiende usted que un sistema de estas características beneficia al sector inmobiliario? Sobre todo cuando existe una amplia burbuja de personas que quieren optar a una vivienda pero que no pueden hacerlo en régimen de propiedad y, al mismo tiempo, personas que quieren poner en alquiler su vivienda pero no lo hacen porque no tienen un mercado.

Por último, en esta Comisión hemos trabajado para reformar distintas normativas que tenían incidencia directa en el alquiler. De hecho, aprobamos la Ley de fomento del alquiler y eficiencia energética porque en nuestro país es muy difícil que salga un inquilino incluso cuando no estaba pagando. ¿Cómo regulan esto ustedes? ¿Cuál es la legislación existente a la hora de expulsar a un inquilino que es moroso? Porque no estamos hablando de un inquilino de buena fe, sino de una persona que no paga la renta porque no quiere.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Le paso la palabra a la directora nacional de la Cámara de Comercio Británica para contestar a las preocupaciones e inquietudes de sus señorías.

La señora **DIRECTORA NACIONAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO BRITÁNICA EN ESPAÑA** (Fraser-Prymm): Intentaré ser escueta pero cubriendo los elementos básicos de las preguntas, porque son muchas y no tengo la respuesta para todas, pero lo intentaré.

Empezaré por el señor Matos que me preguntaba por el motivo de poner a la venta en los años ochenta. Por tres motivos fundamentales: Uno ideológico, ya que hubo un cambio de Gobierno que creyó que realmente

era el sector privado el que estaba en mejor posición para regular y llevar el mercado de las viviendas de protección oficial; esta fue una visión muy clara de la primera ministra en ese momento. Otro —como bien indicó— por una cuestión de finanzas, ya que las autoridades públicas estaban muy endeudadas por entonces y había que hacer una transferencia de finanzas a estos municipios. Y, por último, por un tema práctico, como reducir el poder de los municipios en este sentido. Entre los analistas, más políticos que económicos, existía la idea de crear una clase de propietarios más afín a lo que veía el Gobierno en ese momento, que tuviese su propiedad y a la vez poniendo menos presión en las administraciones que tradicionalmente daban servicio a la vivienda de protección oficial.

En cuanto a la segunda pregunta y a los requisitos de acceso, creo que aquí también es un tema bastante controvertido, incluso —y corrijanme si me equivoco— en algunas comunidades hay algún tema de lotería o una manera de adjudicar... **(La señora Fuentes Pacheco: Pero cuando ya han cumplido los requisitos.)** Sí, pero queda la excedencia y entonces se tiene que hacer de alguna manera aleatoria. Nosotros también tenemos ese problema en Reino Unido, pero se hace de forma distinta. Creo que una vez que tienes los requisitos entras en una lista de espera y se va accediendo en función de la lista de espera. Se fijan en personas vulnerables, familias numerosas o colectivos interesantes como ex prisioneros, ex militares, que tienen preferencia. Es un sistema por puntos para tener acceso a las viviendas. Cambia cada dos por tres y sobre todo cuando hay nuevos gobiernos, son las autoridades locales las que se encargan de llevar este acceso y es una carga bastante importante para ellas. Hablo de la ONG en la que yo trabajaba, que específicamente se dedicaba a dar consejo sobre cómo acceder a las viviendas, porque algo fundamental es que los ciudadanos muchas veces no tenían acceso a la información sobre los requisitos; eran tan complejos que no se filtraban a las personas que más necesitaban de acceder a la vivienda de protección oficial. O sea que en Reino Unido también tenemos dificultades, y creo que no es problema exclusivamente de Reino Unido porque vemos que en el resto de Europa existen situaciones muy similares.

La ayuda, como bien ha indicado, es al alquiler. Además de dar un descuento en el alquiler por parte de las *housing associations* o de las autoridades locales o del sector privado, en algunas ocasiones el Estado central da una ayuda, *housing benefits*, a personas realmente necesitadas o que están en paro. Hace unos años —probablemente haya crecido desde entonces— era de 34 ó 35 libras, o sea que tampoco es mucho. Además del alquiler, que mencionaba, hay problemas para buscar viviendas que se adecuen a las necesidades de quienes acceden. Un ejemplo de ello es el de las personas mayores que han vivido en una vivienda de protección oficial durante muchos años, hay muy poca motivación para que puedan irse a una vivienda que sea más ade-

cuada a sus necesidades para dejar su vivienda libre. En ocasiones hay personas mayores que viven solas que están en una vivienda de protección oficial de cuatro habitaciones, que no necesitan, y es difícil que la dejen para que una familia con cinco hijos tenga acceso a esa vivienda. Algunas autoridades locales ponen incentivos para que haya un poco más de movilidad en estos aspectos, pero hay dificultades.

La última pregunta del señor Matos era sobre vivienda en alquiler. Es bueno resaltar esto. Creo que en la vivienda en alquiler en Reino Unido lo establecido por la ley probablemente a grandes rasgos favorece más al propietario, esta es la visión que se tiene en general, y en algunos casos el inquilino está bastante desprotegido. Pero, por ejemplo, para el depósito se crean organismos independientes. Sé que aquí el depósito del alquiler va directamente al casero; en Reino Unido normalmente va a un ente independiente hasta que se acuerda cómo se hará la devolución de la fianza o el depósito al finalizar el contrato; hasta entonces lo retiene una entidad independiente gestionada normalmente por la autoridad pública. Otra vez se vuelve a poner bastante presión en la autoridad pública a nivel de recursos. También tenemos el problema de que hay viviendas vacías y se intenta dar ayudas y estímulos para que los caseros privados, a través de las autoridades locales, conviertan sus viviendas en viviendas de protección oficial, pero hay bastantes reticencias de los caseros en este aspecto. Uno de los estímulos que ha dado el Gobierno en los últimos catorce meses es la moratoria en lo que llamamos el *stamp duty*. Cuando se produce una venta hay unos impuestos que se deben pagar y, por ahora y por la crisis, se está dando moratoria a este impuesto para revitalizar el mercado de la vivienda privada.

En cuanto a la desregulación de los *council flats*, tenían que tener en propiedad diez años la vivienda de protección oficial, pero hay bastante regulación. En el caso de la persona que mencioné de las diecisiete propiedades era cuestión de que varios miembros de su familia tenían estas propiedades y no había una regulación en el número límite de propiedades que se podían adquirir.

Señor Macias, a nivel de PPP, la política de Brown y Cameron creo que seguirá las líneas en ese aspecto. Por eso decía que en la colaboración entre el ente privado y el público en la construcción de nuevas viviendas las políticas serán muy parecidas, me sorprendería que hubiera un cambio en ese sentido. Donde sí puede haber un cambio es en el Partido Conservador, pues las *housing associations* no son muy favorables en la política de viviendas. Son entes que dan más participación pero, cuando tenemos más participación sufrimos a veces en la eficacia. Probablemente lo que pasará será que el ente privado tendrá más posicionamiento dentro del sector. El conflicto social es enorme en Reino Unido y más ahora con la recesión, lo estamos viendo en todos los países. Las torres que veíamos antes, en los años sesenta, reflejaban bastante este tipo de situaciones, sobre todo

en centros urbanos. El que se me ocurre ahora es Bradford, donde había gran concentración de inmigrantes —que ya no son inmigrantes, ya son de segunda o tercera generación—, la demanda es muy superior a la oferta, y la concentración de grupos específicos hace que allí tengamos un problema. Creo que el Gobierno está adoptando medidas, no sé si suficientes o no. En épocas de recesión esto siempre aflora y lo estamos viendo aquí también. Como la demanda no llega a la oferta se crea lo que llamamos *temporary accommodation*, es decir, las personas son instaladas en casas o incluso hostales por una temporada, que la ley exige que no sea de más de seis semanas, aunque he conocido casos de personas que han estado hasta un año en esta situación. Realmente es un problema.

¿Cómo están repartidos los poderes? La división de poderes es radicalmente distinta en el Reino Unido, y no los ayuntamientos sino los *councils*, las autoridades locales, que efectivamente van perdiendo poder y se está mirando la vivienda como una parte más de las regeneraciones regionales. O sea que hay áreas de Reino Unido que se han identificado como áreas de Objetivo 1, en las que se debe invertir más fondos para regenerarlas, específicamente en zonas urbanas. Se hacen comités a nivel regional, se devuelven poderes también a nivel autonómico, específicamente en Escocia. Por cierto, Escocia tiene una política de vivienda muy avanzada que Inglaterra está intentando imitar en muchos aspectos, y más que por las municipalidades están mirando a nivel regional.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): En nombre de los grupos parlamentarios aquí presentes y de SS.SS. quiero agradecerle a Charlotte Fraser, directora nacional de la Cámara de Comercio Británica, el gran esfuerzo que sin duda ha hecho para estar aquí esta mañana. Somos conscientes de ello y queremos felicitarla por su intervención, por su claridad, por la economía y el rigor con los que ha utilizado su tiempo y por el español tan claro y tan rico con el que nos hemos podido comunicar. En dos minutos recibimos al siguiente compareciente. **(El señor presidente ocupa la Presidencia.— Pausa.)**

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DEL CONSEJO DE COLEGIOS DE AGENTES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DE CATALUÑA (OLLÉ BERTRÁN), PARA INFORMAR SOBRE LAS RESTRICCIONES CREDITICIAS A LOS COMPRADORES DE VIVIENDAS. A PETICIÓN DEL GRUPO PARLAMENTARIO CATALÁN (CONVERGÈNCIA I UNIÓ) (Número de expediente 219/000361.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, vamos a continuar con la última comparecencia. Saludamos a don Joan Ollé Bertrán, presidente del Consejo de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cataluña, a quien damos

la bienvenida y agradecemos su presencia y la documentación que ha hecho llegar a las señoras y los señores diputados asistentes. Le hemos invitado para que nos informe sobre un tema por desgracia tan actual como son las restricciones crediticias a los compradores de viviendas. Tiene la palabra por un tiempo de veinte minutos.

El señor **PRESIDENTE DEL CONSEJO DE COLEGIOS DE AGENTES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DE CATALUÑA** (Ollé Bertrán): Señorías, me siento muy honrado de que me hayan invitado a comparecer ante ustedes y espero no defraudarles. Realmente represento a los cuatro colegios de Cataluña que estamos unidos a través del Consell de Colegis. Somos 1.800 compañeros en ejercicio y 400 sin ejercicio y, por tanto, nuestra primera tarea es estar cada uno de nosotros en las trincheras observando directamente lo que pasa cada día en nuestra actividad. Antes de entrar en materia, por la parte que me pueda tocar, les quiero pedir disculpas en nombre de ese colectivo del noroeste de España —somos casi el 40 por ciento de los agentes de la propiedad inmobiliaria de España— porque hace año y medio otro compañero presidente que compareció antes ustedes no fue muy afortunado en el fondo de su intervención. Vaya por anticipado que algunos sentimos vergüenza ajena y por la parte que me toca les pido sinceramente disculpas.

Creo que la causa de que el presidente me haya invitado a la Comisión está en uno de los primeros documentos que tienen en la carpeta que les he repartido. En septiembre u octubre del año pasado, recogiendo las continuas inquietudes de mis compañeros y de nuestros clientes, en una de esas noches tontas en las que uno está delante del ordenador, un poco enfadado porque ese día los mensajes han sido demasiados, redacté una carta que dirigí a la ministra de la Vivienda y a la vicepresidenta segunda del Gobierno y ministra de Economía y Hacienda; carta que tienen dirigida a cada uno. Este es, ni más ni menos, el resumen de lo que estaba sucediendo en septiembre u octubre en esas primeras trincheras de atención al público. Sé que esta carta contiene expresiones muy fuertes, lo lamento, me vuelvo a disculpar, pero era lo que en aquel momento creía que debía hacer para simplificar y concretar la situación. Habla de posibles prácticas concertadas, abusivas, monopolísticas, desleales, de distorsión de la competencia, desprotección de los consumidores, etcétera. Reconozco que una vez pasado el tiempo y compareciendo ante ustedes digo: Caray, quizá te pasaste con determinadas expresiones; pero no me arrepiento de haberlo trasladado en su momento de esta manera concreta.

La situación del sector financiero es que está acumulando la propiedad de muchos inmuebles y con el ánimo de comercializarlos inmediatamente está ofreciendo condiciones diferentes, no en función de la garantía y solvencia de la persona o familia que quiera adquirir el inmueble, sino en función de si ese inmueble está tute-

lado por él, es del sector financiero, o no lo está. Las condiciones son muy diferentes en todo: en cuanto a comisiones de apertura, en cuanto a diferenciales en Euribor, en cuanto a plazos, en cuanto a porcentajes sobre valor. Me permitirán que les diga que no tengo que demostrar esto; es público y notorio. Sería absurdo que nosotros, a través de nuestros 1.800 compañeros catalanes, hubiéramos acumulado pruebas. Sería estúpido por mi parte haber iniciado ese camino. Es público y notorio, y con independencia de que también perjudica al sector financiero porque en el momento en que están dificultando la financiación a determinadas personas o familias que se la merecen por su estatus y por sus ratios se están perjudicando ellos mismos ya que aquellos promotores que aun habiendo bajado los precios en los mismos niveles que las entidades financieras los bajan cuando se han adjudicado esos inmuebles, si no venden finalmente este inmueble pasará a ser también de la entidad financiera y lo tendrá que provisionar, etcétera, es decir, si perjudica al mercado terminará perjudicándose la misma institución financiera. Y a quien más puede perjudicar es al mercado de segunda mano, que ya no tiene las garantías preestablecidas de las hipotecas que se han dado al promotor para iniciar la construcción sino que va limpio de polvo y paja a vender su inmueble. Un determinado comprador que, después de visitar tranquilamente el mercado —porque ahora hay abundancia y hay tranquilidad— y de negociar y regatear los precios —desde el primer trimestre de 2007 por ejemplo en Barcelona ciudad han bajado un 20 o 21 por ciento, si le ponemos el IPC estaríamos en valores reales del 26 por ciento de disminución desde el momento más alto—, se encuentra con que cuando va a retirar la parte de sus ahorros para completar la petición de financiación, a la institución financiera no le gusta porque le están retirando una parte de ahorros que están depositados ahí y le gusta menos porque no compra uno de sus activos. Muchas veces hemos tenido que enfadarnos con directores o apoderados de agencias porque los clientes nos han dicho que les han aconsejado que este no es buen momento para comprar, pero que les iban a buscar algo y que tenían una cosa que les podía interesar. El que tiene el poder, entre comillas, el monopolio de otorgar la financiación —ya sé que los privados también lo podemos hacer; yo puedo hacerle una hipoteca al señor Matos tranquilamente, de poco dinero, 1.000 euros porque no tengo más— tiene productos que vender y está discriminando.

También debo decir que desde el momento en que hice este escrito hasta hoy han cambiado algo las cosas a mejor; lo cortés no quita lo valiente. No sé si sería por causa de estos escritos que también recibieron los partidos políticos catalanes, pero se ha notado mayor flexibilidad en los últimos meses, yo diría que desde diciembre hasta ahora, en las instituciones financieras. Por lo tanto, intuyo que mi intervención, que hubiera sido más potente en octubre, hoy tiene que ser más laxa. De todas maneras tengo que incidir en que no hemos solucionado el fondo

de la cuestión. Yo no tengo soluciones; no sé si serían pastorales del Banco de España, rebajar las tensiones a las instituciones financieras para que no estén asustadas con tanta provisión que se les tiene que imponer si no colocan; no sé si hay que reflexionar y aflojar la tensión en el sector financiero porque si no costará más salir de este problema en el que estamos todos metidos por culpa también de todos, de la codicia de todos.

Como es lógico, he incluido también las contestaciones sin ánimo de crítica, que he recibido de la ministra de Vivienda y del gabinete de la vicepresidenta segunda. El gabinete de Economía me dio una lección de lo que es una hipoteca, lo que agradezco, y ahí está la contestación, y la ministra de la Vivienda dijo que pasaba el tema a la Comisión Nacional de la Competencia. No queremos hacer sangre, ni mucho menos, ni que los bancos nos pongan en la lista negra; queremos seguir trabajando con tranquilidad, si puede ser. Cuando lean ustedes la carta entenderán mejor mi discurso; podría ampliarlo, pero no es necesario por una cuestión de economía de tiempo, que es el que tengo concedido. Finalmente, me he permitido una licencia ya que he tenido la oportunidad de visitar esta casa de todos. Me he permitido la licencia de ponerles tres notas, sobre extractos de agentes de la propiedad inmobiliaria. No voy a ser gremialista. Nos llamamos agentes inmobiliarios, lo que pasa es que tenemos un título que dice agente de la propiedad inmobiliaria, pero en realidad somos agentes inmobiliarios. Lo otro es el título que nos dio el ministerio y que mantenemos porque mantenemos los colegios y la colegiación. Aunque no quiera ser gremialista me he permitido la licencia de incluir unos documentos para hacerles reflexionar sobre otras cosas que no son el problema de la financiación. En el año 1993 el Tribunal Constitucional vino a decir en una sentencia de muchos considerandos que no se puede luchar contra aquel intrusismo que denunciábamos en aquellos años con el Código Penal, porque ese artículo nada más protegía los títulos académicos y no los oficiales. Pero me quedé con el párrafo que me interesó, que es el que pongo aquí primero, porque ya decía el Tribunal Constitucional que, en todo caso, si hay que proteger a los consumidores tiene que ser con medidas administrativas. En el año 2000, como ya existía la polémica, ya había un nuevo artículo del Código Penal que sí hablaba de títulos oficiales y títulos académicos —rebajaba las penas pero también protegía—. Los agentes de la propiedad tuvimos lo que nos merecíamos, lo que nos habíamos ganado históricamente, que nos dijeran: Mire, su actividad la puede hacer cualquiera. Algunos, como yo, asumimos en seguida la cuestión, lo que pasa es que seguimos luchando para que al cabo de tres años, en la Ley 10/2003, el artículo 3 se mejorara, como era lógico. Efectivamente, quien quiera puede ejercer, por supuesto los agentes, porque para algo tienen ese título —ya se nos discriminó diciendo que estos señores que se han formado tienen un título y un perfil—, y los otros. Pero la ley decía más, dijo: sujetos a la regulación que en

protección de los consumidores se determine. Estamos hablando de 2003. A partir de ahí algunos dijimos: Perfecto, vivíamos en un sinvivir, vivíamos mirándonos el ombligo, atávicos, estábamos mirando al pasado, dónde estará mi queso —como en el famoso libro—, etcétera. Algunos ya dijimos a las compañías: Perfecto, ya era hora. Ahora vamos a luchar para que en protección de los consumidores se regule esta actividad de asesoramiento, mediación y gestión de transacciones inmobiliarias y los derechos que llevan implícitos, como las hipotecas o el arrendamiento, con opción de compra o lo que quieran ustedes. Me he permitido todos estos antecedentes porque también me he permitido ponerles la última cuestión, que es que en Cataluña ya lo hemos conseguido. A base de paciencia, tenacidad, comportamientos éticos de nuestros 1.800 compañeros, a través de la Ley del derecho a la vivienda que, quiero decirlo, fue aprobada por todos los partidos políticos catalanes porque la excepción que rompió la regla era algo con lo cual nosotros tampoco estábamos de acuerdo, el derecho a la expropiación temporal en caso de vivienda vacía, pero salvo eso, repito, hubo unanimidad de todos los partidos políticos catalanes —que me corrija don Pere Macias si me equivoco con esta salvedad que he dicho— y a través de ella se marcaban las pautas por medio del artículo 55 y siguientes. Aquí hay que regular esta actividad en protección de los consumidores; se definía la figura del agente inmobiliario, qué comportaba y las prácticas obligatorias, las prácticas prohibidas y el régimen sancionador, que es lo que puede llevar una ley. Volvemos al Tribunal Constitucional. Tenía razón. Ya hemos puesto medidas administrativas. Finalmente, esta ley comprendía que tenía que proveerse de un registro obligatorio que ya está, entró en vigor el día 9 de este mes, se publicó el día 9 del mes pasado y hay seis meses para que todos los que se dediquen a esta actividad demuestren la formación, el seguro de responsabilidad civil, la caución de cantidades de terceros y sepan que están controlados en un registro y que tienen prácticas obligatorias, prácticas prohibidas y un potente régimen sancionador. Todo ello sobre la base de la protección del consumidor.

Lamento haberles metido este gol en medio de una cuestión que quizá no venía al caso, y ahora ustedes me lo pueden reconvenir. Después, para llenar la carpeta, he puesto una memoria del Colegio de Barcelona que es la última, la próxima la tendré el mes que viene, la de 2009, y una de nuestras revistas trimestrales. Creo que no me he excedido en el tiempo, me gustaría haberme quedado corto para darles más ocasión de que ahora me hagan las preguntas oportunas. **(La señora vicepresidenta, Corral Ruiz, ocupa la Presidencia.)**

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Iniciamos el turno de preguntas dándole la palabra al portavoz del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió) don Pere Macias.

El señor **MACIAS I ARAU**: Señor Ollé Bertrán, muchas gracias por la documentación que nos ha dado, pues creo que vale la pena tenerla en cuenta y analizarla como de alguna manera intentaré hacer.

Nuestro grupo pidió su presencia aquí en el momento álgido de la problemática y usted nos dice que es un cambio a mejor. En este país y en este momento viene bien oír que hay algún cambio a mejor, por tanto esto realmente nos satisface. En cualquier caso la problemática que justifica su presencia hoy aquí y en función de la cual usted nos ha entregado una documentación que cualquiera de nosotros puede consultar —cualquier ciudadano puede entrar en las webs de cualquiera de estas entidades financieras y analizarla—, resulta un tanto chocante. Por ejemplo, sabemos —y la propia ministra lo ha reiterado en más de una ocasión en esta casa— que hay unas limitaciones al crédito, no para un comprador normal sino para un comprador de vivienda protegida. El 80 por ciento es la cantidad límite, un porcentaje casi sagrado. Después de arduas negociaciones la señora ministra consigue acuerdos pero el límite de la hipoteca es del 80 por ciento, y esto ha llevado a que algunos propusiéramos mecanismos para poder financiar del 80 al cien por cien, porque realmente quien solicita una vivienda tiene derecho a toda la vivienda, no al 80 por ciento de la vivienda. Curiosamente, lo único común que tienen todos estos competidores, bancos y cajas, es que todos ellos garantizan el cien por cien de la hipoteca concedida. Esto me sugiere que vamos a tener que entregárselo a la señora ministra, porque la señora ministra tiene muchos debates a menudo con las entidades financieras y le resulta difícil que se apunten a la financiación de la vivienda pública, la vivienda de protección oficial. Por tanto, el hecho de que no les importe a las entidades financieras —las que tienen color rojo, las que tienen color azul, las que tienen estrellita, las que hablan en catalán, las que hablan en español—, todas tienen en común este porcentaje del cien por cien, creo que está bien que le certifiquemos y tomemos buena nota de esto. Incluso, alguna de estas entidades llega a hablar de que establece una limitación del endeudamiento del 50 por ciento de los ingresos de la unidad familiar. Sabe que este es uno de los temas que se ha puesto como ejemplo de lo que ha hecho estallar la burbuja inmobiliaria. El límite razonable es el 30 por ciento, unos defendían el 40 por ciento, pero aquí dicen que no les importa comerse hasta el 50 por ciento de los ingresos de la unidad familiar. De alguna manera, esto está en las causas mismas de la burbuja inmobiliaria. Por tanto, creo que de esta documentación que usted aporta aquí porque la ha recogido debe ser conocedor el propio ministerio y valdría la pena preguntarle su opinión, quizás más al Ministerio de Hacienda que al Ministerio de Vivienda, que es al que le tocan las relaciones, el control y fiscalización sobre las entidades financieras sobre estos elementos. Uno puede comprender el problema, hoy mismo la prensa económica se hace eco de lo que significan todos estos activos en manos de las

entidades financieras y cómo esto les supone realmente un peso importante. Pero es obvio que en un contexto de libre mercado y de competencia que debe ser perfecta sin privilegios, uno cree que —como bien le decía la ministra de Vivienda— la Comisión Nacional de la Competencia debería pronunciarse en este sentido para hacer posible una igualdad de trato a todos. En cualquier caso, creo que su aportación es poner de manifiesto de forma meridianamente clara —para que conste en el «Diario de Sesiones» que tan diligentemente se hace en esta casa a disposición de todos los españoles— una situación que a uno se le antoja que no es conforme no sé si a derecho pero sí a aquellos preceptos constitucionales que igualan los derechos de los ciudadanos españoles. Por tanto, este es un primer elemento que quisiera constatar, no sé si usted tiene algo más que decir. De todas maneras, me quedo con su expresión de que parece que alguien ha reaccionado y estamos en un cambio a mejor. En este sentido, quisiera simplemente preguntarle el porqué de este cambio a mejor. ¿Es que ha habido entidades financieras que han hecho como una de las entidades que no voy a citar —porque no podemos citar marcas comerciales aquí—, que hizo unos convenios con la asociación de promotores del país para extender estas ventajas al conjunto de las promociones? Por tanto, me gustaría conocer si estas son las causas y si usted nos puede aportar alguna luz más en relación con este elemento.

Voy a hacer referencia a otra cuestión muy rápidamente. Usted ha aprovechado su presencia aquí para hacer una apelación a la regulación de su profesión. Quiero poner el ejemplo de la regulación que el Parlament de Catalunya ha hecho en relación con algo que me parece que es de recibo, que es proteger a los consumidores, en relación con determinados profesionales, y que sepan a qué atenerse. Por tanto, este instrumento regulado en Cataluña —me imagino que el resto de comunidades autónomas podrían hacerlo, o van a hacerlo o ya lo han hecho— me parece que es importante. Voy a decirle que esto no toca aquí, porque es una competencia autonómica y no voy a ser yo quien abra más puertas para la invasión competencial. Pero también está bien que usted lo diga aquí, porque el portavoz del Grupo Popular es canario, a lo mejor se lo cuenta a los canarios; la viceportavoz del Grupo Popular es madrileña, a lo mejor se lo cuenta a doña Esperanza Aguirre; la portavoz del Grupo Socialista es andaluza, no sé si se lo comentará al señor Griñán, y así sucesivamente los diputados y diputadas de esta Comisión, y así usted habrá aprovechado su paso por esta Comisión, que parece que también es positivo si va en defensa de los derechos de los consumidores, que esta sí que es una función que todos estamos obligados constitucionalmente a apoyar.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): A continuación tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Popular señor Matos.

El señor **MATOS MASCAREÑO**: Mi grupo parlamentario quiere dar la bienvenida también y agradecerle la intervención a don Joan Ollé. Lo que ha resumido y sobre todo el contenido de las cartas es lo que vamos a comentar, y estoy seguro de que luego en su segunda intervención nos dará alguna opinión más sobre las restricciones crediticias, que es el motivo de su comparecencia.

Respecto a la regulación de los agentes de la propiedad inmobiliaria, sé que la inquietud existe desde 2003. Tiene que ser consciente también de que en el sector inmobiliario participaban otros agentes con capacidad profesional para intervenir, arquitectos, abogados, etcétera, aunque no se entendiera esta cuestión de poder participar y mediar tranquilamente, son perfectamente cualificados, a pesar de que yo entiendo lo que ha dicho también sobre la protección del consumidor y que a lo mejor tendría que estar regulada esa protección más que la parte de quién puede acceder o quién está capacitado o no para acceder. Sé que esta inquietud existe, la conozco perfectamente porque me la han transmitido con mayor o menor pasión pero siempre con seriedad y, por lo tanto, en eso seguiremos avanzando, estamos abiertos a todas las posibilidades para llegar a proteger al consumidor sin ningún prejuicio previo. Esa es la manifestación que tenía que hacer sobre la regulación de la mediación inmobiliaria.

Con respecto a las restricciones crediticias, he leído rápidamente el contenido de las cartas y las comparto plenamente, las comparto absolutamente, lo que está pasando o las dificultades que están incidiendo en el sector inmobiliario para que esta crisis dure más de lo que debiera dentro del sector inmobiliario. Yo soy de los que defiendo que esto no ha sido una burbuja inmobiliaria que ha creado problemas a otros sectores de la sociedad española, es una crisis financiera que ha creado problemas a todos los sectores incluido el sector inmobiliario, que era un sector muy fuerte en España. Hay otros analistas que intentan decir que esto era cuestión del ladrillo y por eso tenemos este problema en España; yo creo que no, este es un problema financiero mal solucionado en nuestro país que por tanto está durando más que en otras naciones, pero es un problema que no es originario del sector inmobiliario. En su carta establece unas condiciones. Les cuenta a las ministras de Economía y de Vivienda que las condiciones que están poniendo los bancos a los que no compran su vivienda son lentas, con mayores problemas, que acaban expulsándolos del deseo de adquirir una vivienda. Yo le quiero decir una cosa: la ministra sabe perfectamente que esto es así, la ministra de Vivienda lo sabe perfectamente, y lo digo por una cuestión que puede ser anecdótica pero que tiene su fondo. El viernes pasado, el suplemento *Su vivienda* del periódico *El Mundo* colgó en Internet una entrevista de la ministra doña Beatriz Corredor, una entrevista inmobiliaria muy personal, sobre cuándo había comprado su casa, qué tipo de vivienda era, cómo era el régimen de tenencia, si en propiedad, en alquiler, etcé-

tera. La ministra fue contestando a cada una de las preguntas y le preguntaron si tenía hipoteca y dijo que sí, como la mayoría de los españoles, y le preguntaron: ¿le fue muy difícil conseguirla? Y dijo: no, la compré en 1998 y ese año eran las cosas mucho más fáciles que ahora. **(El señor Cuadrado Bausela: De ahí venimos.)** Con lo cual la ministra sabe que en 1998 acceder a una vivienda era mucho más fácil que ahora, lo sabe perfectamente, como lo saben muchísimos españoles. Esto es así. Con respecto a la restricción brutal del crédito en estos momentos, he dicho —y lo dijo también en una intervención el presidente de mi partido, don Mariano Rajoy— que un banco que no presta dinero no es un banco, es otra cosa. Por tanto, hay que lograr que los bancos vuelvan a prestar dinero. En la contestación que le ha dado tanto la ministra que se lo remite a Competencia y la ministra Salgado diciendo que los bancos pueden dar dinero y analizar sus propios riesgos y elegir a quién dan el dinero, yo creo que es quitarse un poco el muerto de encima. Lo digo porque cuando el banco no necesitara de la Administración pública para nada podría entenderse esa situación —aunque yo considero que no—, pero cuando los fondos que obtiene el banco en los mercados internacionales los obtiene con aval del Gobierno de España, se podrían poner unas condiciones para que ese dinero que obtiene con aval del Gobierno de España en los mercados internacionales llegue a las familias, a los ciudadanos y a las pequeñas y medianas empresas. Por tanto, lo he dicho en varias ocasiones, y se ha aprobado en esta Comisión a propuesta del Grupo Popular, hay que modificar los reales decretos-leyes de apuntalamiento y de dotación de liquidez al sistema financiero español para que ese dinero llegue al crédito, llegue al ciudadano, ese crédito fluya y llegue otra vez a los ciudadanos. Esas son nuestras propuestas. En la alternativa que hemos hecho llegar al Gobierno en el famoso pacto que se está fraguando para la salida de la crisis o lo que ellos llaman arrimar el hombro, etcétera, hemos propuesto que se utilice, ya que no quieren cambiar los decretos, el FROB, el Fondo de reestructuración ordenada bancaria, y que se le pongan condiciones para que los bancos o cajas que vayan a utilizar el FROB saquen el *stock* de vivienda a la venta. Para sacar el *stock* de vivienda a la venta en un plazo determinado tienen que bajar los precios y dar los créditos, porque hasta que no se libere el *stock* de vivienda sin vender, el sector inmobiliario va a seguir completamente parado. Eso con respecto a los *stocks*. Con respecto a la concesión de créditos hay que poner condiciones para que lo que obtienen con avales llegue a los ciudadanos y a las familias. Por tanto, sabemos que existe ese problema, compartimos su carta, estamos ofreciendo soluciones tanto de liquidez a ciudadanos como de que el *stock* inmobiliario se movilice para determinar ya de una vez y empiece a funcionar normalmente el mercado.

Comparto las condiciones que se establecen aquí. ¿Es bueno o malo que se den créditos por el cien por cien del precio? Por tanto, es malo siempre, no cuando la vivienda

es propiedad de un banco o cuando no es propiedad de un banco, o es bueno siempre. Es un motivo de riesgo superar el 30 por ciento de los ingresos anuales, pero entonces si lo supera sería malo ese riesgo siendo la vivienda que se vende a un particular o siendo la vivienda que se vende a un banco. Los tipos de interés deben ser los normales cuando es la vivienda de un banco o cuando es la vivienda de un particular. Por tanto, se deben poner determinadas condiciones, sobre todo en una época en que la liquidez que tienen los bancos para prestar dinero tiene avales de la Administración pública. ¿Por qué pasa esto ahora? Porque el negocio de un banco es prestar dinero. ¿Por qué ahora cambian las condiciones o ponen tantas restricciones al crédito? Porque ese es el objeto social de la banca. ¿Por qué no lo está haciendo en estos momentos? Esta es la pregunta que habría que responder. Y yo pregunto: ¿Tiene algo que ver con que una gran parte de los fondos que se obtienen en los mercados internacionales se está prestando al Gobierno o se está dedicando a comprar deuda pública o hay otros motivos? Porque un señor que trabaja en una empresa o un funcionario público tenía el mismo riesgo ante la banca hace diez años que ahora y ahora no le dan el crédito y antes sí. Entiendo que le puedan decir que le dan menos préstamo, pero no que le digan que, como ahora hay riesgo y yo estoy obteniendo el dinero al uno por ciento, se lo ofrezco al 6 por ciento, porque eso no es cuestión de riesgo, sino de sacar mayor interés al capital que se presta. Me gustaría saber si usted lo ha detectado en sus conversaciones o en sus labores de intermediación no solo con el comprador y con el vendedor, sino también con la entidad que financia la operación, si sabe por qué esto está sucediendo ahora y por qué la banca, si su objeto social y su finalidad es prestar dinero, ahora no lo hace.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): A continuación tiene la palabra en nombre del Grupo Parlamentario Socialista el señor Ruiz i Carbonell.

El señor **RUIZ I CARBONELL: (Comienza su intervención en catalán.)** Por respeto al compareciente, no contestaré a algunas de las cosas que ha dicho el señor Matos —normalmente es una persona ecuaníme, pero hoy ha tenido un desliz— y no hablaré de las responsabilidades que el Partido Popular ha tenido en este —digamos— desaguado inmobiliario en el que nos encontramos. Lo hago exclusivamente —vuelvo a decirlo— por respeto al compareciente y porque esta es una comparecencia y no otra cosa.

Le agradezco su exposición y permítame que le diga que se nota que usted, como se dice vulgarmente en estos casos, no toca de oído, sino que sabe de lo que está hablando. Conoce la situación por la que está pasando el sector inmobiliario y más en concreto los agentes de la propiedad inmobiliaria, que son —no sé si la frase es la más adecuada— observadores privilegiados de la situación. Usted ha dicho de trinchera; es parecido. Ha

sido usted claro explicando la actividad y además ha dejado entrever —si me permite decirlo— que su profesión tiene una utilidad social. Yo me limitaré a hacerle algunas preguntas que no tienen que ver necesariamente con lo que nos ha dicho, aunque algunas sí, aparte de que suele suceder que cuando hablas el tercero algunas de las cosas que quieres decir ya las ha apuntado antes alguien. Yo he leído en unas declaraciones tuyas en el portal inmobiliario *El idealista* que decía todo esto de los bancos y de las cajas, que se pueden convertir —hablaba de hace cierto tiempo— en una competencia desleal de aquellos a los que usted representa y que estas entidades pueden llegar a establecer condiciones muy diferentes para conceder una hipoteca, cosa que, a mi juicio, no solo perjudicaría a los promotores, sino a ustedes, a los que representan, a los que venden pisos de segunda mano. En eso estoy de acuerdo. Acabo de ver en la carpeta que nos ha facilitado que su organización tiene datos que nos pueden dar una idea de lo que esto significa exactamente —hay muchos números—, dando lugar a situaciones que van en contra de las actuaciones del libre mercado. ¿Tienen ustedes alguna sugerencia práctica que hacernos sobre esta cuestión en concreto?

Otra cosa es el Registro obligatorio de Agentes Inmobiliarios de Cataluña, aunque no tiene mucho que ver con el crédito. Tengo entendido que es el primero que se hace en España. Hablando del libre mercado, en algún momento he pensado si esto, si no se afina mucho, ¿no se puede convertir también en un obstáculo para el libre mercado? Yo soy de una ciudad en la que coloquialmente decíamos que en cada calle teníamos una agencia inmobiliaria. Igual que antes se decía eso, actualmente forma parte de las conversaciones que ahora la mayoría han cerrado. Seguramente ni antes era así ni ahora han cerrado tantas. Cuando se habla con API explican que su problema fundamental no es la oferta ni la demanda, sino el crédito. ¿Tienen ustedes algún estudio hecho sobre la cantidad de agencias que han cerrado? ¿Es verdad que es así? ¿Han sido tantas como popularmente se dice? Ya de paso, en el caso de que sea así, ¿hay síntomas de recuperación? ¿Se crean algunas nuevas? Siguiendo con el tema, ¿tienen ustedes como organización recetas o sugerencias que a su juicio podría ayudar a la desaparición de este *stock* del que siempre hablamos de viviendas terminadas y por vender? Por cierto, hay una creencia muy extendida —me lo explicaba un colega suyo hace pocos días— de que las tasaciones previas a la solicitud de una hipoteca se hacían muy al alza y que ello era una de las causas —él me lo explicaba así— del aumento que había tenido el precio la vivienda durante los últimos años. Me explicaba que ahora se empieza a extender la idea contraria de que estas tasaciones van a la baja y que contribuyen a que las viviendas bajen. ¿Nos podría decir si a su parecer eso es así? ¿Ha sido una influencia importante en la bajada que ha habido últimamente en el precio de las viviendas? Por cierto, ¿cree usted que la bajada continuará durante este año o que ya están estabilizados los precios?

Ha dicho usted que es de trinchera y por conocer bien el terreno le querría hacer algunas preguntas que a lo mejor no tienen tanto que ver con el crédito. Damos por hecho que en España existe una llamada cultura de compra de la vivienda habitual; en la anterior comparecencia hemos estado hablando de eso y de los porcentajes. Desde que empezó esta crisis en la que estamos inmersos oímos decir que esta cultura lentamente está cambiando. ¿Tienen ustedes datos propios que corroboren eso? ¿Creen ustedes que habría que adoptar ahora alguna medida para que, una vez que hayamos pasado esta crisis —porque pasará—, siga siendo percibido como interesante el alquiler —ahora se ve cada vez como más interesante— y contribuir a un cambio de mentalidad o, al menos, a que todo el mundo pueda tener libertad para comprarse una casa o vivir de alquiler según quiera? Existe algún estudio que nos dice que no tenemos un problema homogéneo en todo el territorio de exceso de oferta, del *stock* del que hablábamos antes, sino que hay ciudades en las que hay una oferta excesiva de viviendas cerradas y por vender y, en cambio, hay otras a pocos kilómetros donde la oferta es pequeña en estos momentos. Desde su posición de observadores privilegiados, como decía antes, ¿tiene alguna sugerencia que hacernos para intentar resolver este tema? ¿Cree usted que hay demanda de algún tipo de vivienda que la oferta que existe no satisface? El ejemplo más común es la demanda del tipo de vivienda buscado por personas que viven solas. Estoy hablando de jóvenes, separados, solteros, viudos, etcétera, un tipo de unidad familiar que no cesa de aumentar. ¿Tiene alguna idea que darnos sobre este segmento de vivienda? ¿Cree que habría que introducir cambios en la reglamentación y en la concesión del crédito para la compra de este tipo de viviendas? Como decía, se trata de un fenómeno creciente en nuestro país.

Como debe saber, por esta Comisión —además de algún colega suyo que pasó hace año y pico y cuyo nombre no recuerdo— han pasado comparecientes de los que todos hemos aprendido mucho en cuestiones muy concretas, algunas de las cuales se referían a sectores muy determinados de nuestra sociedad. Ahora recuerdo al representante de un colectivo de discapacitados que hace poco nos explicaba las especiales dificultades que tienen sus asociados para encontrar y adquirir viviendas. ¿Podría decirnos si desde el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cataluña tienen alguna sugerencia que hacernos que pudiera facilitar la adquisición de viviendas a los discapacitados? Una cosa: ¿encuentran ustedes resistencias que sean perceptibles por parte de grupos de vecinos ante la posibilidad de tener otros vecinos discapacitados porque ello puede suponer un esfuerzo económico por parte de la comunidad para adaptar servicios comunes? ¿Cree usted que un discapacitado tiene la misma facilidad para conseguir un crédito que una persona que no lo es? Hay otro tema que tiene que ver con la inmigración. Hace un tiempo leí un artículo que decía que durante los últimos años anteriores a

la crisis los inmigrantes habían sido uno de los sectores más dinámicos demandantes de vivienda, tanto de compra como de alquiler. Como la crisis les afecta más que a la media, seguramente, su capacidad para obtener crédito ha disminuido y, por tanto, su capacidad para adquirir vivienda. ¿Tiene datos sobre este tema o sabe dónde se pueden encontrar, si existen?

Finalmente, quisiera volver a reiterar, como le he dicho al principio, en nombre propio y en el de mi grupo el agradecimiento por ayudarnos. Todo lo que tiene que ver con la vivienda, con la construcción es un tema muy importante. En todos los estudios que se hacen en este país, tanto económicos como de cualquier otro tipo, sale como una de las preocupaciones fundamentales de nuestros ciudadanos y ciudadanas. Puede estar seguro de que sus palabras, sus sugerencias, sus ideas y sus comentarios los tendremos muy en cuenta.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Le pasaríamos la palabra al compareciente. Gracias, señor Ollé Bertrán, por la amabilidad de ampliarnos su información.

El señor **PRESIDENTE DEL CONSEJO DE COLEGIOS DE AGENTES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DE CATALUÑA** (Ollé Bertrán): Al contrario, ya he dicho antes, estoy muy satisfecho y honrado de estar aquí con ustedes.

Con Pere Macias tenemos una amistad de muchos años, nos vemos de vez en cuando tomando un café y comentamos todas estas cuestiones, que él conoce, porque vamos a calzón quitado y no escondemos nada de lo que está pasando. Este cambio a mejor no ha afectado a toda la problemática. El cambio a mejor ha sido en la obra nueva en la que el banco tiene riesgos; es decir, todavía no se han adjudicado esos activos porque no ha entrado en esa negociación el promotor. El promotor está aguantando, está intentando rebajar precios hasta el límite que puede, sin entrar en el fallecimiento, que es entregar las llaves al banco. Ahí, por ejemplo, se han producido convenios con la Federación de Caixas de Cataluña o con otros bancos a través de las asociaciones de promotores, en el sentido de que, si tú promotor bajas el precio hasta el límite de la primera tasación, que suele ser la de los años 2006-2007, es decir, la del momento más álgido, yo daré el cien por cien de la hipoteca, igual que estoy dando a lo mío, a mis inmuebles. Parece que por aquí se está solucionando el tema de los promotores, pero queda aún el mercado de segunda mano, quedan todavía las familias e individuos que no van a comprar obra nueva porque, por ejemplo, en Barcelona la obra nueva vale entre un 25 y un 30 por ciento más cara que la de segunda mano. Entonces, van a buscar otro tipo de artículo y, además, no hay mucho. Ya estamos en lo que hablábamos de los *stocks*. Hay zonas, hay municipios en los que ya no hay un exceso de oferta. Hay la que tiene que haber, cara, si queremos, pero hay la que tiene que haber. Donde todavía queda por solucionar es en el mer-

cado de transmisiones de segunda mano, ahí es donde tenemos que darle inteligencia y mover. Tienen que sacárselo de su balance, porque, si no, tienen que provisionar. Creo que estoy contestando a lo planteado por Pere, pero también a alguna otra cuestión que se encaballa dentro de lo mismo. El sector financiero, en el momento que se adjudica estos inmuebles tiene que provisionarlos en aquel momento, y luego pasado un año y mientras tanto le van soportando costes. Lo que puede ser un riesgo al dar una hipoteca a un tercero, en la que tiene que mirar si con el 30 ó el 35 por ciento de su renta puede pagarla, si le da el 80 por ciento y además se la pone al Euribor más 2, etcétera, si se saca de encima esa carga en su balance, sería miel sobre hojuelas, porque habrían solucionado su problema de balance y el contable. Luego, ya veremos si tienen problemas en el futuro o no, que creo que no tendrán problemas, aunque luego abundaremos sobre eso.

La vivienda de protección oficial parece ser que es una asignatura pendiente. Teníamos los tipos de interés por encima de los del mercado y no actuamos con agilidad y rapidez, porque cómo podemos estar cobrando por la VPO un interés más alto que el del mercado y además estar recortando al 80 por ciento. Hay una asignatura pendiente en la vivienda de protección oficial, no tengo soluciones; hay que enfrentarse a ello y si hay que financiar el cien por cien, pues habrá que financiarlo. Hay otras fórmulas que se pueden pensar cómo la fórmula de la copropiedad, que sea una copropiedad compartida de la comunidad autónoma con el que compra, es decir, usted compre esto, el 20 ó el 25 por ciento es de la comunidad autónoma y un 75 por ciento es de usted, ya se lo venderé dentro de diez años. En el fondo siempre he dicho —una tontería— que respecto a todo esto del tocho de protección oficial —aquí no tiene nada que ver el colegio, es una cosa personal, de Joan—, no creo en el tocho de protección oficial, yo creo en personas que necesitan en un determinado momento de su vida, protección oficial. Lo que hay que proteger son las personas, no los tochos. Estamos haciendo los guetos, como decía la directora nacional de la Cámara de Comercio, etcétera, y lo que hay que proteger es la situación de las personas, intentando que vayan a mejor fortuna, que es lo que intentan todos, ganarse mejor la vida para pasar de estatus. Me he ido. Hay que buscar formas imaginativas para solucionar lo de la VPO en cuanto al tipo de interés, al porcentaje y a la financiación. Es verdad que hemos ido un poco a mejor, pero no hemos solucionado el cien por cien de la cuestión, nos queda todavía por solucionar el mercado de segunda mano.

Señor Matos, le agradezco que si puede contacte con mi compañero, don Lorenzo Perera, de Canarias, que es el presidente del colegio de Tenerife, o con Ramírez, que es el de Las Palmas, porque aquí no se trata de que nosotros discutamos con otros titulados académicos, porque mediar puede hacerlo cualquiera. Tan lícito es que un particular venda una cosa él solo, como que un amigo le medie. Aquí se trata de que cuando hemos

transformado esto en una actividad habitual, remunerada disponemos de una estructura y de unos medios, y no hemos regulado el campo de juego. No hay peor mercado que el mercado que no tiene una regulación detrás. Un mercado que no tiene una regulación es otra cosa, es la ley del oeste, aquí te pillo, aquí te mato, es un mercado salvaje. Aquí cualquier tipo de mercado tiene que tener una regulación, desde la mínima la máxima, en función de sus circunstancias y considerando hasta qué nivel de protección de los consumidores queremos. Si jugamos a fútbol, alguien tiene que poner las reglas de juego, que tienen que ser nítidas y transparentes, y luego tiene que haber un árbitro.

Señor Matos, qué le voy a explicar. Si ahora los que estamos aquí cogemos un papel, lo pasamos al ordenador y al salir de aquí nos vamos al Ministerio del Interior a que nos selle una hoja que demuestre que entre los que estamos aquí hemos creado la asociación de expertos en energía nuclear; el Ministerio del Interior nos pondrá un sello de que hemos constituido esa asociación, en la que usted puede ser el presidente y don Pere Macias el vicepresidente. Y por el mero hecho de constituirla, nosotros ya somos expertos en energía nuclear, porque se crean asociaciones que por el mero hecho de ser de la asociación se cualifica a los asociados, no se asocian los cualificados ¿me explico bien? En este país de pícaros esto ha sido demencial, los peritos judiciales no sé qué, los tasadores no sé cuántos, las franquicias cuyos métodos operativos eran de juzgado de guardia, métodos operativos de aquellos no escritos y también escritos de juzgado de guardia. Lo que intentábamos era vender colores, corbatas y manuales operativos, pero luego todas estas personas que compraban aquello, ¿a qué se dedicaban?, ¿con qué conocimientos?, ¿con qué responsabilidad? Esto es lo que queremos evitar, y no somos gremialistas. Que se dedique quien quiera pero sometido a unas reglas, protectoras de los consumidores. Perdonen, me he ido excitando porque hemos entrado en la segunda fase de mi tema que no tocaba hoy. Nos ayudará mucho en cada una de las comunidades autónomas a solucionarlo y que no nos quedemos solos en Cataluña con la regulación, sino que el resto de España esté regulada, y que los que nos dedicamos a esta actividad recuperemos la dignidad que perdimos; que recuperemos esa dignidad que perdimos, por favor.

Los bancos acumulan *stock* y reducen los precios periódicamente y van colocándolo a base de esa mejor financiación que dan. Es curioso pero nos podemos encontrar con determinados productos que el banco coloca, que a lo mejor se puede encontrar mejor de precio, pero antes lo coloca el banco gracias a esa financiación preferencial que otorga. Usted ha dicho una cosa que comparto, pero yo soy diferente. Usted ha dicho que esto no es una burbuja inmobiliaria, y tiene usted toda la razón. Pero esto no es una crisis financiera; no, no; esto es una crisis de codicia. Es una crisis que viene ya desde hace años por la codicia que hemos tenido todos. Nos hemos pasado de listos todos: el financiero, el inmo-

biliario, el sector público —con perdón—, los ayuntamientos. Todos nos hemos pasado de listos. Todos hemos sido codiciosos. Hemos querido más; más urbanismo, más escuelas, más pabellones, más impuestos, más de aquí, más de allá. Todos nos volvimos locos y ahora por esta falta de valores caímos en la codicia; reconozcámoslo. Ha sido una crisis global de valores. Claro, la codicia de los financieros también déjala correr, pero es una crisis más potente que la financiera. Es una crisis de valores la que nos ha hundido en esta historia.

Usted preguntaba que por qué los bancos no trasladan estos fondos que reciben avalados por el Estado o por la Unión Europea. Seguramente porque lo tienen difícil; porque tienen unos compromisos que tendrán que vencer dentro de un año, de dos o de tres y tendrán que devolver todo aquel apalancamiento que llevan encima, y si lo trasladan en créditos a veinticinco o treinta años no lo tienen tan inmediato. Por ello, les es mucho más fácil recoger este dinero al 1,5, al 1,20 ó al uno y colocarlo en deuda pública al 4, y ya está. Para esto no hacen falta bancos. Me dejan mucho dinero al uno, lo coloco al 4 y en casita que vivo muy bien. Y seguramente de la crisis saldré rápido, porque a base de esto y de apretar las tuercas a los otros... Esto es comprensible, pero habrá que hablar seriamente de esta situación. Es comprensible que pase esto, pero ¿cómo lo arreglamos ahora? Si a los bancos, que tienen que salir de sus vergüenzas, se les está apretando las clavijas con que además te voy a hacer provisionar el 30, y además te voy a matar, ¡pues claro, están asustados! Tenemos que ser conscientes de no apretarles tanto porque estamos en un círculo vicioso. Nos tendríamos que sentar con los bancos para ver cómo podemos salir de este círculo vicioso y no les amenecemos con tantas apreturas. El señor Ruiz i Carbonell me ha hecho un examen..., porque me ha hecho aquí muchas preguntas. Pere Macias se lo esperaba, pero es que son tantas preguntas, que no sé.

Sugerencias para la solución del crédito. Ya lo he dicho. Nos tenemos que sentar con las instituciones financieras porque tienen sus problemas y están buscando la vía rápida: coger el dinero a uno, colocarlo al 4, apretar a los otros, venga diferenciales. No lo sé, no tengo solución para el crédito. Se preguntaba el señor Ruiz i Carbonell si este registro que hemos hecho no será un obstáculo al libre mercado. Al contrario, en el registro puede inscribirse cualquier persona física o jurídica que se quiera dedicar a esta actividad. Lo que pasa es que tendrá que demostrar su seguro de responsabilidad civil, de 600.000 euros, su caución por si tiene unas cantidades que le ha dado alguien y no las ha trasladado a otra parte y las tiene él; tendrá que tener garantizadas esas cantidades y se tendrá que saber quién es, quién es, dónde tiene el establecimiento, qué seguro tiene, qué caución tiene. Sí que es verdad que marca un mínimo conocimiento del sector, sí que es verdad. No marca ninguna titulación que se tiene que tener, pero marca que tiene que haber una formación porque se está dedicando de una manera habitual y retribuida a esta actividad. Esto

no es restringir el libre mercado; esto es poner a un mercado unas reglas protectoras del consumidor. Por tanto, nosotros que hemos participado denodadamente en todo esto, estamos muy contentos, y eso que nosotros ya estábamos regulados y disciplinados y salimos más potentes. Eran los otros los que estaban así. Nosotros estamos contentos.

Me preguntaba por los síntomas de recuperación. Esto que he explicado está dando soluciones. Nosotros trabajamos en un 80 por ciento en alquileres, en traspasos y en compra-venta de segunda mano. Puedo hablar solo por Cataluña porque no sigo las estadísticas del resto de España, pero sí que me cuido mucho de seguir lo que me conviene que es la provincia de Barcelona y Cataluña. La cuestión del picado empieza en 2005 cuando cada trimestre nos sube un cuartillo el Euribor, el diferencial. Ahí empieza, aunque nadie se da cuenta. El picado de precios empieza en el primer trimestre de 2007. Los precios empiezan a caer en picado inclinado y el número de transacciones también. No solo caen los precios sino los números de transacciones. Hay un momento que llegamos al primer o segundo trimestre del año pasado y alcanzamos mínimos históricos. La frase que decíamos nosotros es que no había mercado. No hay mercado, ¿por qué? Porque el número de transacciones es un 20 por ciento de un mercado normal. Eso es para decir que con esas pocas transacciones no hay mercado. El picado termina, llegamos a la ele y estamos así un par de meses. Pero lo ocurrido en el último trimestre, además ya lo preveíamos en el segundo trimestre de 2009 porque nosotros vamos adelantados. Cuando la estadística sale, nosotros hace tres meses que hemos hecho la paga y señal, hemos ido al cabo de un mes y medio al notario, luego aquello ha llegado al registro, después ha ido a estadística, luego se publica y, por último, opina el instituto de opinión. Nosotros, cuando opinan aquellos, hemos fabricado las cosas tres o cuatro meses antes. No sé si me he explicado. Ya lo veníamos diciendo en nuestras ruedas de prensa. Ahora estamos ante una leve mejora —en enero no sé lo que ha pasado— y se mantendrá en febrero y en marzo. En enero en la provincia de Barcelona se han hecho un 48 por ciento más de operaciones de segunda mano que en enero del año pasado, y en toda Cataluña un 32 por ciento más que en enero del año pasado, y si lo comparo con diciembre casi el doble. Todas las tendencias indican que febrero y marzo van a seguir ese ritmo. Por tanto, decimos que sí se está notando algo. Claro, ¿desde qué bases? Desde aquellas bases del 20 por ciento. Cuando estás a 100, subir un 40 es para tirar cohetes, cuando estas a 20, subir a 25, deseas que dure. Nuestra intuición desde las trincheras del día a día es que sí, que esto va a ir en ese sentido porque los precios han tocado suelo; no han tocado suelo en aquellas cosas que ningún productor serio tenía que haber iniciado, y volvemos a lo del *stock*. Hay dos tipos de *stock* —que también se preguntaba por aquí—, el que se va a colocar en dos o tres años y el que lo va a tener difícil porque no tenía que haberse metido

nadie a fabricar aquello en aquel sitio, y este tardará más años. Este es un problema del que se equivocó, que lo tendrá que pagar y, si un banco lo apalancó hasta la muerte, tendrá que compartir pagarlo con el banco. Cada uno tiene que aguantar sus problemas.

He contestado también a si continuará la bajada. Creo que no, depende de las zonas. En Barcelona ciudad va a empezar a subir el precio. Este trimestre estamos manteniendo precios del trimestre pasado, que a su vez mantuvieron los del anterior, pero en uno o dos trimestres van a subir precios, moderadamente, uno por ciento al trimestre. Igual creo que puede pasar en Madrid. A partir de ahí ya me pierdo. Estoy hablando de segunda mano; en la obra nueva queda este recorrido del *stock* de los bancos y el recorrido del *stock* del promotor que a lo mejor no ha querido bajar el 20 ó 25 que hemos bajado en la segunda mano porque, si baja más de un 15, pierde, y está aguantando. Bueno, pues se lo quedará el banco.

Las tasaciones. En aquel momento nosotros alucinábamos porque no teníamos suficiente con tener 40.000 oficinas bancarias en España para que nacieran como setas las franquicias y estas marcas o entidades paraban-carias sin regular que se dedicaban a intermediar créditos, y en dos años aparecieron 5.000 oficinas en toda España —no quiero citar nombres—. ¿A qué se dedicaban? A empaquetar, a fotocopiar los no sé qué, a ir una vez al banco a decir que tenían 40 hipotecas y que se las tenía que dar todas. Parece mentira que habiendo 40.000 oficinas bancarias necesitemos un intermediario del intermediario, y además cobrando mucho dinero. O sea, que aquella hipoteca al consumidor se le encarecía. ¿Por qué? Por el afán de ganar más y más, por la codicia. Iban a ver si el banco necesitaba más clientes y no se daban cuenta de que les estaban tomando el pelo y que muchas de las hipotecas que venían por este circuito son ninja: nóminas fotocopias y arregladas, documentos no sé qué, etcétera, y como iban empaquetadas... Esto se llama falta de regulación. Y, claro, entre los tasadores hay quien es más amigo y quien es menos amigo y cuando uno le da mucha faena o le da menos faena. Sí, es posible. Que conste que nosotros no hacemos tasaciones hipotecarias porque las perdimos en su día, aunque nuestro título sea el de saber, el de estar en el mercado, y las tasaciones para las hipotecas nada más las pueden hacer las sociedades —generalmente propiedad del sector financiero—, y sus empleados son arquitectos o arquitectos técnicos que cuando tienen que tasar tienen que llamar a los API para que les expliquen. No me interpreten mal, estoy supercontento de cómo estamos, pero nos han dado con aquello de: a por los API, que tienen un pastel ahí. Lo hemos asumido y estamos contentísimos de cómo van las cosas ahora. Pues sí, las tasaciones iban así, y estas empresas, y la falta de regulación... Pues sí, sí, así íbamos.

Recetas para que desaparezca el *stock*. Lo que he dicho antes, quizás que dejemos de presionar al sector financiero. Cultura de compra. Siempre ha habido cultura de compra, y no ha habido más de alquiler porque

no ha habido mercado. Ahora empieza a haber un poco más de fluidez en el mercado de alquiler. No ha habido un mercado fluido de alquiler porque los propietarios históricos o novedosos nunca han estado suficientemente protegidos en cuanto a la inmediatez de la aplicación de la justicia. Aunque hayamos hecho el desahucio mal llamado express, mientras la Administración de Justicia no tenga los medios para resolver los asuntos de una manera rápida, ya podemos llamarlo express o café con leche. No puede ser que cuando un propietario tenga dos o tres recibos y llame o se presente al juzgado dependa de en qué juzgado caiga, en el de Badalona, L'Hospitalet o Sant Cugat para que allí le tarden seis meses y allá doce meses, y que nadie le garantice. No puede ser. En Cataluña también tenemos la figura del l'avalloguer, consensuada con los colegios de agentes, y es el Gobierno quien garantiza cinco meses, y además lo garantiza porque tiene las fianzas, y antes alguien ha hablado de ello. Cuando hay unas fianzas, la Administración pública las retiene y no paga intereses, y son muchos miles de millones de pesetas que tienen fondos cautivos a cero interés. Su cero interés se tiene que transformar en que se solucione la lentitud de la justicia apoyando esto. Allí también estamos adelantados en esto y estamos contentos.

Debería haber más protección en los alquileres y desde luego también para aquellos propietarios arrendadores que se han tenido que ir del mercado porque no podían transformarse en una pseudoempresa familiar; algo así como tener un empleado que es mi primo a tiempo completo con un rincón, un despacho y un teléfono, y ahora se llama empresa familiar para en su día ahorrarse el impuesto sobre patrimonio —gracias a Dios hoy desaparecido— y el impuesto sobre sucesiones, porque si eres empresa familiar, patrimonio era cero y sucesiones era un 95 por ciento exento. El propietario que no ha podido hacer eso y ha tenido que ir aguantando todos estos años el patrimonio sobre unos valores catastrales importantes y el IRPF de la poca renta que le quedaba, y además sabía que el día que faltara su hijo iba a tener que vender el edificio para pagar el impuesto sobre sucesiones y se ha ido. Si uno se quiere dedicar a esto, ¿para qué entonces tanta puñeta de empresa familiar?, ¿para qué tenemos que decirles que hagan estas pseudoempresas? Si usted tiene

unos pisos y los dedica a arrendar y sus herederos los mantienen en el sector, usted tiene esos beneficios. ¿Por qué tenemos que hacer ingeniería, como en tantas cosas? Siempre ingeniería... ¿Por qué no simplificamos? Este es uno de los muchos problemas —podría estar toda la tarde contestándole— que se han ocasionado en el mercado del alquiler. Ya hemos dicho que hay *stock* que saldrá rápido.

En cuanto a la tipología no satisfecha, no puedo opinar. He visto de todo. Es posible que lo que dice sobre los discapacitados sea cierto. Quizás ahora con el Plan de la Vivienda haya más viviendas preparadas para discapacitados. Respecto a los que además de tener que luchar con transacciones administramos fincas, comunidades de propietarios, es verdad que de vez en cuando la solidaridad de los vecinos deja mucho que desear. Sí, no le puedo engañar. A veces te quedas sorprendido y te preguntas: ¿Qué pasa? No siempre, pero a veces te sorprende que todos seamos muy solidarios de casa para fuera, pero cuando toca tu casa y tu escalera... A veces lo hemos detectado.

Los inmigrantes constituyen el 90 por ciento de los que consiguieron las hipotecas por la vía de estas entidades empaquetadoras —muchas de ellas eran ninja porque no se soportaban por ninguna parte— y efectivamente son los más afectados por el paro y la crisis y los que tendrán más problemas.

He dejado mucho por contestar, pero tampoco quiero abusar de SS.SS. porque me va a castigar Lucila y porque me he pasado. Perdón.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): En nombre de SS.SS. y de esta Mesa, agradecemos su comparecencia. No dude que ha sido importante escuchar la voz de los agentes de la propiedad inmobiliaria en esta Comisión de Vivienda, así como escuchar su sincera información que nos ha dado y contar con su experiencia y profesionalidad seguro que va a repercutir muy positivamente y facilitar el trabajo de los grupos que han participado en esta Comisión. Le estamos muy agradecidos, y les deseamos muchos éxitos.

Se levanta la sesión.

Era la una y treinta minutos de la tarde.

Edita: **Congreso de los Diputados**

Calle Floridablanca, s/n. 28071 Madrid

Teléf.: 91 390 60 00. Fax: 91 429 87 07. <http://www.congreso.es>

Imprime y distribuye: **Imprenta Nacional BOE**

Avenida de Manoteras, 54. 28050 Madrid

Teléf.: 902 365 303. <http://www.boe.es>

Depósito legal: **M. 12.580 - 1961**

