



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 2010

IX Legislatura

Núm. 553

VIVIENDA

PRESIDENCIA DE LA EXCMA. SRA. D.^a LUCILA CORRAL RUIZ,
VICEPRESIDENTA PRIMERA

Sesión núm. 24

celebrada el miércoles 19 de mayo de 2010

ORDEN DEL DÍA:

Página

Comparecencias. Por acuerdo de la Comisión de Vivienda:

- | | |
|---|----|
| — Del señor director del servicio de Estudios del Instituto de Estudios Económicos (IEE), profesor titular de economía aplicada de la UNED (Izquierdo Llanes), para informar sobre la situación del mercado del suelo en España. (Número de expediente 219/000584.) | 2 |
| — Del señor vicepresidente de la Asociación Nacional de Expertos Inmobiliarios (García Zabala), para informar sobre nuevas alternativas en el mercado inmobiliario. (Número de expediente 219/000585.) | 10 |
| — Del señor socio propietario de Knight Frank LLP (Prieto Ruiz), para informar sobre la situación del sector inmobiliario en España. (Número de expediente 219/000586.) | 17 |

Se abre la sesión a las cuatro y treinta y cinco minutos de la tarde.

COMPARENCIAS. POR ACUERDO DE LA COMISIÓN DE VIVIENDA:

— **DEL SEÑOR DIRECTOR DEL SERVICIO DE ESTUDIOS DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (IEE), PROFESOR TITULAR DE ECONOMÍA APLICADA DE LA UNED (IZQUIERDO LLANES), PARA INFORMAR SOBRE LA SITUACIÓN DEL MERCADO DEL SUELO EN ESPAÑA. (Número de expediente 219/000584.)**

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Iniciamos la sesión número 24 de la Comisión de Vivienda y, en esta ocasión, el orden del día indica comparencias.

En primer lugar, tenemos el honor de tener esta tarde a don Gregorio Izquierdo, que es director del Servicio de Estudios del Instituto de Estudios Económicos y profesor titular de Economía Aplicada de la UNED, para informar sobre la situación del mercado del suelo en España. Yo creo que mejor elección no podía haber hecho esta Comisión. En nombre de las señorías aquí presentes y de esta Mesa quiero darle una afectuosa bienvenida, mostrarle nuestro agradecimiento por haber aceptado esta invitación y mostrarle, sin duda, nuestro interés por todo lo que tiene que contarnos, y esperamos de todo corazón que se sienta cómodo. Tiene la palabra.

El señor **DIRECTOR DEL SERVICIO DE ESTUDIOS DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS, IEE** (Izquierdo Llanes): Quisiera comenzar mi intervención, como no podía ser de otra manera, agradeciendo la posibilidad que esta Comisión me da de manifestar mis reflexiones sobre una cuestión que me ha ocupado en los últimos años a nivel profesional, que es el análisis de la economía inmobiliaria y, en concreto, de la economía del mercado del suelo.

Lo cierto es que, cuando analizamos las cifras del mercado del suelo en las estadísticas oficiales, vemos cómo se ha producido una contracción muy fuerte en el volumen de transacciones, aproximadamente ahora se están transando del orden de la cuarta parte o menos de lo que se podía hacer hace cinco años; es decir, es un mercado que está prácticamente parado, entre otras razones, porque las pocas transacciones que se hacen muchas de ellas son como daciones de activo de entidades financieras. Más allá del problema coyuntural del mercado de suelo, que en alguna medida está subyacente y es consecuencia de la crisis inmobiliaria, a mí me gustaría aprovechar este foro para reflexionar sobre las circunstancias que están incidiendo en el desempeño del mercado de suelo y que a mi criterio sería necesario revisar para que este funcionara mejor.

La primera reflexión que me gustaría trasladar a la Comisión es que yo creo que el suelo es uno de los mercados más intervenidos de la economía española, y yo me atrevería a decir peor intervenidos de la economía española. Es verdad que se han aprobado medidas de liberalización, en los años 1997 y 1998 así fue, pero la verdad es que estas no se han implementado en la práctica, tanto por la oposición de comunidades autónomas aprobando contra medidas liberalizadoras leyes como por ayuntamientos intentando demorar la revisión de sus planes de ordenación urbana para mantener en el tiempo la legislación restrictiva. Para bien o para mal, en España no se ha implementado la liberalización y, por tanto, no se puede valorar la misma. Tenemos un modelo intervencionista y, en consecuencia, es el que padecemos por desgracia.

La segunda circunstancia que me gustaría reseñar es que estos modelos de intervención pública que se producen en el mercado de suelo, dado que permiten posibilidades de arbitrariedad y subjetividad más allá de las condiciones de discrecionalidad y objetividad que lo justifican, en el fondo son los principales focos de corrupción y tráfico de influencias de nuestra sociedad. Posiblemente son los escándalos que siempre conocemos, pero creo que son la punta del iceberg, y me atrevo a decir que por mucho que aumente la transparencia, por mucho que se intensifiquen los controles la corrupción es la secuela inevitable de estos modelos de intervención discrecional y objetiva, pero que en la práctica es arbitrariedad y subjetividad.

La tercera reflexión que me gustaría trasladar a la Comisión es que estos modelos tienen consecuencias perversas sobre el desempeño económico. Así me gustaría señalar que esta zonificación limitativa, la limitación de la calificación de suelo, de la creación de suelo fijada por el planeamiento reduce artificialmente la oferta de suelo, convirtiendo en escaso un bien que en la mayor parte de las ocasiones no lo es en la práctica, pero que por modo de planeamiento restrictivo sucede así. Por eso habría que cambiar el actual enfoque de planeamiento atributivo, que es el que concede la atribución de urbanizar y edificar, por un planeamiento más moderno, un planeamiento estructurante, un planeamiento que no fuera rígido como el anterior, sino que fuera flexible, y que no fuera cerrado como el que hasta ahora rige, sino abierto; es decir, me atrevo a apostar por un planeamiento estructurante, abierto y flexible en vez de un planeamiento atributivo, rígido y cerrado.

¿Qué quiere decir un planeamiento estructurante? Un planeamiento que fije de antemano cuáles son los espacios a proteger, de una forma muy motivada y justificada obviamente, que fije espacios para infraestructuras, que fije los sistemas generales y el resto del terreno es potencialmente urbanizable, y que fije las condiciones para la transformación de este suelo potencialmente urbanizable en urbano, pero condiciones regladas, objetivas y prefijadas de antemano, y que sean los operadores de los distintos suelos los que tengan la libertad y la posibilidad

de sumarse al desarrollo en la medida que las circunstancias objetivas de demanda así lo indican, porque en la actualidad puede suceder que haya demanda de inmobiliaria y no se pueda urbanizar porque no haya un planeamiento que esté adaptado al respecto. Es decir, el hecho de dejar potencialmente urbanizable las zonas que no son protegidas ni son destinadas a otros usos tiene la ventaja de que permite una adaptación en tiempo real a las circunstancias y demandas cambiantes en el tiempo y, además, que las localizaciones alternativas puedan competir entre ellas a los efectos de desarrollo de los nuevos suelos con las siguientes mejoras de eficiencia y adaptabilidad a lo que realmente necesita la sociedad.

La cuarta reflexión que me gustaría trasladar a esta Comisión es que uno de los principios básicos del actual modelo está equivocado, porque se basa simplemente en negar el derecho de propiedad; es decir, el actual modelo se basa estrictamente hablando en negar el derecho de propiedad en lo que se llaman las valoraciones urbanísticas, y esto es caldo de injusticias y disfunciones en el funcionamiento de este mercado. El derecho a edificar y urbanizar es parte configurativa, intrínseca, indisoluble del derecho de propiedad y por tanto no puede obviarse nunca y menos en una expropiación, sin perjuicio de que el urbanismo regule el ejercicio, pero no es lo mismo regular que entender que atribuya este derecho, porque lo tiene naturalmente. Económicamente hablando, la misma interpretación es posible, porque el único principio justo y aceptable en una economía de mercado para asignar valor a un bien es el del coste de oportunidad o, lo que es lo mismo, su mejor uso alternativo, y un suelo que está calificado como tal o es expropiado como tal para ser urbano no puede valorarse artificialmente a precio de rústico, porque esto coincide con la peor alternativa de ese uso de ese suelo, que es residual, y no con la que realmente posee, que es la de suelo urbano, y que, por lo tanto, necesitaría incorporar el valor de mercado de ese bien en ese momento. Por eso creo que, desde el punto de vista del derecho civil, desde el punto de vista de la economía de mercado, supone un quebranto muy fuerte que no se justifica, y que, además, es foco de injusticias. Esto coincide con un nuevo instrumento que se está generalizando y es la utilización del sistema de expropiación como sistema de desarrollo de gestión. Y no es normal que España sea el único país de la Unión Europea donde está generalizada la figura de la expropiación como sistema de gestión urbanística, ni que haya figuras tan singulares como el agente urbanizador, cuya lógica de negocio es capturar al poder político con cesiones mayores alegales o menos transparentes para captar la diferencia entre el valor confiscatorio que puede expropiar y el valor de mercado al que pueden enajenar sus predios. Esto no es correcto, y no es lo mismo dar paso a la iniciativa privada que crear los cauces coactivos para que un privado se lo lleve, que es lo que es el agente urbanizador.

Yo creo que aquí habría que hacer una reforma sustancial y volver a lo que regía hasta el año 1990, y es

que, dado que el sistema de compensación, es el de mayor viabilidad práctica y de mejor justicia, debía ser prevalente al resto de sistemas. Y únicamente los sistemas de expropiación y sus variantes debían ser subsidiarios siempre al sistema de compensación como sistema de gestión, ya que en la medida que suponen un quebranto básico a instituciones como el derecho de propiedad o a la libertad de empresas ha de evitarse en la medida de lo posible y justificarse mucho su uso, porque supone un sacrificio desmedido para aquel que lo padece. Pero, es más, el hecho de que un terreno pueda expropiarse a valor confiscatorio tiene unos efectos totalmente distorsionadores sobre el desempeño normal del mercado de suelos urbanizables. La posibilidad de que un terreno objetivamente urbanizable, incluso calificado como tal, pueda ser valorado como rústico y confiscarse como tal supone una multiplicación brutal del riesgo de las empresas urbanizadoras, supone un deterioro artificial de la solvencia de aquellas empresas que invierten en este tipo de activos, o de las entidades que les han dado financiación para ello, y esto lo que supone a la postre no es sino una contracción y un encarecimiento de los flujos de nuevo suelo urbanizable, que no parece que tenga mucho sentido, porque es una distorsión artificial y, por lo tanto, perfectamente evitable.

La sexta reflexión que quería comunicar a la Comisión es que yo creo que hay margen para abaratar y simplificar la transformación de suelo, y me voy a referir a dos ámbitos. En primer lugar, están las cesiones obligatorias. Las cesiones obligatorias del 20 por ciento de suelo urbanizado que permite la nueva ley no son sino un impuesto en especie que pagan los adquirentes de nuevas viviendas y se podría reducir si tenemos un objetivo declarado de abaratar el coste de transformación del suelo y, por lo tanto, el de la vivienda. De igual forma, el uso que en algunas legislaciones autonómicas se da al establecer unos porcentajes mínimos de vivienda protegida es muy cuestionable. En primer lugar, tal como fue reconocido por el Tribunal Constitucional, se permite que el Estado tenga competencias en la vivienda protegida, en la medida que es un régimen de apoyo a la accesibilidad en la vivienda, si fuera un uso específico urbanístico, el Estado no podría tener ninguna competencia. Entonces no confundamos lo que es un uso, que los tribunales de justicia ya lo han cuestionado en el pasado, con lo que es un régimen de apoyo a la vivienda, porque además estas viviendas protegidas y estas cesiones obligatorias lo que hacen es encarecer la transformación del conjunto de suelos y al final muchas veces son la justificación del error de estos modelos tan intervencionistas y que tan nefastos efectos vivimos.

Como ven ustedes, he hecho un recordatorio de lo que son las disfunciones actuales de mercado de suelo. Pero me gustaría terminar mi intervención repasando un poco las cifras de mercado de suelo en la actualidad. Y cuando vemos las cifras del mercado de suelo en la actualidad, según las estadísticas oficiales del Ministerio de la Vivienda, nos encontramos con dos circunstancias que

son incuestionables. La primera de ellas es la atonía del mercado, la desaparición de las transacciones, es decir, no se compra ni vende suelo, esto en alguna medida nos está diciendo también que se ha reducido muchísimo el volumen de urbanizaciones y el flujo de nueva oferta. Y la segunda circunstancia es que, cuando analizamos la evolución según la estadística del precio del suelo, vemos que entre los años 2004 y 2009 el precio del suelo se ha incrementado en torno a un 5 por ciento, 5 por ciento en cinco años, obviamente también porque ha bajado en los últimos dos años. Pero, cuando observamos el precio de la vivienda, vemos que se ha incrementado más de un 20 por ciento en este mismo período. ¿Qué quiere decir esto? Si el precio de la vivienda se ha incrementado bastante más que el precio del suelo, una interpretación razonable que confirma la tesis de los estudiosos de economía de suelo es que el precio del suelo se fija de forma residual y como consecuencia del precio de la vivienda, porque, si fuera el precio del suelo el que liderara el precio de la vivienda, el precio del suelo tendría que haber crecido más que el de la vivienda y no al contrario.

Tendría muchas cosas que contarles en estos ámbitos, pero me gustaría dejar tiempo por si tienen alguna consideración que hacer, y les agradezco su asistencia.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Muchísimas gracias por su intervención y también por el rigor en la economía del tiempo. Se agradece en esta Comisión, porque tenemos una larga tarde, así que muchísimas gracias por todo ello.

Ahora es el turno de las preguntas de los grupos políticos aquí presentes. En primer lugar, por parte del Grupo Parlamentario Popular tiene la palabra don Pablo Matos.

El señor **MATOS MASCAREÑO**: Damos la bienvenida a esta Comisión a don Gregorio Izquierdo, a quien conozco y con el que he coincidido en otros foros en alguna ocasión. Estas comisiones en las que recibimos a expertos en el sector de la vivienda, del suelo y del sector inmobiliario no suelen ser comparencias de debate, sino de información y de contraste de opiniones para irnos formando nuestra opinión a la hora de tomar decisiones con respecto a muchas materias.

Hay algunas cosas que ha dicho que comparto plenamente. Cuando empezó el incremento del precio de la vivienda y analizábamos la evolución del coste de la mano de obra, de los materiales, etcétera, y comprobábamos que no subía tanto como el precio de la vivienda, echábamos la culpa a un factor, que era el precio del suelo, que realmente era el que se pagaba y que en el cómputo total del proceso inmobiliario tenía un costo muy alto. Pero yo soy de los que opino lo mismo que usted: el precio del suelo se fija en virtud del precio de la vivienda. Siempre he dicho que la vivienda es el único producto que el precio lo pone el comprador, que se sienta delante de la mesa de un promotor o de un particular

y le dice: yo lo máximo que puedo pagar con los préstamos, con los plazos y el interés que me da el banco es esto, y ese es el precio siempre, porque todos compramos la vivienda siempre al límite de nuestras posibilidades. Y el vendedor del suelo, que sabe el precio al que se ha vendido la vivienda calcula inmediatamente la repercusión que tiene en el metro cuadrado. Esa es la tesis que yo sostengo y es que realmente el suelo per se no es el que está fijando el precio de la vivienda, sino el precio que le ponen los propietarios en razón de cómo se está vendiendo el metro cuadrado de vivienda. Por lo tanto, coincido con usted.

También coincido en las valoraciones con respecto a la expropiación. Yo era concejal en 1997 cuando se modificaron las valoraciones de suelo mediante la ley de 1997, y cuando se le puso al suelo rústico sobre todo el justiprecio o la valoración que se tenía que hacer en comparación a otras operaciones que había habido en el mercado. Yo asistí como Administración a esas reuniones cuando se estaba elaborando la ley y salíamos asustados, porque las valoraciones iban a ser más caras. La respuesta de todos los que estaban redactando la ley era la que yo le he dicho cuando hemos tramitado la actual Ley de Valoraciones: Díganme qué razón hay para que a un propietario que tiene la mala suerte de que le expropian no se le pague lo que vale en el mercado ese bien. Lo más coherente es ver qué tipo de operaciones de compraventa ha podido haber en la zona para fijar el precio. Por lo tanto, se trata de valorar algo que tiene un valor en el mercado, excluyendo las expectativas futuras que se pueden cumplir o no, como dice la ley de 1997 con la reforma que se hizo en 2003, pero que se pague lo que vale en el mercado, y pagar ahora un precio mucho más bajo es una confiscación de la propiedad, sobre todo, en suelo rústico.

Me quedan más dudas cuando hablamos de la intervención. Es un debate antiguo, en el que llevamos muchos años, pero realmente cualquier decisión en materia urbanística es intervención, desde que un municipio traza una raya y dice: esto lo protejo y el resto no, es intervención, está diciendo que hay una parte que no protege y otra que sí. Y lo mismo sucede con el suelo urbano o urbanizable para poderlo desarrollar. No creo que se trate tanto del intervencionismo como concepto ideológico como de la burocratización de todo el proceso, porque nos encontramos con comunidades de distintos signos políticos que toman decisiones que se pueden catalogar como intervencionismo distintas. Por ejemplo, en la reserva de suelo para vivienda protegida, nos encontramos con la Comunidad de Madrid que tiene el 50 por ciento de reserva cuando la ley más de izquierdas establecía el 25, que luego se elevó al 30. Por lo tanto, todo el proceso inmobiliario debe hacerse mucho más claro, mucho más conciso, mucho más rápido en esa transformación, siempre que se haga lo que está permitido y donde está permitido construir. Hay que buscar fórmulas en el proceso urbanizador, porque un suelo urbanizable que no tiene debate interno, que no

tiene polémica, que no está recurrido, en el mejor de los casos tarda siete, ocho o nueve años en salir adelante. Eso desanima a cualquiera, y además influye negativamente no solo en un proceso libre, sino también en que los promotores privados o públicos puedan tener suelo para hacer vivienda protegida, pues también está influyendo y retrasando el suelo.

Yo creo, que en España hay suelo urbanizable suficiente, porque coincido con usted —digan lo que digan las leyes de suelo tanto estatal como de las comunidades autónomas—, en que el planeamiento es el que define ese suelo y yo creo que hay suelo urbanizable suficiente. Lo que pasa es que ese suelo urbanizable no es capaz de desarrollarse, primero, por el sistema de compensación, que coincido con usted que debe ser el general y el resto por los sustitutorios para cuando no hay movimiento alguno de la iniciativa privada. Cuando te encuentras planeamientos que están burocratizados y maquinarias de la Administración tan lentas, desaniman a cualquiera a urbanizarlo, a desarrollarlo, pero desde el planeamiento existe suelo suficiente.

Hay algo en lo que no coincido con usted, y me gustaría conocer su razonamiento. Cuando se habla de la ejecución por sustitución, de lo que es el agente urbanizador, es verdad que en principio puede ser considerado como una figura intervencionista. Yo lo veo al revés, yo creo que la figura de la ejecución por sustitución es cuando se permite que un empresario dinámico con iniciativa y creador de riqueza sustituya a un propietario pasivo incapaz por sí solo de desarrollar un suelo que tiene todas las condiciones y todas las autorizaciones para desarrollarlo. Esa sustitución de la iniciativa privada con las garantías suficientes para el propietario del suelo puede ser beneficiosa, lo que pasa es que a lo mejor no se han regulado esas garantías de la forma que se tenía que hacer.

En la legislación canaria tenemos incluso la figura del edificador. En el supuesto de un solar que se ha quedado vacío, que sigue vacío durante mucho tiempo, que no se puede penalizar al propietario porque a lo mejor no lo edifica porque las condiciones del mercado no lo permiten, si hay un promotor que cree que las condiciones del mercado sí lo permiten, puede presentar en un determinado plazo de tiempo un proyecto, edificar y compensar y sustituir a ese propietario que no edifica cuando tiene esa facultad, lo cual puede evitar retenciones del suelo que pueden ser perjudiciales para la ciudad.

Como verán, señorías, hay puntos de coincidencia. Usted es profesor de Economía, yo no sé si en el ámbito en el que usted se mueve han hecho algún ejercicio los técnicos de la materia urbanística con los técnicos en materia económica para organizar un proceso de transformación del suelo que evite cualquier tema de corrupción, que conceda toda la transparencia a algo tan importante, pero que sea rápido y con garantías tanto para el interés general como para la iniciativa privada, porque yo creo que sería algo en lo que se debería profundizar.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): A continuación, para plantear las preguntas al compareciente tiene la palabra por parte del Grupo Parlamentario Socialista el señor Santamaría.

El señor **SANTAMARÍA I MATEO**: Don Gregorio, bienvenido, y sobre todo gracias por comparecer y por sus ilustraciones. Vaya por delante que discrepamos en casi todo, pero bueno, esto no es habitual.

Comparto también con el señor Matos alguna cuestión sobre todo la última que hablaba del agente urbanizador. Yo soy de la Comunidad Valenciana, fuimos pioneros en esta figura del agente urbanizador, solo que nos quedamos a mitad de camino y la figura que se reguló por ley no se reglamentó. Por lo tanto, dio paso a toda clase de abusos y, en consecuencia, somos partidarios de esta figura en tanto en cuanto su selección sea ajustada a la ley y, sobre todo, el control de la Administración sobre el agente urbanizador sea total, con lo cual estamos también hablando de la discrepancia en cuanto a las posibilidades o las potestades de la propiedad y de la urbanización o de la edificación.

Discrepábamos también y con bastante profundidad en lo que habla sobre la incidencia del precio del suelo en la vivienda o al contrario. Hablaba el compareciente de que entre los años 2004 y 2005 se había producido un incremento del valor del suelo... **(El señor Izquierdo Llanes: Entre 2004 y 2009.)** Pues lo he entendido yo mal, tenía entre 2004 y 2005. El caso es que mis datos hablan de que el precio de la vivienda —y son datos del Banco de España—, se incrementó en el 150 por ciento mientras que el precio del suelo había aumentado el 500 por ciento. Son datos del Banco de España, si está equivocado el Banco de España... **(El señor Izquierdo Llanes pronuncia palabras que no se perciben.)** Mis datos del Banco de España son del 500 por ciento, no vamos a entrar en ninguna discrepancia. Lo venía a referir porque el pasado fin de semana en mi comunidad ha habido una feria sobre inmobiliaria, y había un gerente de una empresa inmobiliaria de la Comunidad Valenciana que decía que la feria había ido bien y, sobre todo, había ido bien porque los precios que se habían ofertado de vivienda nueva habían bajado alrededor de 30.000, 40.000 e incluso 100.000 euros, lo cual da a entender cuál es el precio de la vivienda que se estaba ofreciendo antes, cuál es el precio que se estaba ofreciendo ahora y si el precio del suelo tiene algo que ver o no, porque mi experiencia es que se establecía el precio del suelo y luego el precio de la vivienda, porque el precio de la vivienda no tenía techo y, por lo tanto, iba subiendo en función de lo que la gente iba pagando. Somos más partidarios de que eran dos mercados distintos y no era que el precio del suelo se ponía en función del precio de la vivienda, sino que el precio del suelo se colocaba a niveles especulativos y el precio de la vivienda en función de

otras claves, porque, dicho sea de paso, la vivienda no tenía establecido su techo.

Hablaba el señor Izquierdo de que posiblemente todos los males ya no son los que fueran por parte de los ayuntamientos o de las comunidades autónomas, sino del ejemplo intervencionista que había habido hasta el momento en cuanto al suelo y la vivienda. Le voy a poner solo un ejemplo de intervención de un ayuntamiento a través de la participación del 15 por ciento, que luego fue rebajado al 10 por ciento. Lo he puesto en otras ocasiones de ejemplo. Hay un ayuntamiento de la Comunidad Valenciana que, mientras los ayuntamientos colindantes estaban alrededor del 4 por ciento de vivienda de protección oficial, en ese ayuntamiento, a través de la puesta en concurso del suelo municipal procedente del aprovechamiento del 15 por ciento, estaba en vivienda de protección oficial, alrededor del 82 por ciento total, no eran promociones públicas, que no había, sino promociones particulares. Esto hubo que explicarlo, esto es una manera de intervención, con el consiguiente beneficio para todos aquellos que compraban viviendas de protección oficial.

Una de mis preguntas y de mis dudas es si existe relación entre la expectativa de negocio con el suelo y la especulación que se produce con ese suelo, si realmente el precio del suelo debe ir en consonancia al esfuerzo que cada uno de los profesionales hace para su transformación de rústico o cualquier calificación a urbano o si es mejor que la expectativa de negocio futuro sin el esfuerzo de transformación de ese suelo sea el que marque reiteradamente el precio del suelo.

Hemos asistido también a un modelo en el que el peso del sector de la construcción en nuestra economía, a nuestro juicio, ha sido excesivamente determinante. Al hilo de ello, vemos que la demanda de los países occidentales está alrededor de seis, siete viviendas por cada mil habitantes. Hemos asistido a que la producción de vivienda en nuestro país estaba alrededor del 13,3 viviendas por cada mil habitantes, si nos ceñimos a una comunidad como la mía, la Comunidad Valenciana, estamos hablando ya de casi 19 viviendas por cada mil habitantes y si llegamos a años, pico de esta producción de vivienda estamos hablando de casi 17 viviendas por cada mil habitantes en España y casi 26 viviendas por cada mil habitantes en mi comunidad.

Mi pregunta es bastante simple, casi de boina, ¿dónde está el límite de la producción de viviendas? ¿El límite lo tiene que poner el mercado o los poderes públicos en todas sus categorías deben intervenir, controlar o como se quiera llamar en esta producción de viviendas? Al margen de la consideración de actividad económica, ¿debe ser el tema de la vivienda más una satisfacción de necesidades de las personas o se tiene que dejar al negocio de la producción de viviendas? ¿Dónde estaría el límite? En esta misma línea quería preguntarle cuál es la causa del boom inmobiliario que hubo en nuestro país y si es bueno continuar o no apostando por ese tipo de desarrollo económico.

Le preguntaba antes, pero insistiría en esa pregunta: ¿Cree que es mejor valorar el esfuerzo que se hace por transformar el suelo para llegar a concluir cuál es el valor/precio del suelo o si tenemos que estar dependiendo de cuál es la expectativa futura de ese suelo?

Creo que el resto de cuestiones las ha dejado bastante claras y aun en la discrepancia, le agradezco su presencia en la Comisión.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Estas son las preguntas que tienen los dos grupos parlamentarios aquí presentes.

Me va a sustituir en la Presidencia el vicepresidente tercero. Lamento tener que ausentarme un momento y también quiero disculpar al presidente de esta Comisión, al señor Macias, que les aseguro que le hubiera encantado poder estar esta tarde aquí con todos nosotros, especialmente escuchando a los excelentes comparecientes que nos van a acompañar. Tiene la palabra, señor Izquierdo. **(El señor vicepresidente, Ruiz i Carbonell, ocupa la Presidencia.)**

El señor **DIRECTOR DEL SERVICIO DE ESTUDIOS DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS, IEE** (Izquierdo Llanes): Ha habido dos cuestiones coincidentes sobre el tema de las expectativas. La Ley del Suelo de 1956 ya incorporaba la cuestión de valor expectante. Este es un debate acerca de si el suelo debe incorporar o no sus posibilidades de urbanización, y yo respondo que sí. Todo bien, cuando se valora tiene en cuenta sus posibilidades presentes y futuras. Por ejemplo, en los mercados financieros la deuda pública bajaba de valor cuando las expectativas acerca de la solvencia futura de España se deterioraba. Entonces cómo vamos a negar la realidad de lo que le puede pasar a un bien en su valoración presente; eso es lo que hacen los mercados todos los días cuando asignan valor y negarlo es negar la realidad de mercado. El esfuerzo habría que valorarlo, porque el que adquirió un suelo tiene un derecho de propiedad y a lo mejor tuvo que realizar un esfuerzo para adquirir ese suelo, superior al que haya podido tener que hacer un agente urbanizador que después lo pueda expropiar. Entraríamos en un tipo de valoraciones muy complicadas y muy difícil de poder enjuiciar; por eso están los precios de mercado, para intentar evitar este tipo de circunstancia. Yo creo que eso supone una circunstancia tan incuestionable como que los bienes valen por su mejor uso alternativo, y si un suelo está destinado a ser expropiado para suelo urbano el uso alternativo es el valor urbanístico, porque si no no se expropiaría. No se puede calificar igual, como rústico, un suelo que está pegado a Madrid e inmediatamente contiguo que un suelo que está a 300 kilómetros de zona urbana más contigua; no es lo mismo. Y si tratamos por lo mismo a circunstancias desiguales estamos haciendo lo que se llama una injusticia, y eso es lo que yo estoy diciendo.

La segunda cuestión. El tema de los agentes urbanizadores. Los agentes urbanizadores nos han puesto en cuestión en toda Europa (en el Parlamento Europeo, en el Tribunal Europeo de Derechos Humanos); han puesto en una pérdida de credibilidad a la economía española. Yo no sé si hemos sido capaces de identificar el error que ha supuesto, aparte de la distorsión de mercados. ¿Cómo podemos pensar que un agente que puede expropiar a valor de rústico lo que es urbano es un negocio normal y correcto? Incluso puede suceder lo que ha sucedido, que, dado que el negocio no estaba en edificar ni en encontrar suelos edificables sino simplemente en la transformación para aprovechar el diferencial de precio, se han sobreurbanizado, empezando por la Comunidad Valenciana, por Murcia, por Castilla-La Mancha. Donde el agente urbanizador ha funcionado más fuertemente es donde ahora mismo tenemos más *stock* y más crisis inmobiliaria; a lo mejor es que tienen una relación ambos fenómenos. Agente edificador. El agente edificador tal y como está planteado tiene el despropósito que ahora mismo con la crisis inmobiliaria que hay, si se le ocurriera a un ayuntamiento hacerlo entrar en vigor, obligaría a un señor a edificar cuando realmente hay un *stock* sobrante cuantiosísimo. ¿Qué queremos, aumentar el *stock* sobrante aún más ahora? Y tal como está la legislación se lo permite. Es decir, la legislación está incentivando que se haga el despropósito a un propietario de suelo para que edifique, para aumentar el *stock*, o que pueda ser expropiado por un agente edificador que pagando la mitad de su valor pueda sustituirle. El negocio no está en edificarlo, el negocio está en comprar una cosa a la mitad de su valor. Eso no es correcto; me parece muy duro que la legislación permita ese tipo de conductas. Cuando hemos tenido noticias de que al amparo de algunos agentes urbanizadores se han producido hechos bastante cuestionables, empezamos a ver que la lógica esta está muy al margen de lo que es producir suelo; está al margen de otro tipo de circunstancias.

Respecto a las cifras, el precio del suelo es una encuesta muy complicada y no he traído estadísticas privadas porque no las hay. Es la primera vez que el Banco de España tiene estadísticas del precio del suelo, porque el Banco de España no tiene estadísticas del precio del suelo; lo que tiene el Banco de España refleja estadísticas de otros organismos. La única estadística oficial que hay al día de hoy de pérdida de suelo, que posiblemente esté mal, no lo discuto, es la del Ministerio de Vivienda. Datos del Ministerio de Vivienda —porque es mucho mejor dar datos—: año 2004, precio del suelo 226 euros/metro cuadrado; año 2009 precio del suelo 253 euros/metro cuadrado, subida a 5,4 por ciento. Precio de la vivienda año 2004, 1.545 euros/metro cuadrado; año 2009, 1.918 euros/metro cuadrado, subida del 24 por ciento del precio de la vivienda. Estos son los datos oficiales, que igual están mal, no lo discuto, pero

son de los que disponemos, sin los cuales no podemos entrar a valorar una cuestión de ese tipo.

Posiblemente la Comisión debe ser consciente de que en una cosa tan importante como es el suelo no tenemos estadísticas; estadísticas no digo de transacciones o precios, sino estadísticas de lo que es más relevante, del *stock*. Yo me molesté en el año 1995 —cuando había estadística de *stock* de suelo—, e hice un estudio y vi que donde había más *stock* de suelo con relación a lo ya organizado fue en los sitios donde inicialmente con el boom menos creció el precio de la vivienda. Lógicamente, donde hay más posibilidad de poder edificarse hay menos ajuste de precios y más se ajustan cantidades. Ahora mismo desconocemos realmente donde hay suelo y donde no lo hay, porque a lo mejor sobra o falta. No tiene sentido con esta intervención tan brutal que desconozcamos el *stock* de suelo existente en España, y mucho menos regionalizado. Eso yo creo que es un gran problema.

Respecto a la vivienda protegida, este tema daría para otra comparecencia. Si a la vivienda protegida se le quitara el fraude moral de que fuera a los realmente más necesitados, que no pueden comprar vivienda protegida y tendrían que alquilar, y se eliminara otro tipo de fraudes como las corruptelas sobre precios o adjudicaciones clientelares, veríamos cómo automáticamente la vivienda reduciría su presencia, porque el incentivo principal para ella es el fraude, el moral dársela a quien no la necesita y el ilegal hacer cosas extrañas con ellas. Cuando hablamos de porcentaje de vivienda protegida, no sé a qué municipios se refería usted en la Comunidad Valenciana pero me da pie a un problema crítico de la vivienda protegida. ¿Cuántos municipios turísticos, dado que el módulo de vivienda protegida era muy alto en relación con el precio la vivienda libre de entonces, se han aprovechado de subvenciones para hacer vivienda protegida para casas de veraneo? Yo le digo que algunos en la Comunidad Valenciana, y no necesito decir nombres porque todos los sabemos. Realmente ¿qué pasa? Que es un mercado muy complicado. Yo creo que a lo que hay que ayudar no es a hacer vivienda protegida, sino a las familias que tienen rentas bajas con subvenciones o subsidios. Casualmente hasta hace unos meses aquí uno podía comprar una vivienda protegida pero no tenía derecho a deducción por compra de vivienda porque el límite era bastante más restrictivo que el de las ayudas a las viviendas protegidas. Esto es complicado de entender.

Posteriormente el límite de producción de vivienda no lo sé, pero creo que no se puede saber; para eso está el mercado. Se ha dicho que en España se hacían muchas viviendas; desafortunadamente lo echamos de menos ahora, porque realmente el empleo y la actividad de construcción inmobiliaria iban aparejados. Cuando se hacen los ratios de viviendas con relación a los habitantes nos estamos equivocando, porque los ratios importantes son viviendas en relación con la creación de hogares. En España se han hecho más viviendas que

hogares, porque en España hay un volumen muy importante de segunda residencia, que otros países más pequeños o sin uso turístico no tienen. Por eso hay que ser muy cautelosos con este tipo de circunstancias. La demanda potencial de viviendas en España sigue siendo sólida por encima de la actual, porque ahora está muy contraída por la confluencia en la crisis de confianza, una crisis de bajada de precios, una crisis financiera e inmobiliaria en general. Al final los hogares se crean cuando se crean empleos y las viviendas se venden cuando se crean hogares. Esta concatenación es la que ahora se ha roto.

Yo creo que la causa del *boom* inmobiliario es la prosperidad. España en las últimas décadas fue capaz de ser próspera, de generar empleo, de aumentar el número de hogares tanto por autóctonos como por extranjeros que vinieron a España; eso —con un entorno financiero que también cambió estructuralmente a raíz de la entrada del euro— es lo que explica un *boom* inmobiliario. Cuestión distinta es que el *boom* inmobiliario se podía haber repartido de forma distinta precio-cantidades. Si hubiéramos estado en un mercado del suelo más liberalizado quizá se hubiera hecho el mismo número de viviendas, no lo sé, pero seguramente la subida de precios hubiera sido menor, y esta habría supuesto menos problemas en endeudamiento familiar y en solvencia del sector inmobiliario y del sector financiero. El *boom* inmobiliario ha sido bueno para España, posiblemente no vuelva; pero con independencia de los periodos de expansión y crisis ningún mercado —y el del suelo no lo es menos— debe tener una intervención tan distorsionante como la que sucede. Comento una paradoja. Hace años, cuando estaba estudiando estos temas, cuando se planteó este debate, había una persona que criticaba las tesis liberalizadoras en un artículo de *El País* con el título El mercado del suelo no es una hamburguesa. El suelo no es una hamburguesa; el suelo no es una hamburguesa, es un bien muy singular. No sé si lo recordarán porque ya hace tiempo. Yo diría que desafortunadamente, porque hamburguesas las tenemos muy baratas y en cualquier sitio, mientras que el suelo, por esa intervención, lo tenemos muy escaso y muy difícil de entender. A lo mejor si el suelo fuera como el pan u otro bien cuya producción estuviera liberalizada sería más barato y más abundante. Esa es la realidad científica del mercado. Sé que lo que estoy diciendo no es la corriente vigente en la legislación española, pero me niego a aceptar que ante una cuestión que no está funcionando nos resignemos a permanecer así pensando que es la única solución posible al respecto.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ruiz Carbonell): ¿Algún grupo solicita un turno nuevo? El señor Matos tiene la palabra.

El señor **MATOS MASCAREÑO**: Muy brevemente porque se han producido aquí también diferencias entre los grupos. Cuando se habla de quién pone el límite, si

lo pone el mercado yo creo que sí. El límite a la construcción cuando hay familias que quieren comprar segundas residencias y hay suelo que está perfectamente ordenado, pues yo creo que sí; lo pone el mercado, y efectivamente en un momento en que la demanda era muy fuerte, porque de 12 millones de personas que trabajaban en España pasaron a 17 millones en un periodo muy corto de tiempo. Ciertas personas, que jamás a lo mejor pensaban en una situación anterior tener capacidad suficiente para acceder a una vivienda libre y que en ese momento sí podían, lo podían hacer.

Sobre los porcentajes de vivienda protegida o vivienda libre, ahora muchas veces el ministerio pone como ejemplo lo que se ha incrementado ese porcentaje de vivienda protegida con respecto a la vivienda libre. Si seguimos en la situación económica que estamos puede ser que no se construya ni una sola vivienda libre porque no hay nadie que tenga capacidad para pagarla, para comprarla y entonces sobre el cien por cien, aunque se reduzca a la mitad, de las 80.000 a las 40.000 en toda España, de vivienda protegida podría estar alguien proclamando que por fin se ha conseguido llegar al cien por cien de vivienda protegida en total. Ese es un debate que yo creo que debemos erradicar porque esta muy bien para contarla por ahí, pero en una comisión de vivienda en la cual intentamos profundizar un poco más en los datos no es oportuno.

Me gustaría solamente que hiciera referencia, por lo que usted pueda conocer, a cuándo puede haber en un determinado lugar una retención del suelo para ir sacándolo poco a poco; cuándo se le otorgó esa capacidad, ya sea por resto o por la calificación propia de urbanizable. Para todo esto, que se puede urbanizar si un propietario o dos propietarios pueden retener suelo e irlo sacándolo poco a poco al mercado, a su propio mercado, porque son los grandes propietarios del suelo, tiene que haber un instrumento que evite una retención en pocas manos de ese suelo para irlo sacando poco a poco. ¿Qué otros mecanismos se plantea usted para evitar que pueda existir en un momento determinado, sobre todo en sitios pequeños, una retención de suelo que no sea bueno llevar para adelante?

El señor **SANTAMARÍA I MATEO**: Quizá me tachen de romántico, pero en cuestión de vivienda me niego a hablar de mercado. Yo hablo de necesidades de la gente, sabiendo lo que es la vivienda, el peso de la construcción en el PIB, conociendo todo esto; pero me niego a que el mercado regule las necesidades de la gente en cuestiones de vivienda, porque se trata de hacer viviendas para vivir, no para especular ni para hacer negocio. La gente que se dedique a la promoción y a la construcción evidentemente tiene que ganar dinero porque para eso son empresarios y se dedican a esto; pero los empresarios de verdad, no los nuevos venidos aquí que han revolucionado el mercado de la vivienda y que han hecho un desastre monumental. Cualquiera, aun no sabiendo, se dedicaba a la promoción o a la construcción. Esto nos ha traído un problema también del *stock* y del desastre inmobiliario. Por lo tanto en principio me

niego a hablar de regulación del mercado en cuestión de vivienda. Me aferro no a vivienda protegida para los más necesitados, para los pobres y por una cuestión de caridad; no. Hablo de que el resto, o sea el Estado, tiene que proteger a aquellas familias que tienen dificultades para acceder a la vivienda, que son muchísimas; no estamos hablando de un reducto muy pequeñito, estamos hablando de muchísimas familias. Me parece un tanto excesivo ligar la vivienda de protección oficial al fraude. Igual lo he entendido mal, pero ligar la protección a la vivienda al fraude me parece un tanto excesivo, repito.

Hablando del agente urbanizador Europa lo que ha cuestionado es la selección del agente urbanizador; no la figura del agente urbanizador, sino cómo en mi comunidad han elegido los agentes urbanizadores. No es lo mismo que la ley contemple al agente urbanizador que no exista reglamento que controle cómo se selecciona y cómo actúa el agente urbanizador. Por lo tanto siendo bueno y compartiendo con el señor Matos la figura del agente urbanizador necesitamos regular la actividad del mismo para que él por el simple hecho de un acuerdo municipal no vaya corriendo en el mismo acto a venderle a otro señor la cédula con que le ha acreditado el ayuntamiento y por un precio excesivo. Lo que necesitamos es regular la figura, no quitar la figura de la ley, porque entendemos nosotros que ha funcionado bien, siempre y cuando se le ponga, como se suele decir, control.

No compartimos tampoco que el incremento del *stock* sea porque no se compre; el incremento del *stock* es porque se han hecho demasiadas, y se han hecho en función de otras cuestiones que nada tienen que ver con las necesidades de hogar. Si hablamos de la necesidad de hogar nos referiríamos a 200.000 ó 250.000 hogares al año en España, pero hemos construido 700.000 viviendas, aunque sean de segunda residencia, porque pensábamos que toda Europa iba a venir al litoral mediterráneo; esa es otra cuestión de la que podíamos debatir, como usted bien dice en otra sesión. La diferencia entre 250.000 hogares de necesidad anual y la construcción de 700.000 viviendas/año es lo que ha producido el *stock* que en la actualidad se está, afortunadamente, al menos en nueve comunidades autónomas que sepamos, reduciendo, porque en todo el Estado no se produce de la misma manera.

En cuanto a los datos yo hablaba, quizá no lo he dicho, de que entre 1998 y 2004 el incremento del precio del suelo fue del 500 por ciento. Afortunadamente de 2004 a 2009 —como comprenderá tengo que barrer para casa— existe un gobierno socialista que ha frenado la especulación sobre el precio del suelo. Por lo tanto, ahí queda el dato, de 1998 a 2004 un 500 por ciento y, como usted ha dicho, de 2004-2009 tan solo el 5 por ciento. Creo que es una buena noticia.

El señor **DIRECTOR DEL SERVICIO DE ESTUDIO DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS, IEE** (Izquierdo Llanes): Respecto a cuál es la mejor manera de evitar la retención, como en cualquier mercado la retención puede existir si hay incentivos

para ello. Yo creo que la mejor manera es la competencia. En la medida en que haya una oferta de suelo amplia y adecuada a necesidades no habrá ningún mecanismo de retención. En cualquier caso me gustaría advertir dos cosas, el sistema de compensación permite por sus cauces expropiar a aquel propietario que no se suma él, pero de una forma más natural con lo que es el devenir de las cosas, no de forma previa y a valor rústico. Esta situación permite compatibilizar a aquel que se quiere sumar al proceso con aquel que quiere ejecutarlo. El sistema de urbanización simplemente le pega un empujón, quítate tú que me pongo yo, con un agravante, que cuando hablamos de competencia es muy importante la concentración de la propiedad. Totalmente de acuerdo. ¿Qué pasa? Que en un predio, en el que a lo mejor haya treinta empresas o treinta propietarios de suelo que podrían competir cuando saquen sus suelos, al mercado y sus edificaciones, compiten en precios, compiten en calidades. Cuando hay un agente urbanizador en vez de haber treinta hay uno solo, y cuando en un municipio hay un solo oferente que ha cogido toda la concesión tiene el monopolio de fijar precios, cantidades, modelos y unidades. Esta es una cuestión que la está barajando debidamente. La concentración atenta contra la competencia que supone la concentración de los agentes urbanizadores. Por eso creo que hay que tener mucho cuidado con ello.

Respecto a los mercados no hay que tener prejuicio con ellos. Los mercados asignan, premian y sancionan a aquel que se equivoca. Tiene usted razón en que a lo mejor ha habido un empresario inmobiliario que no tenía ni idea, se ha metido ahí, se ha puesto a hacer y se ha arruinado, está arruinado. El problema es el contrario, que a un político le nombran concejal de urbanismo, no tiene ni idea de estos temas, crea un engendro de ciudad pero no pasa nada. Esa es la diferencia; la diferencia es que uno tiene unos criterios de incentivos para hacer las cosas bien, y si no las hace bien ser sancionado, y sin embargo las consecuencias de un modelo urbanístico de alguien que dijera que Madrid no iba a crecer en los últimos veinte años, como se dijo, la pagamos los demás. Por ejemplo, aquel que decide, como lo conozco, que le gustan las curvas, hace todas las calles de un municipio con curvas, y no se puede andar más que provocando accidentes, repito, porque al arquitecto urbanístico le gustaban las curvas. Qué triste es pensar que alguien en una mesa va a tener mejor criterio que multitud de gente, de empresarios, acertando y equivocándose; porque los empresarios no son más listos que nadie, sino que aciertan y se equivocan, y el que se equivoca paga por ello, arruinándose, que es lo importante. Yo creo que no hay que tener tanto miedo al mercado.

Respecto a la accesibilidad hay un tema curioso. La intervención crea problema y luego pone el parche de las viviendas protegidas. A lo mejor no hubieran hecho falta viviendas protegidas si no se hubiera creado el problema previamente. Cuando decimos *stock*, yo diría: cuidado con el *stock*. Ahora mismo se crean 250.000

hogares, es verdad, según las EPA últimas, pero en momentos expansivos, hace tres años se estaban creando hasta 500.000 hogares. Entonces los 700.000 con 500.000 no iban. Nunca se hicieron 700.000. Eso le gusta decir a los promotores, pero nunca se han terminado en un año 700.000 viviendas en España, se lo digo a ciencia cierta. Lo que sucede es que ahora mismo estamos en extremo contrario. Ahora se están haciendo menos viviendas de las que se necesitan, por eso se está produciendo la absorción del *stock*.

Si a este mercado se le dejara funcionar de una forma más normal, menos intervenida, menos discrecional a lo mejor no se producirían estos espasmos de construir en un tiempo mucho más de lo que necesita —y precisamente donde ha habido este tipo de operaciones—, porque eso obliga a que en los años siguientes no se pueda hacer nada, y eso supone unos costes de actividad y empleo que a lo mejor no son recomendables, además con el agravante de que cuando la gente decide que le gusta comprar una vivienda de determinada tipología, en una determinada localización, o de que los empresarios se la juegan haciendo una cosa u otra, me fío más de eso que de alguien que, pensando con una mente superior que sabe más que el conjunto de personas, empresarios o consumidores, decida en su libre interacción. A mí esas cosas me dan mucho miedo, de verdad se lo digo.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ruiz i Carbonell): Le doy las gracias. Como habrá podido comprobar le hemos escuchado con suma atención. **(Pausa.)**

— **DEL SEÑOR VICEPRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS (GARCÍA ZABALZA), PARA INFORMAR SOBRE NUEVAS ALTERNATIVAS EN EL MERCADO INMOBILIARIO. (Número de expediente 219/000585.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ruiz i Carbonell): Vamos a dar la palabra al señor José Tomás García Zabalza que es vicepresidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, una asociación que agrupa a profesionales y empresarios del sector inmobiliario y que se halla implantada dentro de España. Nos ilustrará sobre las nuevas alternativas en el mercado inmobiliario. Cuando quiera tiene la palabra.

El señor **VICEPRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS** (García Zabalza): En primer lugar quiero agradecer al presidente de esta Comisión que me haya permitido comparecer.

Traigo dos temas, uno se lo he dejado en un pequeño dossier, pero lo vamos a dejar para el final porque quizá no me dará tiempo para leerlo todo. El primer tema es el de rehabilitación de viviendas y yo lo titulo Rehabilitando viviendas creamos empleo. Además hacemos

ciudades y pueblos más habitables, mejorando y aumentando el comercio en los centros de las mismas. Si ponemos ascensores evitamos barreras arquitectónicas, evitamos las escaleras que para gente mayor lógicamente es importante; con aislamientos térmicos conseguimos mayor y mejor eficiencia energética, y lógicamente bajar la factura. Entre otras cosas en la medida en que rehabilitemos viviendas conseguiremos evitar también gastar en infraestructuras en nuevas urbanizaciones.

Exposición de motivos. Es conocido por todo el mundo que el dinero invertido en obras de rehabilitación genera un gran número de puestos de trabajo debido a que la mano de obra empleada supone un porcentaje muy alto del coste de cada actuación. Además intervienen técnicos profesionales, arquitectos, todo el mundo de la construcción y una innumerable cantidad de gremios directos y otros indirectos. El presente informe pretende exponer los beneficios que conseguiríamos mediante medidas coyunturales y temporales, yo las llamo de choque, para que se suban al tren de la rehabilitación el máximo de viviendas posible y en el menor tiempo, para generar, vuelvo a incidir, gran número de puestos de trabajo en un corto espacio de tiempo. Los que no se suban de forma inmediata a este tren de medidas contempladas se pueden quedar sin las ayudas propuestas en este estudio. Con esta propuesta no se pretende desmontar o anular los actuales sistemas de ayudas a la rehabilitación, sino complementarlos, eligiendo entre el sistema actual o el que se propone ahora, para conseguir un abanico de posibilidades más amplio, para que la financiación no impida la rehabilitación de viviendas y la consiguiente pérdida de empleo, de manera que así conseguiremos gran cantidad de puestos de trabajo.

Uno de los mayores problemas con los que se encuentran las comunidades de vecinos a la hora de promover una rehabilitación es la edad de las personas mayores. Cuando se propone a estas personas mayores una rehabilitación suelen negarse diciendo en muchas ocasiones que para lo que les queda de vida y con la pensión que tienen se les hace difícil, que siguen como están, sin olvidar que es normal que tampoco dispongan de fondos para la rehabilitación y que los bancos no les prestan ni un solo euro con las pensiones que tienen. Habría que conseguir que todo lo anterior no impidiera la realización de ninguna rehabilitación. La idea es que quien desee acometer una rehabilitación, y no disponga de fondos para ejecutarla, siempre que disponga de una vivienda en propiedad y que no esté hipotecada, y si lo está que no sea en un porcentaje muy importante, pueda hacerlo. Aquí proponemos la posibilidad de concesión de un aval por una sociedad de garantía recíproca, una compañía de seguros, un banco, para que por el cien por cien del coste de la rehabilitación, incluido proyecto, ejecución, licencias, IVA, todo, las ayudas consistan no en pagar de una sola vez la subsidiación sino en pagar, en subsidiar los intereses donde durante un determinado número de años. La suma total de ayudas que se suelen entregar a fondo perdido —según las diferentes comunidades hay

unas cantidades superiores o inferiores—, dividido por el tipo de interés anual previsto, en este momento lo tenemos bajo, presumiblemente subirá, daría como resultado el número de años de subsidiación de intereses. No nos olvidemos de que quedaría vivo el principal o coste de la obra. La ventaja para la Administración es, en vez de abonar —esto yo creo que es importante— la subvención de una sola vez, abonarla en varios años.

Voy a dar un ejemplo. Si la ayuda media —en muchas comunidades se consigue bastante más, y depende también porque para ascensores tienen más porcentaje, otras obras menores tienen menos— sobre el coste de rehabilitación fuera de un 25 por ciento y el tipo de interés bancario fuera de un 2,5, que ahora puede estar por debajo pero presumiblemente subirá, si dividimos una cantidad entre la otra, es decir 25 por ciento entre el 2,5 de este ejemplo, esto nos daría que la subsidiación, es decir el pago de la ayuda, la Administración la haría durante diez años. Con respuesta a la pregunta anterior, las personas que inicien obras de rehabilitación no necesitan ni un euro y la Administración como hemos dicho anteriormente entregaría las ayudas en varios años. Si fueran diez años, vamos a presuponer que en diez años habrá pasado la crisis actual, quizá estaríamos en mejores tiempos económicos o habría habido otra crisis. Además se evita el colapso económico por eso de las administraciones en el caso de que haya un número importante de personas que opten por acogerse a estas ayudas de rehabilitación. Hay que tener en cuenta que el importe principal avalado o prestado, es decir el coste de rehabilitación no se amortiza hasta final del periodo de subsidiación de intereses, pero se pospone varios años, en los que como hemos dicho vendrían mejores tiempos. Se podría pensar también en amortizaciones anticipadas del principal o en una prima o premio por dicha anticipación. Sería más barato con la Administración. Sería necesaria la concertación del tipo de interés con los bancos privados. Yo propongo que quizá el ICO, como un banco público al uso, haga suyo ese programa, o la creación de bonos; ya veríamos. Hay que evitar que los avales o préstamos de rehabilitación propuestos de este programa sean utilizados por el sector bancario sumándose a otros riesgos que tengan las personas físicas o jurídicas interesadas en rehabilitar, especialmente teniendo en cuenta que esta medida propuesta va dirigida a la creación de empleo y a la rehabilitación. Quiero decir con esto que a veces otros riesgos de las personas que van a rehabilitar impiden que les den un euro para ello.

A continuación explicamos el casi nulo riesgo que tendría una sociedad de garantía recíproca que garantice mediante aval el coste de la rehabilitación. Las cuentas son claras según el siguiente ejemplo. A una vivienda sin rehabilitar, vamos a llamarle vieja, entre comillas, en el centro de una ciudad, vamos a ponerle un precio medio —habrá más caras, más baratas— de 180.000 euros, 30 millones de las antiguas pesetas; y vamos a pensar también que el presupuesto de rehabilitación integral (ascensor, aislamiento, cubierta) sea

quizá 60.000 euros, 10 millones de pesetas. La suma de ambos, el valor de la vivienda sin rehabilitar más la rehabilitación, nos daría 240.000 euros, 40 millones. Por lo expuesto, si la Sociedad de Garantía Recíproca avala los 60.000 euros de la inversión en la rehabilitación y el titular de la vivienda garantiza o contravala con la vivienda ya rehabilitada, con un valor de 240.000 euros, es decir estaría contravalando con un 400 por ciento del riesgo, quedando todo ello inscrito en el Registro de la Propiedad. Por tanto, disponiendo de un aval de una sociedad de garantía recíproca, del propio ICO o de cualquier otro banco que entre en este convenio con un tipo de interés prefijado que concediera créditos, los primeros años los intereses se abonarían mediante la subsidiación, en vez de por las ayudas que hemos dicho que actualmente son a fondo perdido y de una sola vez; al dividir las por el tipo de interés estimado nos daría el número de años. Llegado el año en que se acabe la subsidiación de intereses, y teniendo en cuenta que la deuda por el principal de los 60.000 euros según el ejemplo presentado es solo de un 25 por ciento del valor de la vivienda que garantiza el préstamo, se podrían acumular los intereses a partir de ese momento al principal de los 60.000. Ese tratamiento sería de especial interés para las personas mayores, como así explicaremos más adelante. Por lo anterior nos encontramos quizá con un problema, y es que los posibles herederos de esas personas que han rehabilitado, y que son a veces personas mayores, pueden poner alguna objeción. Los posibles herederos en vez de heredar el día de mañana una vivienda vieja cuyo valor hemos dicho podría ser de 180.000 euros, heredarían una vivienda rehabilitada y renovada, cuyo valor será como mínimo de 240.000 euros, pero con una deuda lógicamente de los 60.000 euros que no se ha amortizado; hereda lo mismo.

El ámbito de la propuesta. Entendemos que en este programa podría estar incluida cualquier persona física e incluso jurídica sin discriminación, aunque deberíamos matizar algunos tratamientos especiales en razón de edad, jubilados, arrendadores con inquilinos de renta antigua y otros casos a considerar. El programa es especial para mayores de 65 años. Con frecuencia en los centros de nuestros pueblos y ciudades hay personas mayores que residen en viviendas antiguas, que podríamos llamar como hemos dicho antes viviendas viejas, de acuerdo con su lamentable estado de conservación; muchas veces no cumplen con los requisitos mínimos de habitabilidad y carecen de diferentes servicios como ascensor (a veces personas de 70 años tienen que subir a un segundo, tercero, cuarto o quinto piso, y estamos hablando de 40, 60, 80 y hasta 120 escalones, lo cual les impide bajar a la calle e incluso hacer la compra), aislamiento, calefacción, una carpintería buena que les evite goteras.

Cuando estas personas carecen de lo expuesto, especialmente de servicio de ascensor y calefacción, lo normal es que piensen en el ingreso inmediato en resi-

dencias geriátricas para tercera edad, aunque su deseo sea seguir viviendo en su propia casa. En el caso de ingreso en una residencia geriátrica, de una pareja o matrimonio dependiendo del grado de validez de los mismos, el coste podría estar entre 4 y 8 millones de las antiguas pesetas al año, dos personas, a lo que podríamos restar las pensiones que dispongan que generalmente son bajas. Esto es, cada año que retrasemos, dejándoles una vivienda adecuada a estas personas mayores, el ingreso en residencias nos ahorraríamos lo que hemos dicho, entre 24.000, 48.000 euros, quizá más.

En el caso de arrendamientos con inquilinos de renta antigua, por todo el mundo es conocida la problemática que existe en edificios que están en pésimas condiciones de habitabilidad y ocupados por inquilinos de renta antigua, habitualmente personas de avanzada edad, sin recursos, con problemas de movilidad. Por otro lado, los dueños de los edificios no invierten ni un solo euro en rehabilitarlas, ya que con las rentas que cobran sería ruinoso y es impensable recuperar las inversiones. Al final estos edificios se caen de viejos y es por lo que proponemos un tratamiento igual que el resto durante determinados años o hasta el fallecimiento o ingreso en residencias de estas personas que ocupan estas viviendas.

Los beneficios que encontraríamos serían que los ocupantes de las viviendas, personas generalmente mayores tendrían un bienestar social superior al que tenían. Con esto retrasaríamos el ingreso en residencias de la tercera edad; al fallecimiento del inquilino el propietario se encontraría con una vivienda rehabilitada, tendría que pagar lógicamente el dinero de la inversión; y lo que es más importante es lo que no nos cansamos de decir, lo que buscamos aquí es la creación de empleo. Como asuntos a tener en cuenta los departamentos de licencias, si esto funciona como sería deseable, de las diferentes administraciones públicas deben ser más tolerantes y, por tanto, más acordes con las características particulares de los edificios, especialmente en los casos de los cascos históricos de nuestros pueblos y ciudades, evitando ser tan restrictivos, ya que lo que debe primar es que se ejecuten rehabilitaciones, crear puestos de trabajo y que además se consoliden edificios y otros. Asimismo es de importancia vital dotar a los departamentos de licencia de las administraciones correspondientes del personal necesario, mediante la contratación temporal de personas y/o empresas mientras dure el programa de rehabilitación propuesto. Si no hay agilidad en la concesión de licencias nos encontraríamos en un cuello de botella que retrasaría dichas concesiones de licencia de rehabilitación y, en consecuencia, se impediría la creación de puestos de trabajo, que es la parte más importante de esta propuesta; que nunca haya un expediente a la espera de licencia sobre las mesas de las diferentes Administraciones. También debemos primar las rehabilitaciones integrales y estructurales, ya que en algunas comunidades autónomas se penalizan las obras de rehabilitación en las que se renueve más del 60 por

ciento de los forjados o estructura; actualmente se prima a los lavados de cara en las rehabilitaciones, y es importante que las obras sean de consolidación de edificios antiguos. En algunas comunidades si te ves obligado a actuar en más del 60 por ciento de la estructura pierdes las ayudas. Puede darse el caso de que al dejar a la vista forjados de madera y ver el mal estado de conservación se corre el peligro de perder las ayudas por no mantenerlos, creando un grave problema económico para los rehabilitadores. Actuaciones conjuntas de ascensor. Proponemos que de momento esta medida busque la posibilidad de poner un solo ascensor por cada dos edificios, quizás en algunos casos tres, ya que en muchos casos se ahorraría casi la mitad de las ayudas. Esto no se puede hacer en todos los lugares pero en muchos sitios sí. Tomando como objetivo evitar las barreras arquitectónicas, en la mayoría de estas actuaciones habría que unificar las alturas de los forjados. Si ponemos un ascensor por cada dos edificios los forjados a veces están a diferente altura; esto nos hace eliminar todo un forjado, y entonces ya empezaríamos a perder, estaríamos renovando más del 60 por ciento de estructura de uno de los dos y perderíamos las ayudas. Son cosas que hay que tener en cuenta.

En resumen con el aval en los términos que hemos explicado y con los préstamos que cubran la totalidad de cada rehabilitación, impuestos incluidos, ya sea el ICO o de bancos concertados, se propone que el dinero que se pueda recaudar, ya sea por IVA 8 por ciento, más el ICIO el 5 por ciento —aquí estaríamos hablando en una suma de un 13 por ciento—, lo reinvertamos mediante la devolución en forma de subsidiación del 100 por cien de los intereses de dichos préstamos, consiguiendo cubrir en este caso —porque lógicamente estoy hablando de menos cantidad que el 25, o el 30, lo que hemos hablado antes, si ponemos un 8 por ciento más 5 por ciento tendríamos el 13— si el interés no subiera y estuviera al 2,5 cinco años de subsidiación al 100 por cien. ¿Con esto qué tendríamos? Que reinvertir el IVA y el ICIO, aunque habría que buscar otra manera, y el objetivo, vuelvo a repetir, es la creación de empleo porque evitaríamos pagar a desempleados y conseguiríamos que estos coticen a la Seguridad Social y al IRPF; en su caso las empresas o sociedades que trabajan las rehabilitaciones cotizarían también a través del impuesto de sociedades. Todo esto es lo que les he podido decir respecto a la rehabilitación; se pueden limar muchas cosas, se pueden ampliar, se pueden añadir. En cuanto a los apartamentos vitalicios, como tienen ustedes ahí, si lo leen y quieren algo también les puedo explicar; como deseen.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ruiz i Carbonell): Pasamos a las intervenciones y preguntas por parte de los grupos parlamentarios. En primer lugar tiene la palabra la representante del Grupo Popular, doña María Eugenia Carballedo.

La señora **CARBALLEDO BERLANGA**: Comienzo, señor García Zabalza, agradeciéndole su asistencia aquí, su asistencia y el esfuerzo que ha hecho para que todos entendamos estas nuevas fórmulas que nos proponen. No se me ocurre mejor ocasión que en este momento en el que nos encontramos los españoles de agudísima crisis económica, de drásticos recortes sociales, conquistas sociales que el Gobierno está empeñado digamos en eliminar. Demuestra su asociación, desde mi punto de vista, una enorme sensibilidad social, porque me ha dado la sensación de que los protagonistas de sus propuestas van a ser siempre las personas mayores; habla usted de 70 años; el documento que nos acaba de entregar también se refiere a este sector de la sociedad que se encuentra muy desamparado, y más que lo va a estar si no lo remediamos entre todos. Le felicito por sus propuestas, las vamos a estudiar con sumo gusto, con mucho cuidado. A bote pronto de lo que he escuchado me caben muchas dudas respecto a la financiación, es decir, no están funcionando las líneas ICO, no hay forma de que el crédito llegue, pero creo que merece la pena estudiar en profundidad sus propuestas y eso es lo que vamos a hacer. Sobre todo en un ámbito, el de la rehabilitación, en el que a pesar de que la Ministra insiste en hablar como si fuera una de sus prioridades, lo cierto es que no está funcionando, es decir, las ayudas renove de rehabilitación y eficiencia energética no están llegando como ella esperaba o como esperábamos todos. Pero no están bien planteadas, de forma que sí es importante que la sociedad civil, en este caso ustedes, nos propongan nuevas fórmulas.

Quisiera, en cualquier caso, hacerle algunas preguntas si quiere genéricas, pero es usted vicepresidente de una asociación que ya lleva veinte años funcionando, he visto que desde 1990, no está mal. En estos años de Gobierno socialista contamos con una infraestructura ministerial potente que viene a liderar las escasas políticas de vivienda que en este momento tiene el Estado, lo que queda sin estar transferido. No sé si usted ha notado diferencia, mejora en el trato, mayor compromiso. ¿Cree usted?, ¿conoce cuál es el beneficio que obtenemos todos los españoles tras la creación del Ministerio de la Vivienda?, ¿por qué el presidente se empeña en mantenerlo aun cuando está supuestamente intentando recortar el déficit público? Estoy convencida de que en su gremio también se lo han preguntado. A ver si son capaces de hacer entender a este grupo por qué seguimos manteniendo esto en marcha, cuando todos sabemos la poquísimas competencia que tiene la señora Corredor. Se lo vamos a agradecer, yo personalmente.

Desearía también conocer la opinión de su gremio, Además tengo un enorme respeto por las profesiones que engloba su asociación. Quiero decir —y mi grupo—, quizá no tanto la izquierda, que este sector, el inmobiliario, ha sido vilipendiado, en fin, que lo consideran culpables de todos los males que nos atenazan. Acabamos de escuchar al portavoz adjunto del Grupo Socialista cómo también se empeña en que esos promotores,

esos especuladores son los que nos han llevado... No voy a repetir el discurso porque lo conocemos todos.

Sobre este régimen fiscal que se pone en marcha próximamente en dos meses, esto de que el IVA reducido va a subir del 7 al 8, esto de que se vaya a eliminar la deducción por la compra de vivienda ya en el año 2001, ¿cree que esto va a suponer algo positivo para lo que es la demanda de la vivienda o va a suponer un desplome?, ¿o es de los que piensan que la fórmula régimen fiscal, al menos el que tenemos actualmente más moderación de precios más esta tregua que aparece darnos el Euribor, es lo que puede ser adecuado en este momento respecto a este sector de la construcción, de la promoción? ¿Con qué se queda, A o B?, ¿cuál es el sentir de su asociación?

Se ha hablado aquí del *stock* de viviendas. Nos dicen que ha subido. La ministra ha calculado 700.000 viviendas y se congratula por ello; un *stock* de viviendas sin vender, supone un 12 por ciento más de la referencia anterior, que además supone 700.000, pero 1.000.000 si sumamos aquellas que están en construcción sin comprador sobre plano. ¿Qué previsión tienen ustedes si la tienen? Es decir, cuándo cree que el *stock* se va a acabar absorbiendo a corto, medio y largo plazo, viendo las políticas que están dispuestas a desarrollar. ¿Cómo se comportará el precio de la vivienda, va a repuntar, se va a estabilizar?

Plan Estatal de Vivienda. Lleva un año y cuatro meses de vigencia. Tras el retraso que ha sufrido el plan en cuanto a su puesta en marcha, concluyo que el año 2009 ha sido un año absolutamente perdido en políticas de vivienda; yo lo veo así. Por ese retraso y luego la culpa será de quien sea ese retraso, de quien lidera desde mi punto de vista las políticas de vivienda; en fin, lo podríamos discutir; pero que es un año vacío, perdido, yo personalmente lo creo. No sé qué balance hacen de este año y cuatro meses. Merece la pena valorar esto. Ha salido últimamente el índice, el porcentaje de compraventa de viviendas; parece que el interanual en marzo ha subido un 9 por ciento; también se congratula la izquierda o la ministra. Yo no lo veo tan así, porque al final es la mitad de la subida de febrero, es decir, cuidado. Pero es que si uno compara el número de compraventas con el número de concesiones de hipoteca, yo lo he hecho en el mes de enero, hay un diferencial de 12.000 viviendas. No está mal. Con lo cual si, creo que estaremos todos de acuerdo, sabemos que pocos españoles se pueden permitir el lujo de acceder a la vivienda sin acudir a un banco para que le financien, debo pensar entonces que esas 12.000 viviendas —que al final es un tercio de las transacciones realizadas en ese mes de enero 2010—, son consecuencia de embargos de particulares y de acciones en pago de promotores, con lo cual al final son transmisiones de vivienda con ocasión de ejecuciones por parte de acreedores. Por otro lado, de estas concesiones de hipoteca que se contabilizan resulta que el origen, al menos del 40 por ciento, de estas concesiones son refinanciaciones de hipoteca, con lo cual la sequía

de operaciones entre particulares y entre particulares y promotores podría ser incluso peor que ese decrecimiento que ha habido entre los meses del año 2012. Vino aquí la ministra el mes pasado, el 14 de abril, y mi portavoz que llevó aquella comparecencia le advirtió de alguna manera de ese optimismo feliz en que ella estaba cómoda al hablar de la situación de la vivienda en España. No lo vemos como tal, no lo ve este grupo, y desde luego no lo ven los españoles. No sé cómo lo ven ustedes. A la luz del esfuerzo que han hecho de traer aquí nuevas fórmulas, modelos alternativos para intentar incentivar el sector, entiendo que están más en nuestra línea que en la línea del Gobierno, es decir, ahora realmente hay que esforzarse más, las cosas no están yendo como todos esperábamos.

Con el compromiso de estudiar las propuestas que nos traen y con el agradecimiento, concluyo en principio esta intervención.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ruiz i Carbonell): Ahora tiene la palabra por parte del Grupo Socialista doña María José Fernández Aguerri.

La señora **FERNÁNDEZ AGUERRI**: En primer lugar quiero dar las gracias al señor García por su intervención y por las dos cuestiones novedosas que nos trae, y yo sí que me voy a ceñir al tema. Ha venido usted a hablar de rehabilitación y a traernos una propuesta, y no voy a divagar con otros temas que no son al uso. Es cierto que la construcción hasta ahora ha sido el 25 por ciento del sector español, que con el boom inmobiliario y la crisis se ha reducido muchísimo, y que la rehabilitación, así lo piensa la ministra y lo piensa también el Grupo Socialista, puede ser importante. Lo que nos trae aquí pues puede contribuir, aunque creo que no recuperaremos ese 25 por ciento pero sí podemos tener un tanto por ciento asequible y razonable. Quienes hemos tenido responsabilidades en ciudades con casco histórico sabemos el problema que ocasiona un casco histórico deteriorado, con viviendas vacías, con un casco, como digo, muy deteriorado en cuanto a lo físico y en cuanto a lo social; se produce también con mucha frecuencia creación de guetos y la rehabilitación en los cascos puede suponer no solamente su recuperación, sino la nueva implantación de comercio y un aumento de la vida social en los cascos con lo que eso supone para las ciudades. También es cierto lo que decía usted, que cuando ya se supera el 60 por ciento de rehabilitación las ayudas no entran porque entiendo, señor García, que aquí las ciudades que tienen Peri o Pepri diferencian entre la renovación rehabilitación y la consolidación. Entonces ese 60 por ciento, más del 60 por ciento, ya sería renovación, por lo tanto no entraría dentro de esa subvención que actualmente ya tienen en algunas comunidades, la nuestra lo tiene, esa subvención a la rehabilitación; la renovación ya es otro tema.

Una pregunta que le quería hacer, es la siguiente. Supongo que lo que plantea es sustituir el actual sistema.

Lo que no me ha quedado claro es si hay que sustituir el actual sistema del tanto por ciento que hay; cuando hay un ascensor tiene un tanto por ciento, cuando la rehabilitación es de la fachada tiene otro tanto por ciento, y usted lo que propone aquí es subsidiar los intereses alternativamente o ¿hay que sustituirlo? Esa es la cuestión que yo le quería preguntar.

Otra cuestión que quería comentar, no puedo sustraerme a ello, es lo que decía la ponente del Grupo Popular, sobre la mala imagen de los colectivos. Normalmente se generaliza. Nosotros no creemos que el sector de la construcción sea malo per se, sino que ha habido elementos que han distorsionado el buen hacer de algunos constructores y se ha quedado eso. Pasa lo mismo con los políticos, algunos se empeñan en que todo sea de una manera que no es y la imagen que se queda es la que se intenta vender de manera torticera. En cualquier caso, le doy las gracias por esto, por esta propuesta que nos trae, pero quería referirme además al documento que nos ha dejado, que me parece muy interesante. Y tengo alguna pregunta que hacerle al respecto. Entiendo que en la localización de estos solares edificables para lo que usted llama apartamentos vitalicios, el que estén anejos a un centro geriátrico es para que además de las ventajas que supone la edificación y los puestos de trabajo, las personas que acceden a estos apartamentos puedan disfrutar de estar independientes y de los servicios que ofrece el centro anejo, con lo cual aumentan su calidad de vida considerablemente.

Si tiene tiempo me gustaría que incidiera un poco en esto pues me parece interesante; porque tanto para los ayuntamientos como para la iniciativa privada si se decide poner esto en marcha y tienen esa iniciativa puede ser muy interesante, no solamente como negocio para los privados o como servicio social para los ayuntamientos. Aquí habría que definir cómo habría de hacerse esa segunda venta, esa segunda, tercera o cuarta, porque en definitiva esto puede tener una larga vida, y los puestos de trabajo parecen muy apetecibles. Me imagino que con veinte años de experiencia en el sector estará suficientemente dimensionado en lo que usted apunta aquí.

El señor **VICEPRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS** (García Zabalza): A ver si sé contestar a todo. En cuanto a la primera pregunta que me hacía usted, señoría, respecto al Ministerio de la Vivienda, no me corresponde opinar creo, sin embargo diré que en esta propuesta entran diferentes departamentos, es decir, la propuesta puede ser tratada a nivel nacional, porque ahora buena parte de esto está en manos de las autonomías, pero esto incide en el asunto de vivienda, las rehabilitaciones. Asimismo incide en la Seguridad Social, en bienestar social. Toca varios temas. Sobre la propuesta probablemente tenemos que hablar del ICO, por ejemplo, porque sin financiación no hay rehabilitaciones.

Ejemplo sobre las personas mayores; pongo una edad de 70 años quizá y tiene que hacer una rehabilitación, como he dicho, de 10 millones de pesetas, 60.000 euros; lo primero que le van a decir: Le va a tocar pagar 60.000 euros. El señor mayor va a responder: Pues no tengo. Le dirán: Vaya usted a un banco. El contestará: He estado, que no me da. No tiene que pagar los 60.000 euros. Vamos a pensar que tenga una subvención del 50 por ciento, que va a pagar 30.000 y lo demás no lo consigue; por eso en este momento estoy proponiendo esto. Estoy dejando que el principal, que toda la rehabilitación se pague desde una entidad bancaria y con unas garantías absolutas para quien conceda el aval o quien conceda el préstamo.

Al final hemos estado hablando de la que me ha comentado sobre la posible especulación. Especuladores somos todos. No llevo veinte años en el sector inmobiliario, llevo treinta y seis años, desde el 1 de febrero de 1974, y he pasado desde la cocina. He sido vendedor, promotor, constructor, de todo lo que quieran. Entonces, todo el mundo, todos los que tenemos algún bien inmueble intentamos sacar por nuestra vivienda o por nuestro local o por lo que sea el máximo posible. Es así. Dice, ¿por qué suben las cosas?, Hay algo que se llama la ley de oferta y demanda. ¿En este momento por qué están bajando? porque hay muy poquita demanda. Si yo tengo veinte ordenadores y hay un comprador se va a hacer valer, y al final uno dirá: Mi ordenador vale 600 euros, otro dirá otra cosa. Y así cada uno de los veinte que hay. Al final hay uno que se lo vende por 20 euros porque necesita el dinero de eso. Si ocurre al revés ocurrirá justamente al revés, es decir, un ordenador, por decir algo, y veinte compradores van a subastar ese ordenador, y eso ocurre en el tema de la vivienda.

En cuanto a si el IVA va a incidir, pues un poquito quizá sí. Lo peor que está ocurriendo, que ha ocurrido en estos años, les digo de verdad, son las noticias de prensa, los periódicos. La crisis empezó, por lo menos en Navarra, aunque tengo datos de toda España, como en julio-agosto del 2008, se notó un poquito antes, pero en esa fecha es cuando ya se notó más. Las noticias de prensa han sido durante mucho tiempo: las viviendas van a bajar. Y les preguntaría, señorías, con esas noticias si tienen ustedes intención de comprar, ¿qué hacen? Esperan porque van a bajar. Luego con eso nos va a caer la demanda. En este momento empiezan a salir noticias diferentes. Les voy a dar un ejemplo. El año pasado en Navarra entre el mes de abril y el de septiembre tuvimos una cierta recuperación; la recuperación se puede medir por número de ventas, y cuando no hay estadística es muy sencillo mirar los anuncios del periódico. Yo he visto en el *Diario de Navarra*, allá por mayo del 2008, que había siete columnas por nueve páginas, sesenta y tres columnas, en económicas. Con la crisis hemos tenido dos columnas, tres columnas, en ese orden; es una barbaridad. Como les digo entre abril y septiembre del año pasado llegamos a tener nueve columnas de anuncios, la gente se anima; cuando ve que se vende se anima

y pone anuncios. Vino una noticia: El sector inmobiliario va a bajar en el próximo año un 15 por ciento, o algo así. Pues a partir de aquel momento en Navarra otra recesión, una caída. Hay que evitar esto. Son noticias muy negativas, nadie sabe si va a bajar, pero con noticias como esas hacemos bajar el sector inmobiliario, y lo podemos bajar hasta que queramos, hasta que una vivienda no merezca la pena construirla, porque construirla sea mucho más caro que el precio de venta. A veces en esto influye muchísimo el precio de los solares lógicamente; esa es una realidad.

Uno de los problemas gravísimos que ha comentado es el tema de la financiación. Tengo anécdotas como la de tener un chalé vendido. Una persona que no necesitaba excesivo porcentaje sobre el precio de compra, va al banco y le dicen: Hombre, no se te ocurra comprar, por Dios, que van a bajar. En aquel caso me enteré del tema porque curiosamente esa vivienda, él no lo sabía, estaba financiándose, ese chalet estaba financiándose con ese mismo banco.

Me acuerdo. Llamé al director de ese banco y le dije: ¿Sabes que con esto habría resuelto un tema del banco? —Iba a decir una palabrota—. Contestó: Perdona; es que no sabía, que tal, que cual, es que si lo llego a saber... Es un grave problema que tenemos con las entidades bancarias. Tampoco quiero echar cargas, problemas contra ellos. Hay de todo, pero están desviando, evitando que las personas saquen su dinero de su cuenta, a veces cuando lo tienen para comprar eso. Todo el mundo: Espérate que van a bajar. Estamos haciendo un flaco favor. Pero se están haciendo el flaco favor a ellos mismos, porque en la medida en que están bajando las viviendas, el sector inmueble, están bajando sus garantías. Quiere decir esto que hemos conocido todos que se han dado préstamos de 120 por ciento, y vamos a poner un ejemplo muy redondo. Voy a hablar en pesetas, si no les importa, porque asustan un poquito más las pesetas que los euros, diría un profesor de economía. Una vivienda valía 100 millones de pesetas, antes el banco igual te daba 120 millones, cuando lo lógico era dar 80 millones, un 80 por ciento y no un 120 por ciento. En este momento como han bajado las viviendas, en este caso este chalé que estoy poniendo como ejemplo, vamos a pensar que ya no valga los 100 ni tan siquiera los 80, igual 70 millones. ¿Qué hacen los bancos? Están perdiendo garantía, están haciendo cosas contra su interés. No sé si me estoy explicando, es decir, al final dieron 120 millones de pesetas para algo que valía 100 y en este momento su valor son 70, pero lo están haciendo mal.

Respecto a las refinanciaciones, todo el sector de la construcción lo está pasando mal; estoy con todos mis clientes y me toca acudir a muchos notarios a refinanciar. En este momento el Euribor a qué tipo está, más a un diferencial a cuánto podremos decir, ¿a un 2,5? Vamos a pensar. En teoría estaríamos hablando por debajo del 1,5 el Euribor y vamos a pensar que lo lógico sea medio punto por encima, es decir, estaríamos por debajo del 2 por ciento. Me iba a un 2,5 por ser un poco... En

este momento muchas refinanciaciones se están dando al 6 o al 7. Sí, créanselo, señorías. Esto se lo puedo demostrar, no es broma. Con eso uno de los gravísimos problemas que hay en este momento es la financiación, eso es gravísimo, yo se lo puedo demostrar esto. No tengo ningún problema, y de esta manera cuando una persona, una sociedad tienen un problema de este tipo y acude a una refinanciación, el tipo de interés que está pagando se le va acumulando, y se me ocurre decir que eso es engordar para morir. No sé si he llegado a constatar a todo.

En cuanto a la segunda pregunta, mi opinión es la de que el sector inmobiliario alcanzaba cotas más altas del 25 por ciento en general. Entre construcción y mercados afines, igual hasta el doble, porque luego hay que añadir el consumo..., son un montón de cosas que añadir. Por lo que se refiere a la rehabilitación de cascos históricos, es muy importante porque con la rehabilitación de cascos históricos estamos regenerando el tejido, el comercio, evitamos la despoblación, son un montón de cosas. Como hemos dicho en los ejemplos, yo conozco personas que no bajan a la calle porque no tienen ascensor, así de claro. En cuanto rehabilitación o renovación, parece que una cosa es rehabilitación y otra cosa renovación, estoy absolutamente de acuerdo. Pero cuando una rehabilitación se comienza no sabes en muchas ocasiones lo que te vas a encontrar, porque a veces en los cascos históricos los forjados suelen ser de madera. Levantas el suelo y te aparece apollillado, con carcoma, y yo conozco casas, podría señalar alguna, en que las obras están paradas porque se comenzó la rehabilitación con la idea de que iban a tener unas ayudas, van a tener, no lo han hecho todavía, que modificar toda la estructura y además sin ayudas, o sea, que es... Además hay que distinguir entre rehabilitación y lavados de cara, entre rehabilitación y renovación; renovación para mí es consolidación, en la medida en que se pueda. Es muy importante consolidar los centros históricos, los edificios antiguos, pero cuando las administraciones hacen rehabilitaciones, por ejemplo, el Palacio del Condestable, que les sonará, en Pamplona, y otros, lo que se hace casi siempre es vaciar. Se habla de rehabilitación, pero yo opto por que, aunque al final sea más dinero, lo mejor es que se pueda consolidar. También al final se genera empleo incluso con pintar una casa por dentro y tal porque todo suma.

Otra pregunta que me hacía era si con el sistema propuesto se eliminaban las ayudas, las actuales. No, lo que propongo es que el rehabilitador elija entre el sistema actual, que igual le puede interesar más, o el propuesto. Para la Administración lógicamente es mejor el propuesto porque vamos a pensar: si ahora mismo —me voy a ir a otra rama— nos proponen comprar un coche y pagarlo al contado o pagarlo en diez años, ¿qué haremos? Sin intereses, pagamos en diez años. Pues es lo mismo para la Administración. Si en vez de pagar las ayudas de una sola vez, con el sistema propuesto lo dividimos en los años que nos dé esa subvención, es más cómodo para

la Administración, y ahora que la cuestión económica está un poco prieta yo creo que es una manera de eso. Una de las cosas que proponía también era que yo trato esto como una medida de choque, para que las personas que quieran entrar en esto se suban al tren de forma inmediata, porque a lo peor, ojalá, si se pone en práctica el sistema y hay una gran demanda de rehabilitaciones por este cauce o por el otro, pero especialmente por este, como es una medida coyuntural, en un momento determinado puede decir: hasta aquí hemos llegado, con lo cual el que no se suba al tren a lo mejor se sube a otro tren pero no a este tren que se propone.

La siguiente pregunta venía un poco en torno a los apartamentos vitalicios, que es el otro tema que les he dejado a ustedes. Aquí, todos ustedes conocerán a multitud de personas mayores que son millonarios porque tienen una vivienda de 50, 60, 80 o yo qué sé qué millones de pesetas y con todo ese dinero, con todo ese patrimonio vamos a decir, son millonarios, pero quizá la pensión que cobren, por el motivo equis, a lo peor no va más allá de los 600 euros. Entonces resulta que son millonarios pero viven pobres, viven como auténticos pobres, y la medida que propongo básicamente es que puedan vender esa vivienda al precio de mercado que corresponda. Bien es cierto que muchas de estas viviendas son muy céntricas, con lo cual se venderán, porque no nos olvidemos que hoy el mayor parque de viviendas no vendidas no está en el centro de las ciudades sino en periferias. Entonces si estas personas venden su vivienda y les proporcionas un apartamento con todas las comodidades... El ejemplo que pongo, no sé si ya lo conocen ustedes, es la Casa Misericordia de Pamplona, que es una entidad con 306 años de vida, benéfica, en donde hay 550 ancianos, con una media de 83 años, y que tiene un solar anejo importante donde se podría hacer un montón de viviendas. Entonces he hablado con el director y la junta directiva y parece que les gusta mi idea. Si tenemos un solar obsoleto o por lo menos sin uso en este momento se pueden construir, según sea la demanda, 50 ó 100 apartamentos de este tipo, no tutelados porque tutelados son rentas y tal, estoy hablando de vitalicio. Hay que tener en cuenta que cuando estamos hablando de vender algo vitalicio, el tratamiento fiscal dependiendo de la edad es mayor o menor; es decir, en teoría, alguien que tenga una propiedad y tenga 90 años, su valor es cero, y una persona con 18 años su valor es casi como una propiedad a todos los efectos.

En la medida en que estos apartamentos se hagan, tocando, muy cerca de una residencia geriátrica, y si el coste de la construcción por todos los conceptos, incluso financiación, excluido el solar, lo dividimos entre el número de apartamentos y vamos a presuponer, dependiendo de la calidad de la construcción, que nos cueste cada apartamento 12 millones de las antiguas pesetas, 13, o así, ¿cuántas personas no harían esto? Vendo mi vivienda de 50 ó 60 millones, me voy a un apartamento, que además en el caso que yo expongo es súper céntrico, y con el dinero sobrante vivo como un rey. Ahí ten-

dríamos la manera de aplicar que si ha tenido suerte y ha vivido muchos años, se habrá gastado en vida su patrimonio, o sea, que habrá vivido rico para morir pobre.

Si alguien lo desea, yo le puedo dar ideas o si quieren tener contacto les podría llegar a dar un e-mail mío para que cambiemos impresiones y añadamos si les gusta la idea. Estaré encantado de dárselo.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ruiz i Carbonell): Para que nos suceda como en la comparecencia anterior, ¿hay alguna pregunta, alguna aclaración? (**Pausa.**) Le agradecemos mucho sus reflexiones, sus ideas, que tendremos muy en cuenta.

— **DEL SEÑOR SOCIO PROPIETARIO DE KNIGHT FRANK LLP (PRIETO RUIZ), PARA INFORMAR SOBRE LA SITUACIÓN DEL SECTOR IMOBILIARIO EN ESPAÑA. (Número de expediente 219/000586.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ruiz i Carbonell): Vamos a empezar la tercera comparecencia de hoy. Tiene la palabra don Alberto Prieto, socio propietario de Knight Frank, para informarnos sobre su visión de la situación del sector inmobiliario en España. Cuando quiera.

El señor **SOCIO PROPIETARIO DE KNIGHT FRANK LLP** (Prieto Ruiz): Buenas tardes, señorías presentes, en nombre de la empresa que sé que a veces es difícil de pronunciar.

En primer lugar quiero agradecer a la Comisión que me brinde la oportunidad de comparecer aquí para hacerme portavoz y participe de las inquietudes fundamentales de lo que sería el tejido empresarial y económico que representa el sector inmobiliario español, siendo muy consciente de las inquietudes y sensibilidades sociales, que conlleva, incluso hasta el punto de que se trata de un derecho fundamental recogido en el artículo 47 de la Constitución española, como todos ustedes saben. Se me solicita que haga una exposición informativa sobre la situación del mercado inmobiliario español. Trataré de ser breve en la medida de lo posible en mi exposición, trataré de ser conciso también en la respuesta a las preguntas que me hagan y trataré también, siguiendo quizá el estilo marcadamente británico de mi propia compañía, de ser muy claro y de acotar perfectamente el mensaje sobre la situación y diagnóstico del mercado inmobiliario español.

En esta comparecencia daré dos pinceladas de qué es mi empresa para de alguna manera acreditar ante ustedes nuestra opinión. Haré una descripción de situaciones y de fenómenos estrictamente coyunturales históricos del sector inmobiliario español, concretamente me centraré en el mercado residencial. Hablaré de pasada del mercado del suelo, aunque creo que uno de los comparecientes anteriores ha tenido una exposición bastante brillante, con la cual coincidí casi cien por cien y, por

lo tanto, por cuestiones de tiempo no me detendré en el suelo. Haré también una alusión al protagonismo real de las entidades financieras como actores fundamentales del mercado residencial e inmobiliario actual.

Quiero reflexionar también sobre el problema de las tasaciones y las valoraciones, dejando claro desde el principio que no es lo mismo una tasación que una valoración con un problema importante que se está traduciendo tanto en el balance de las promotoras y empresas inmobiliarias, como en el de las propias entidades financieras. Haré un pequeño balance del impacto que han tenido las últimas medidas políticas en materia de vivienda y terminaré lanzando un mensaje de oportunidad sobre el sector inmobiliario y residencial que la situación actual nos puede permitir diseñar de cara al futuro, siempre que las condiciones económicas y empresariales permitan una evolución favorable de la economía.

Simplemente diré que nuestra empresa es una empresa británica, modelo *partnership*, los socios somos los propietarios de la propia compañía, tenemos presencia a nivel mundial y nuestro criterio tiene bastante rigor por dos motivos fundamentales; en primer lugar, como compañía, ni cotizamos en bolsa ni tenemos a ningún accionista de referencia tipo entidad financiera; en segundo lugar tampoco tenemos ningún tipo de préstamo corporativo a nivel mundial, con lo cual en ese sentido nuestro rigor es absoluto. Tampoco hay ningún cliente que represente más del 5 por ciento de nuestra facturación. Tenemos una presencia bastante activa en el mercado inmobiliario a nivel transaccional asesorando a propietarios en el cierre de operaciones de venta o alquiler de inmuebles de distinto uso y naturaleza, y también tenemos presencia en el mercado inmobiliario mediante trabajos de consultoría y *researcher*, es decir, trabajos no estrictamente transaccionales. En definitiva, la combinación de estas dos fuentes de información entendemos que acredita bastante nuestra opinión respecto al sector inmobiliario en España y aplicable también a otros países del mundo donde podemos estar presentes.

Voy a tratar de ser lo más breve posible, insisto. Querría empezar diciendo que existen algunos errores generalizados sobre el sector inmobiliario español. El primero de ellos es confundir sector inmobiliario con mercado de vivienda. Muchas veces se habla indistintamente de las dos cosas cuando en realidad no es así.

Existen otros usos aparte del residencial y nos gusta la terminología internacional, en la que se distingue entre mercado residencial y mercados comerciales. Entendemos por mercados comerciales por exclusión todos aquellos que no sean usos residenciales, es decir, oficinas, locales, centros comerciales, centros logísticos, parques comerciales, etcétera. Esta distinción es muy importante, en la medida que el primero es un mercado en el que el usuario y el comprador es fundamentalmente el particular o la unidad familiar y el segundo un mercado entre empresas. También quiero reivindicar el uso que a veces se hace, no diferenciado, del término cons-

trucción con el término promoción, son cosas completamente diferentes, aunque absolutamente relacionadas y vinculadas y que tanto en medios de comunicación como incluso en la redacción de textos normativos no está suficientemente diferenciado.

A continuación les haré una pequeña descripción de las características estructurales del mercado residencial español, yo diría que de los últimos diez años y que por supuesto entendemos que han estado muy presentes en su fase expansiva y posterior caída.

Debo decir que no coincido con el ponente anterior en ponerle fecha al inicio de la crisis inmobiliaria en España. Creo que la caída de precios y el sentimiento digamos de crisis entre los inmobiliarios se produjo realmente en el segundo semestre del año 2006, es decir, que en España llevamos cuatro años de crisis inmobiliaria. **(La señora vicepresidenta, Corral Ruiz, ocupa la Presidencia.)**

El sistema residencial español está enfocado a la producción y venta más que a la explotación. Esto es un problema estructural que también se traduce en que el porcentaje de vivienda sobre el parque total destinado al alquiler, como todos ustedes saben, es el más bajo de Europa y desde hace más de una década distintos gobiernos de distintos bandos han intentado aumentar ese porcentaje, que desde nuestro punto de vista se debería aumentar hasta el 25 por ciento, con medidas que al final no han tenido el éxito o el impacto en esa línea que se esperaba. El hecho de que nuestro sistema residencial esté enfocado a la producción más que a la explotación es también una de las características que han contribuido a disparar la producción y a provocar la actual crisis de sobreoferta.

Otra característica fundamental del mercado residencial español es la gran atomización de empresas. De hecho, en los momentos de máxima producción en el mercado ni siquiera todas las promotoras cotizadas junto a las de mayor índice de producción no cotizadas han llegado a representar más del 8 por ciento de la producción anual de vivienda en España. Quiero hacer especial hincapié en este tema porque entendemos que uno de los retos del futuro consistirá en tener, en un mercado más pequeño, un índice de concentración empresarial más alto. Además debo decir que la falta de escrúpulos de algunas de estas pequeñas empresas, que nosotros calificamos más bien de negocios inmobiliarios más que empresas, concebidas como sucesión en el tiempo de operaciones oportunistas de promoción, a la hora de someterse al sistema urbanístico ha dado como resultado también múltiples escándalos que ustedes conocen.

Otra característica histórica del mercado inmobiliario, mejor dicho, del mercado residencial, ya que los mercados comerciales no es tanto así, es la ausencia de fuentes de información fiables. Si tenemos en cuenta, como alguno de los ponentes anteriores también ha aludido, la importancia que las expectativas tienen sobre las decisiones de compraventa de los particulares comprobaremos que la importancia de esta característica es

trascendental. Debo decir que en los últimos años las estadísticas ministeriales están aportando un poco más de visibilidad y transparencia sobre algunas variables muy concretas y, sin embargo, tal y como decía uno de los anteriores ponentes, en el mercado de suelo, materia prima fundamental, sigue existiendo una opacidad absoluta.

Quiero incidir de nuevo en la importancia de todas las expectativas macroeconómicas, laborales, inmobiliarias, sobre el cliente final para conseguir la salubridad deseable en el mercado de la vivienda. Entendemos por situación saludable la que se caracterizaría por un rango de precios que empezase por niveles accesibles de compra, una relativa fluidez de transacciones y un equilibrio manifiesto entre oferta y demanda que también garantice la revalorización no especulativa a medio y largo plazo de la propiedad, puesto que es uno de los bienes que las familias destinan como producto de ahorro e inversión. Por eso, como ha dicho también en varias ocasiones el propio Presidente de la patronal del sector, don José Manuel Galindo, que compareció ya en esta Comisión, la mejor receta para reequilibrar el sector sigue siendo un contexto económico favorable y yo me atrevería a añadir que un protagonismo justo —ni sobreexpuesto como ocurría en la etapa anterior ni de disolución o demonización— del sector inmobiliario en la actividad económica del país.

A continuación voy a detallarles algunas las magnitudes básicas sobre el mercado residencial español. La fundamental, y se ha aludido en este momento, es el *stock* actual, entendemos que existe una crisis de sobreoferta. Este *stock*, que actualmente se cuantifica en torno a 700.000-750.000 unidades es absolutamente asimétrico en cuanto a su concentración geográfica, tipo de producto y desde luego, aunque sea una prioridad en este momento reducirlo, está claro que en España se empieza a detectar de nuevo la producción de viviendas en ciertas zonas y de ciertos tipos. Considerando las series históricas la velocidad de cruce del mercado residencial español estaría en torno a las 350.000 unidades. Respecto a la tendencia actual de precios debo decir que empieza a haber bastante diferencia en la dinámica de los distintos micromercados regionales y es complicado sacar conclusiones agregadas. Debo decir que en el mercado residencial es especialmente acusado el efecto del desequilibrio económico entre las distintas regiones de España y, como ya decía antes, hay que tener también muy en cuenta que esto se está traduciendo en la asimetría del *stock*, ya que en unas regiones se está absorbiendo el *stock* con más velocidad. En términos generales, por lo tanto, podríamos decir que la tendencia de precios en estos momentos sería de estabilización, aunque en algunas zonas concretas, en algunas áreas regionales, pueden seguir produciéndose bajadas a lo largo del año 2010.

Voy a hacer alusión a otra serie de magnitudes que en nuestra empresa solemos analizar con cierta frecuencia

y que representan también el reflejo de la situación real de mercado. La tasa de esfuerzo, es decir, lo que podemos pagar por la compra de una vivienda, donde influyen por supuesto los ingresos y la financiación, y en el caso de la financiación los plazos de amortización que se han incrementado y los mínimos históricos del Euribor. Por supuesto el incremento del paro y las reducciones salariales no ayudaban precisamente a la salida de *stock* de vivienda. Sin embargo, veremos más adelante, en una de las gráficas que les hemos preparado, una curva que acredita que realmente el componente financiero en el boom inmobiliario ha sido mayor del que podría pensarse e incluso los que nos dedicamos a esto pensamos que ha sido más el boom financiero que el propiamente inmobiliario; el inmobiliario ha sido una consecuencia del boom financiero. Las reducciones en el precio hay que apuntar que tienen dos vertientes, es decir, por un lado aumenta la solvencia de compra de la demanda pero, por otro, como les anticipaba, devalúan el patrimonio de todos y cada uno de nosotros. Cuestión que se agrava en el caso de tener una deuda hipotecario porque podemos llegar a pagar un préstamo que en estos momentos puede estar por encima del valor del bien que en realidad se posee.

Debo decir también que los movimientos y las medidas políticas a favor del parque de alquileres no parecen haber tenido la influencia directa en la demanda de estos bienes, y sí la han tenido las caídas de las rentas. Al final nosotros somos unos convencidos de que el mercado inmobiliario tiene una característica fundamental, como es la enorme capacidad de autorregulación que tiene.

Actualmente existen en España unos 25 millones de viviendas y estimamos que unas 700.000 unidades nuevas, pero debemos diferenciar, y aquí es donde también muchas veces las estadísticas hay que saber interpretarlas, incluso las estadísticas comparadas entre países hay que saber exactamente qué es lo que se está comparando. En definitiva, en España el 10 por ciento sería viviendas de protección, el 30 por ciento viviendas de segunda residencia, y tan solo el 60 por ciento restante sería vivienda de primera residencia. Por lo tanto las primeras y las terceras son bienes de primera necesidad y no llega a las 700.000, sino que las viviendas de segunda residencia añaden ese componente importante al *stock* y están siendo muchísimo más lentas en absorber que el resto del producto.

El ascenso vertiginoso de la producción de viviendas en los últimos veinte años se ha producido a partir del año 1997-1998, desde 2003 donde se detectó un momento de incertidumbre y estabilización y se renovó la producción, hasta llegar a los niveles de 600.000 viviendas al año. Aquí también hay que tener en cuenta que no siempre coincide los datos de visados que muchas veces se manejan indistintamente con los datos de producción real de las viviendas. Volvemos al punto que aludía anteriormente de la falta de estadísticas o de criterios firmes cien por cien o de máxima fiabilidad en el mercado. A partir del año 1999, más bien a partir del

año 2000, la producción sobrepasa en mucho la demanda, sin embargo los ritmos de ventas acompañaron a la producción hasta el año 2006, que es cuando detectamos en datos propios la caída de las ventas. Repito que la absorción anual de viviendas de obra nueva en España debe rondar, según la interpretación de las series históricas, las 350.000 unidades anuales.

Como decía antes, el esfuerzo de compra, es decir, la relación que existe entre el precio y la capacidad de adquisición por parte de la demanda, si tenemos en cuenta que el precio se ha incrementado enormemente en los últimos quince años pero la bajada de los intereses bancarios y el alargamiento de los plazos de amortización junto con la bajada de la barrera o de los criterios de concesión de préstamos por parte de la banca, hace que realmente podamos hablar de una burbuja financiera y no tanto inmobiliaria, puesto que los valores de venta crecían según la accesibilidad al mercado financiero. De hecho, si tenemos en cuenta que además la tasación de las viviendas la hacían las propias tasadoras de los bancos, tenemos que la inflación inmobiliaria ha tenido mucho de inducida.

Otra reflexión que nos gusta hacer es sobre los mileuristas en el mercado de la vivienda español. Según nuestras estimaciones, en España a día de hoy existen 11,2 millones de mileuristas, es decir, 17.000 euros brutos anuales de salario, lo que equivale a 2,8 millones de parejas y, por lo tanto, el 24 por ciento de la población. Si le sumamos el 20 por ciento de población activa en paro, comprobaremos que una gran parte de la demanda de vivienda hoy en día no puede ser sino insolvente para la compra de una vivienda. Por ello, volvemos a incidir en la importancia del alquiler como fórmula alternativa del acceso y sería interesante estudiar siempre —en la presentación aportamos la información—, la diferencia que existe entre las mensualidades de los alquileres y las mensualidades derivadas de un préstamo hipotecario, ya que no siempre está tan claro que el alquiler sea una opción tan razonable. Este dato es especialmente curioso en comunidades como La Rioja, País Vasco o Asturias, donde la renta es mucho más alta que la cuota hipotecaria, mientras que en zonas como Madrid, Cataluña o Baleares el pago mensual por la compra es menor que el alquiler.

Las viviendas alquiladas en España se han incrementado un 18 por ciento en los últimos dos años, aunque —insisto— entendemos que fundamentalmente por la bajada de rentas en un 24 por ciento, es decir, en la medida en que el alquiler se hace competitivo, la gente accede al mismo. Vuelvo a decir que las medidas adoptadas en este sentido no han tenido la influencia deseable en el incremento del parque de viviendas en alquiler. También hay que aludir al carácter sobreproteccionista de la Ley de Arrendamientos Urbanos y los posibles destrozos en la vivienda a la resolución del contrato que hacen que el riesgo para el propietario, muchas veces particulares, sea muy elevado y haya menos oferta de lo que podría y más caro de lo que debería.

Voy a omitir la parte de suelo, más que nada porque creo que la exposición anterior ha sido muy buena y además coincido al cien por cien. Nosotros defendemos que es el precio de la vivienda el que marca el precio del suelo, de hecho es el modelo matemático que utilizamos para calcular lo que se puede pagar en una operación de suelo.

Querría hacer una alusión, al protagonismo de las entidades financieras en el mercado inmobiliario. Hay que decir que no es algo nuevo, de hecho, ya estaban de una forma quizá indirecta a través de la participación en el capital de algunas de las más importantes empresas promotoras de España, y como ocurrió en la crisis de los años 1992-1993, en donde fueron el embrión de las futuras grandes inmobiliarias de España. No es una situación nueva para ellas. Entendemos que su protagonismo como elemento que eclipsa la figura del promotor inmobiliario también está limitado en el tiempo y no será más allá de cuatro años. Lo que sí tenemos claro es que durante muchos años van a seguir siendo los mayores propietarios de suelo de España. Muchas veces se habla en general de suelo, pero el peso fundamental va a ser en sus carteras suelo en las fases iniciales del proceso urbanístico, es decir, no tienen una carga importante de suelo finalista que incluso en estos momentos pudieran poner en el mercado precisamente en algunas de las zonas donde se empieza a detectar una nueva demanda o una nueva necesidad de promoción de vivienda. Quería aludir a que sería importante que como banca agilizaran en la medida de lo posible las operaciones de refinanciación para reactivar la actividad de las promotoras que durante el último año y medio aproximadamente han estado prácticamente paralizadas, precisamente porque estaban más pendientes de esas renegociaciones o refinanciaciones con sus *pull* de bancos acreedores que de su propia actividad. En este sentido sería interesante una mayor ayuda por parte del sector financiero a algo que es absolutamente básico, que es la gestión de la tesorería de estas promotoras, que se ha convertido en el quebradero de cabeza fundamental para las direcciones financieras de muchas de ellas.

Respecto a tasaciones y valoraciones, determinar el valor de un activo es siempre un problema complicado, especialmente en un mercado donde quizá la falta de testigos en transacciones puede llevar a pensar que algo no tiene valor, cuando en realidad no tiene por qué ser así. Yo debo decir que actualmente, sobre todo a efectos de dar valor a estados financieros de las compañías, existe una situación bastante absurda, y es que hay discrepancia entre los criterios de la CNMV y el Banco de España. La primera recomienda a sus sociedades cotizadas, y así lo exige en todas sus auditorías, la valoración de sus activos inmobiliarios según el criterio internacional RICS, mientras que el Banco de España, sobre las entidades financieras y también refiriéndose al mercado hipotecario para particulares, impone el procedimiento de tasación hipotecaria.

Nuestra opinión es que debemos dar transparencia y credibilidad a los balances de las empresas inmobiliarias o de las propias entidades financieras, incluso a nivel internacional, porque ahora mismo debo decir que España está en el radio de acción de distintos fondos o capital de origen internacional que puede estar pensando en invertir en nuestro país, lo cual sería una gran noticia, pero de este capital internacional no admite el sistema de tasación hipotecaria español y solo se rige por los criterios de valoración internacional RICS.

Por eso queríamos insistir en que además de suelo y activos en renta deberían ser valorados y no tasados mediante criterios RICS, mientras que sí creemos en el sistema de tasación hipotecaria para cualquier operación de compraventa de activos a efectos de concesión de créditos hipotecarios a particulares.

Por último, me gustaría hacer un balance desde nuestra óptica de algunas iniciativas políticas recientes y de su impacto real en el mercado residencial español.

Ya se ha hablado antes aquí de la subida del IVA, que pretendía producir un efecto llamado inmediato de ventas. Debo decir que con los datos que nosotros manejamos este efecto no se ha notado en la medida en que la dinámica comercial ha sido básicamente la misma antes y después del anuncio hasta la actualidad. Han pesado más en los ciudadanos razones objetivas de compra. Debo decir también que el segundo semestre del año 2009 ha sido un buen semestre de ventas; se ha aligerado, como veíamos antes, parte del *stock*, siempre con un criterio de discriminación y siempre que el producto ha sido sometido a una reducción importante de precio y se ofrece asociado a una financiación hipotecaria. Pero, insisto, incluso en estos casos, lo que más ha pesado como decisión de compra por parte de los ciudadanos han sido las razones objetivas, es decir, precio, producto y financiación. Creo que también es importante reflexionar sobre las consecuencias futuras de la medida, porque, insisto, podía tener consecuencias negativas a corto y medio plazo en la medida en que pudiese penalizar el precio final de las viviendas y, por tanto, retraer en decisiones de compra de familias que realmente necesitan comprar o acceder a una vivienda.

Respecto a las Socimi entendemos que responden a un intento del legislador de articular un vehículo que contribuya a dinamizar el mercado de alquiler. Creemos que la intención es absolutamente buena, la compartimos y creo que hay que seguir intentándolo, pero su escasa acogida, —de hecho hasta la fecha tenemos constancia solamente de la constitución de una o dos Socimi—, entendemos que hace registro de los problemas que conlleva esa propia normativa; problemas que entendemos que pueden ser de tipo fiscal, como la doble imposición para socios partícipes o algunas indefiniciones o lagunas legales ante ciertas contingencias fiscales a medio y largo plazo y también, y no menos importante, la percepción por parte del mercado de que se trata de una vía reactiva para la colocación de activos,

entre comillas, tóxicos, principalmente de suelo, fundamentalmente de entidades financieras.

Plan de vivienda. Coincidimos plenamente en la necesidad de desarrollar un mercado de alquiler, como he dicho varias veces a lo largo de mi intervención; el objetivo debería estar en torno a un 25-30 por ciento del parque total de vivienda. Pero entendemos que la vía para conseguirlo no es trabajar sobre el *stock* actual, que está diseñado técnicamente y financieramente para la venta, sino sobre proyectos de nueva concepción que estén concebidos desde un principio para ser alquilados, como existe en los mercados comerciales, donde un edificio de oficinas o un centro comercial desde su origen está concebido para ser alquilado y reúne una serie de características técnicas necesarias para ello.

Debo decir también que son muchos los promotores e inversores institucionales nacionales e internacionales interesados en desarrollar proyectos para alquilar, pero el esquema financiero de este tipo de proyectos hace que o se crean incentivos y ayudas financieras o el largo plazo de retorno de la inversión los hace absolutamente inviables ya que la rentabilidad del mercado de vivienda es bastante baja, a pesar de que el riesgo comercial sería mínimo, ya que la acogida comercial de este tipo de productos suele ser bastante bueno.

Por último, me gustaría dar unas pinceladas sobre lo que entendemos que debería ser la oportunidad del mercado residencial e inmobiliario español y cómo debemos afrontar el futuro. Debo decir que curiosamente esta mañana en la Bolsa de Madrid una empresa inmobiliaria cotizada que hacía una presentación a analistas e inversores utilizaba la misma expresión que yo, es decir, que existe una situación de oportunidad para construir y desarrollar un mercado inmobiliario y residencial para los próximos diez años que, por un lado, responda a las sensibilidades sociales que conlleva el mercado de la vivienda, y por otro lado, contribuya al desarrollo económico de nuestro país, pero que lo haga en su justa medida. No compartimos el modelo inmobiliario anterior, donde el peso era absolutamente excesivo y sobreexpuesto además a distintos tipos de variables coyunturales de distinta naturaleza, y el tiempo se ha encargado de demostrarlo.

Entendemos que el tejido inmobiliario debe aumentar su nivel de profesionalidad, debe ser más sensible a las problemáticas sociales, más comprometido con el medio ambiente y hacer una contribución real y razonable al PIB.

En esta última parte de expectativas quiero hacer una alusión a los mercados comerciales, donde es necesario que el interés que muchos inversores institucionales del mundo siguen mostrando en España se convierta en un flujo real de atracción de capital. Estas inversiones se podrán materializar de dos maneras, o bien directamente en activos en renta o bien indirectamente a través de la toma de participaciones relevantes en el capital de empresas inmobiliarias españolas.

Respecto a la primera modalidad, debo decir que el volumen de transacciones por número de capital es escaso y refleja dos fenómenos muy claros, los precios en el mercado de inversión español todavía no se han corregido lo suficiente con tasas de rentabilidad que están en torno a un 6 por ciento en zonas *prime*, y deberían subir para hacernos competitivos, sobre todo en un contexto de competencia global de los mercados inmobiliarios. Dicho de otra manera, el inversor prefiere comprar un edificio de oficinas en Londres que en Madrid porque le ofrece una mejor rentabilidad y una mayor liquidez como producto, y que si desea vender tiene una mayor acogida en el mercado. En cuanto a la segunda modalidad, sería destacable o deseable un desarrollo más profundo del régimen de REIT. Como saben ustedes, REIT es Real State Investment Trust, es decir, vehículos de inversión en sociedades inmobiliarias donde se fomente y se reinvierta permanentemente sus ganancias en nuevos proyectos inmobiliarios.

Respecto a la política de vivienda, por supuesto, romper el histórico peso de la propiedad frente al alquiler, mejorar la accesibilidad real en términos netos y desarrollar un sector económico con el peso justo. No olvidemos que según los datos que distintas fuentes manejan cada vivienda producida en España genera cinco puestos de trabajo.

Otros cambios estructurales pasan por una mayor transparencia y profesionalidad de las empresas promotoras, explotadoras y de servicios relacionados con el mercado inmobiliario, y en este sentido también apostaríamos por el desarrollo de planes de formación superior específicos para tal fin. En un mercado que por nivel de producción y absorción anual será más pequeño, vuelvo a repetir que la mayor concentración de empresas daría también mayores garantías a los compradores finales. En este sentido, los proyectos empresariales deben ser sólidos, no oportunistas, con un histórico acreditado y con vocación de permanencia. Estos factores deben ser muy tenidos en cuenta por el sector financiero para ayudar a dar viabilidad a todas las empresas con dificultades, que según todos los datos empiezan a vislumbrar algo de luz.

Querría hacer alguna alusión también a un fenómeno que se está produciendo en los últimos seis u ocho meses, que es la proliferación de proyectos de autopromoción, es decir, cooperativas y comunidades de propietarios, una forma de acceso a la vivienda que tradicionalmente florece en situaciones adversas de mercado como esta, donde creo que es necesario aplicar los mismos criterios que aludía antes respecto a las promotoras inmobiliarias.

Debemos tener cuidado de que las gestoras que se están constituyendo tengan suficiente consistencia financiera y empresarial como para que no se produzcan situaciones como las que todos históricamente conocemos de escándalos, etcétera, vinculados a cooperativas o comunidades de propietarios.

Y en último lugar volver a aludir a la reflexión que debe hacer el legislador, en este caso ustedes, sobre el régimen actual y papel de las tasaciones y valoraciones, convencidos de que una modificación en este sentido dotaría a nuestro sistema de una mayor transparencia y credibilidad.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Muchas gracias, señor Prieto, por su interesante comparecencia. Ahora pasaríamos al turno de preguntas de SS. SS., y en primer lugar por parte del Grupo Parlamentario Popular su portavoz, don Pablo Matos.

El señor **MATOS MASCAREÑO**: En primer lugar, quería dar la bienvenida a don Alberto Prieto a esta Comisión y agradecerle la información que nos ha dado.

Había mucha expectativa por su presencia aquí, ya que usted pertenece a una empresa con presencia internacional, sobre todo en el ámbito europeo, y en la crisis que estamos viviendo en España se están produciendo algunos datos que están causando esa crisis que a mí me gustaría que usted comentara. En primer lugar, los precios. A mí me llama muchísimo la atención que muchos analistas y también políticos hayan estado hablando de la burbuja inmobiliaria, cuando yo entiendo y todos los que comparecen hablan de una crisis financiera que ha arrastrado a todos los sectores, incluido el inmobiliario. Se ha dicho que el sector inmobiliario tenía un peso alto en España y por lo tanto se supone, —es lo que nos han venido diciendo sobre todo nuestros adversarios políticos en estos meses— que aquí la crisis es mucho mayor por el problema inmobiliario, el sobredimensionamiento del sector inmobiliario, etcétera.

Entonces, en una crisis financiera que arrastra a un sector como el inmobiliario ¿Cuál ha sido la evolución de los precios? Los datos que yo he podido recoger no vienen todos de la misma fuente y, por lo tanto, me es muy difícil hacer una comparativa. Mis datos son que en Reino Unido, en Francia, en Alemania y en muchos sitios de Europa el precio de la vivienda ha caído más que en España con relación a lo que son las estadísticas de precios que nosotros manejamos, que son las del Instituto Nacional de Vivienda, el Instituto Nacional de Estadística y el Ministerio de la Vivienda. Desde el punto más alto del precio de venta de una vivienda a la situación actual pues puede haber caído un 12 ó 13 por ciento, y los datos que yo manejo es que en otros sitios de Europa ha caído más.

Dos preguntas. Los datos que reflejan el INE o el Ministerio de Vivienda, con la experiencia de su empresa, ¿Son reales o no lo son? ¿El precio de la vivienda ha caído solamente un 12 o un 13 por ciento de media o ha caído muchísimo más y no se están reflejando los datos reales? Para nosotros es absolutamente necesario conocer cuáles son los datos reales para poder tomar decisiones. Y si realmente en España no ha caído tanto los precios ¿por qué es? Sobre todo en lo que es vivienda construida,

vivienda nueva en venta. Los actuales tenedores de esas viviendas, es decir, los grandes promotores y la banca; no lo han bajado de precio, pero tampoco están saliendo al mercado como debieran.

A mí me ha llamado muchísimo la atención que una de las conclusiones a que ha llegado usted y que figura en la presentación que nos ha hecho, es que los precios en estos momentos tienden a su estabilización. Si la caída de los precios es solamente de un 12 por ciento, me extraña muchísimo y no llego a comprender cuál es el motivo por el que ante una crisis que algunos dicen que es similar a la de después de la Primera Guerra Mundial, sobre todo por las medidas que presentó el otro día el presidente del Gobierno, que son casi medidas de posguerra, con una crisis tan brutal, los precios de la vivienda bajen solamente un 12 por ciento. Me llama la atención.

Yo creo que hay demanda de vivienda, que hay gente que todavía puede acceder a una vivienda, tanto en compra como en alquiler, pero vamos a centrarnos en la compra. ¿Perciben ustedes que en estos momentos las entidades financieras han abierto el grifo del crédito, es decir, hoy en día una persona con un trabajo fijo que encuentre una vivienda adecuada a sus posibilidades económicas va a un banco y le dan un préstamo hipotecario sin problema ninguno, o hay restricciones? Porque considero que el mayor problema que tiene en estos momentos el sector es el *stock* que existe sin vender. Hasta que no se absorba este *stock* muy pocas personas van a tomar la decisión de adquirir una vivienda, a menos que sea en el ámbito que usted reflejó, como el ámbito del alquiler. Yo le pregunto: ¿se está absorbiendo el *stock* o todavía eso es un brote verde y nada más? Porque es bueno para tomar decisiones a corto plazo, saber si esto ya se empieza a absorber y podemos estar hablando que el *stock* terminará en 2010-2011 para todos poder plantear decisiones y medidas alternativas.

Usted se refirió a la tasa de esfuerzo. A mí también me llama muchísimo la atención la tasa de esfuerzo para alquilar o para comprar que existe en determinadas comunidades autónomas. ¿Hay alguien que alquila en esas comunidades autónomas siendo más caro alquilar que comprar? Resulta extrañísimo, ya que lo que siempre habíamos visto es que todo el mundo en España prefería comprar porque los precios se asemejaban a los de alquiler y en vez de alquilar se contrataba. Para que los ciudadanos se puedan animar a alquilar, la tasa de esfuerzo de alquiler, tiene que ser mucho más baja, por lo menos 10-12 puntos, que la de la compra ¿Cómo percibe esto?

He dicho que la inflación inmobiliaria ha sido inducida muchas veces por el sistema financiero —yo estoy de acuerdo—, y ha hablado del alargamiento de los plazos. Yo soy de los que creo que en momentos normales —en estos momentos no porque no se puede hablar de normalidad—, si un banco da un préstamo a cien años y baja la cuota de amortización, todo el mundo

compra y creo que se produce un incremento de los precios con relación a la oferta y la demanda. Desde su experiencia ¿Es partidario de limitar en el sistema financiero un número de años determinado los créditos hipotecarios a particulares, o funciona bien el sistema como está funcionando?

Usted hizo referencia a la crisis de 1992-1993. Aquí no se entiende bien que existan crisis en estos años. Por lo tanto, la crisis de 1992-1993 probablemente sea culpa de la UCD. (Risas.)

Con respecto a las tasaciones, vio usted algún problema en el sistema de tasación español. Hizo referencia a que la mayoría de las empresas tasadoras pertenecen a entidades financieras e hizo referencia también al tipo de recomendaciones de la CNMV, que indica la valoración RICS, o las tasaciones hipotecarias que establece o indica el Banco de España. ¿Considera que las tasaciones pueden estar influidas por el propietario de esas empresas tasadoras en un margen normal? Es decir ¿En un momento que se quiera dar crédito se puedan hacer tasaciones altas sin una referencia o una normativa, sin unos criterios establecidos objetivos, y en el momento que se quiera restringir el crédito se pueden hacer las mismas tasaciones por las mismas entidades a un valor más bajo sin tener en cuenta esos criterios objetivos, o realmente las tasadoras que están o deben estar controladas por el Banco de España utilizan criterios tan objetivos que obedecen o que reflejan realmente el valor del bien? ¿O podría estar condicionado por sus propietarios o por la política de expansión o restricción que puedan tener sus propietarios?

Termino ya porque creo que le he hecho demasiadas preguntas.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Tiene la palabra la portavoz del Grupo Parlamentario Socialista, doña Ana Fuentes.

La señora **FUENTES PACHECO**: Ante todo, agradecerle, señor Prieto, que esté esta tarde con nosotros; nuestro agradecimiento a usted y a su empresa por el esfuerzo que han hecho, usted singularmente y su empresa de modo colectivo. Creo que tiene suerte al venir a esta Comisión porque hay algunos que somos de Málaga y por lo tanto distinguimos a la gente de Estepona de las de otros sitios como Arizona, eso lo sabemos hacer, y precisamente se hacen estas comisiones para intentar que las personas que estamos legislando, que estamos trabajando en un sector tan importante para nosotros, para todos nosotros, como es el sector inmobiliario, aprendamos a distinguir el sector inmobiliario del mercado de la vivienda, la promoción de la construcción o la tasación de la valoración de los inmuebles. Por lo tanto agradecerle que usted esté esta tarde aquí e informarle de que el sentido de estas comisiones es única y exclusivamente palpar de verdad cómo está el mercado, detectar las necesidades y ser un poco útiles en nuestro trabajo, en el día a día, trasladando estas ideas que

ustedes viven en primera persona, que empresas como la suya viven de forma directa.

Usted mismo ha dicho que en el período que va desde 1997 hasta 2006 se produce un aumento importante del sector de ventas, no tanto del sector inmobiliario como del sector de las ventas, pero que al mismo tiempo se generan grandes desequilibrios porque no lo hemos hecho, y nos incluimos todos, todo lo bien que se podía haber hecho; de hecho, el incremento de la demanda, el incremento de la venta no se ve acompañado de un sector profesionalizado, tal como ha dicho usted esta tarde, sino que se producen contextos donde la especulación urbanística crea una situación diferente. El ajuste se crea sobre todo a partir del año 2006 y ve su máxima inflexión a lo largo del 2008; usted nos ha manifestado que a partir del segundo semestre se produce un poco de movimiento en las ventas, que no quiere decir en el mercado laboral, de hecho se han generado más de un millón de desempleados, por tanto, este aumento en las ventas no ha traído una traslación en el número de empleos porque venían de un *stock* que ya hemos analizado en otras ocasiones, de hecho al principio del año 2010 la información de la que disponemos y que usted revalida esta tarde nos dice que parece que ha culminado por fin el importante reajuste y que parece que entramos en una época de estabilización del mercado. Por lo tanto yo le preguntaría ¿Cree usted que puede haber pasado lo peor de esta crisis y podemos pensar que el parque de viviendas sin vender ha alcanzado un nivel máximo? Refiriéndome única y exclusivamente al *stock*, no a la crisis ni a las consecuencias. ¿Cree que podremos hablar a partir de ahora de un mercado estabilizado y que empieza a acabar con el *stock* existente? En todo caso, ¿piensa usted que es conveniente que las políticas de vivienda que se están desarrollando se sigan promoviendo o cree usted que ya no es necesario seguir invirtiendo en políticas que fomenten la modificación de la situación actual del mercado de la vivienda? Usted decía que percibe que se han mejorado las estadísticas, ¿Según su empresa estas son creíbles, podemos de verdad tenerlas en cuenta el Legislativo a la hora de planificar y llevar a cabo nuestro trabajo?

Como usted ya conoce el Gobierno está poniendo en marcha, ya lo hizo en la legislatura anterior, diversas medidas para moderar el crecimiento desequilibrado que usted mismo también manifiesta de este sector. ¿Qué valoración le merece la puesta en marcha de la Ley del Suelo? ¿Cree usted que herramientas como la Fiscalía de Medio Ambiente y Urbanismo además de la unidad especializada de la Guardia Civil contra la corrupción han contribuido a la estabilización del mercado, no así a la de algunos ayuntamientos?

En este período se imprime una nueva orientación a la política de vivienda dando un fuerte impulso, entiendo yo, a la vivienda protegida y mediante la adopción de políticas de fomento del alquiler y de la rehabilitación, ¿usted nos podría informar cómo ve esa Ley de Fomento

del Alquiler? Nos ha hablado de otras medidas que ha puesto en marcha el Ejecutivo, pero esta precisamente es una medida que se aprueba en esta Cámara y nosotros entendemos que si hemos pasado a un aumento del 18 por ciento en el número de alquileres evidentemente no solamente es por el mercado, entendemos que es por otras medidas que se están poniendo en marcha desde los distintos sectores, o usted entiende que solamente ha sido fruto del mercado ese aumento en el 18 por ciento del alquiler?

Podemos formularle la pregunta en otra ocasión o contestarnos vía correo electrónico, pero ¿Nos puede hacer una valoración desde su perspectiva de esta Ley de fomento del alquiler y la eficiencia energética?

Usted ha estado hablando del Plan Nacional de Vivienda, un plan que apuesta, y usted así lo ha puesto de manifiesto, por el alquiler, que además apuesta por la rehabilitación, ¿cree que de verdad está produciendo algún beneficio en el sector de modo global y a la hora de mermar la crisis o de crear nuevos segmentos? ¿Cree usted que las medidas que se han puesto en marcha y que se han conocido como decreto Zurbarán están apoyando al sector?

¿Entiende usted que han contribuido a afianzar las decisiones de compra de vivienda por parte de los ciudadanos las medidas que se han tomado dentro del proyecto de ley de economía sostenible? ¿Tiene conocimiento de los resultados que se han obtenido? y si entiende que no se han obtenido ¿nos puede usted informar de qué medidas se podrían tomar para que estas fuesen efectivas?

Y, por último, entendemos que también se han puesto en marcha mecanismos para hacer que el crédito fluya. ¿Entiende usted que estos mecanismos están ayudando a liberar el *stock* de vivienda existente? Sobre todo me refiero a las líneas ICO.

Entiendo que le he formulado muchas preguntas pero he intentado estar al nivel de su exposición en esta Cámara.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Señor Prieto, su intervención ha suscitado muchísimas inquietudes y tiene ahora un turno para contestarlas.

El señor **SOCIO PROPIETARIO DE KNIGHT FRANK LLP** (Prieto Ruiz): Me produce una gran satisfacción. Como dije al principio, voy a tratar de ser lo más explícito posible en mis contestaciones. He tratado de recoger todas las consultas pero si se me pasa alguna procedan de nuevo a preguntarme. Iremos por partes.

Evolución de precios y datos oficiales. Efectivamente los datos oficiales hablan de una bajada en torno al 12 por ciento. Según nuestros datos es aproximadamente el doble. Siempre teniendo en cuenta, como he dicho en algunas partes de mi intervención, que en estos momentos de contracción del mercado es muy peligroso, entre comillas, hablar de magnitudes agregadas, porque en realidad a lo que estamos asistiendo es a un

agregado de micromercados regionales. Por eso las afirmaciones categóricas en este sentido, en la medida en que como yo decía antes puedan generar expectativas en una línea o en otra sobre los ciudadanos, pueden ser complicadas. Entendemos, por lo tanto, que algunos de los datos que se manejan de forma oficial no corresponden a la realidad del mercado. Y vuelvo a hacer referencia a esa histórica falta de transparencia y de información a la que hacía alusión hace un momento. Debo decir que también en otros países de nuestro entorno la corrección de precios del mercado residencial, sobre todo en el mercado británico, ha sido bastante severa, lo que pasa es que se ha producido en menor espacio de tiempo, a eso contribuye entre otras cosas la mayor transparencia de ese mercado, etcétera, y, por lo tanto, en estos momentos están en una dinámica bastante adelantada y con un mercado más saludable y, digamos, con una tendencia mucho más clara en el mercado español. Debo decir que en otros países también la suma de mercados locales es importante, es decir, no es lo mismo el comportamiento del mercado de residencial en Londres que en las ciudades de segundo nivel de Inglaterra, por citar un ejemplo.

Me preguntaba usted si hay demanda para adquirir vivienda. Hay demanda. Lo digo categóricamente, aunque vuelva a hacer la matización, es decir, hay demanda en ciertas zonas y normalmente hay demanda en las zonas donde la situación económica está por encima del promedio de la media nacional. Es tan sencillo como eso, fundamentalmente tienen incidencia sobre todo los datos de paro y por supuesto de renta disponible. En la Comunidad de Madrid se han iniciado ya nuevas promociones, y también debo decir que no es lo mismo el *stock* de la Comunidad de Madrid en lo que sería zona centro o primera corona que lo que sería el *stock* de segunda, tercera corona, etcétera, *stock* que por otro lado será de difícil, larga y complicada absorción en el mercado, y con esto estoy contestando parte de la pregunta que me hacía la señora Fuentes sobre la evolución de absorción del *stock*. La absorción del *stock* progresivamente va a ser cada vez menor, habrá menos absorción de ese *stock* porque el mercado discrimina y lo que se ha vendido antes era lo mejor, por entendernos, y progresivamente, en la medida en que vaya quedando lo peor, ese *stock* se irá convirtiendo incluso en un *stock* antiguo. Y ya no es una cuestión de precios, es decir, hay proyectos inmobiliarios que, aunque el precio fuese cero, es decir, hay viviendas que aunque se regalasen a las personas, no se las podrían quedar o no se las querrían quedar, porque están en ubicaciones sin servicios, con problemas de diseño de producto manifiesto, etcétera. Aquí habría que hacer una alusión al sistema urbanístico, y entre comillas a las barbaridades que se han permitido sobre ciertos municipios o sobre ciertos terrenos en los que no existía capacidad para desarrollar esos miles y miles de

viviendas que se recogían en los distintos planes parciales, planes urbanísticos, etcétera.

Respecto a la tasa de esfuerzo sobre el alquiler y el interés que pueda tener está claro que sobre todo en ciertas comunidades es necesario revisar todo esto, es decir, el alquiler tiene que convertirse en una alternativa. Sí que es cierto que a veces nos olvidamos de un elemento y es que el alquiler no tiene una barrera de entrada que sí tiene la compra, y es el desembolso inicial que hay que hacer para acceder a la vivienda, independientemente de que luego las cuotas sean mayores o menores. En este sentido, y lo arrojo aquí como propuesta puesto que entiendo que es mi deber, que, por ejemplo, en el tema de la vivienda protegida debería estudiarse aumentar al cien por cien del precio de la vivienda la financiación, de forma que precisamente las clases más desfavorecidas pudiesen en un momento dado liberarse de esa barrera de la entrada.

Respecto a si considero que las tasaciones pueden estar influidas por los propietarios de las sociedades de tasación tengo que decir que sí, no admite discusión. Efectivamente en una situación de evolución expansiva, los criterios —porque los métodos son los mismos, otra cosa son los criterios de aplicación de los métodos—, favorecerían la circulación del crédito y en situaciones de restricción del crédito, tanto a particulares como a empresas, porque esto también es aplicable incluso a los procesos de refinanciación de las compañías, la aplicación del método de tasación por parte de empresas que de alguna manera son juez y parte en el proceso genera un conflicto de intereses manifiesto. Nosotros somos partidarios de desarrollar un sistema que se parezca más al de las propias auditoras cuando auditan las cuentas de una compañía, que actúan como seleccionadas por el consejo de administración pero gozan de una mayor autonomía especialmente con los cambios normativos que ha habido en los últimos años.

La señora Fuentes me preguntaba si ha pasado lo peor. Yo creo que sí. Debo decir que ha pasado lo peor, volviendo a la característica fundamental que he repetido varias veces, porque el mercado inmobiliario español tiene una enorme tendencia a la autorregulación. Matizaría esto diciendo una vez más que ha pasado lo peor como afirmación muy categórica. Somos conscientes de que en ciertas zonas y en ciertos mercados regionales a los niveles de absorción de *stock* y la evolución de precios para que ese *stock* pueda ser absorbido todavía le quedan probablemente otros doce meses o más de ajuste.

Políticas de vivienda y si son necesarias. Yo creo que son necesarias las políticas de vivienda. Comencé mi intervención transmitiéndoles la importancia que le concedemos al mercado de la vivienda en la medida que es un derecho fundamental y que está recogido en la Constitución. Ahora, la forma o los criterios sobre los que se diseñan esas políticas de vivienda, el resultado final de esas políticas de vivienda e incluso las implicaciones a nivel de Administración pública que

conlleva el tema de las políticas de vivienda es complicado, porque además en temas de suelo, en temas de vivienda pues al final existe un cierto solapamiento y de competencias es un poco complicado. Entonces sí creemos que es necesario mantener políticas activas de vivienda y creo que he repetido varias veces fundamental el tema del alquiler, y fundamental también revisar los distintos regímenes o formas de acceso a la vivienda de protección y, por supuesto, contribuir a que las empresas que operan dentro del mercado pues tengan la suficiente solvencia empresarial y financiera como para que la venta sobre plano, que es algo que se viene produciendo en España y se seguirá produciendo en los últimos años, nunca dé lugar a situaciones desagradables en los cuales el comprador final se encuentre sin casa.

Alquiler. Sí ha aumentado el parque de vivienda en alquiler pero vuelvo a hablar, y creo que es un punto de vista muy a pie de calle, aunque solamente sea por el número de transacciones, de compraventa de vivienda que hemos visto en los últimos doce meses, vuelvo a hablar de autorregulación del mercado, es decir, sí ha aumentado pero sería necesario y deseable que hubiese aumentado bastante más.

Por supuesto me parece muy bien todas las intervenciones de los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado en cualquier tipo de escándalo relacionado con el urbanismo y además creo que en ese sentido la justicia debe ser absolutamente implacable y ejemplar. Además esos escándalos no contribuyen absolutamente nada a esa captación o atracción de capital internacional hacia el mercado español, porque si ya de por sí es difícil decirle a un señor de fuera de España que en España existen diecisiete normativas diferentes sobre suelo, si encima eso se adereza con escándalos de este tipo el efecto es completamente disuasorio. Creo que todos estamos interesados en que eso se persiga y además en la medida de lo posible no se vuelva a repetir.

Me preguntaba si ha afianzado la ley de economía de sostenible las decisiones de compra. Yo he tenido oportunidad de tener una comprobación directa sobre los compradores de vivienda en este sentido y probablemente de los miles de señores que han comprado un piso son pocos los que a lo mejor han leído el texto de la ley. Por tanto, yo diría que no. Puede contribuir, y lo digo con absoluta claridad, todo lo que contribuya a mejorar las expectativas generales del comprador de vivienda, igual que del comprador de un coche, es beneficioso para la salubridad del mercado, ahora, no creo que haya una relación causa-efecto en el caso de las decisiones de compra de vivienda.

Mecanismos de crédito, líneas ICO. Probablemente estén bastante bien diseñadas y nacen como una buena idea pero quizá habría que revisar la forma para que lleguen hasta donde se pretende que lleguen. En la asociación de promotores sí que manejan información sobre

las líneas que se han dispuesto y tengo entendido que tampoco se ha dispuesto de todo el crédito que sería deseable para contribuir a afianzar la salud del sistema.

Creo que no me he dejado nada y si me lo he dejado pues, por favor, espero que me lo recuerden.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Corral Ruiz): Seguramente no se ha dejado nada, aunque han sido abundantes las preguntas que SS. SS. han hecho al señor Prieto. En nombre de los grupos parlamentarios aquí presentes, le reitero nuestro agradecimiento por su comparecencia, una comparecencia rigurosa, rica en información, exhaustiva, con opiniones y con ideas que, no le quepa duda, serán de

gran utilidad para los trabajos de los grupos políticos que forman parte de esta Comisión.

Quiero aclararle que esta tarde no hemos contado con la presencia de muchos diputados y diputadas. La razón es que esta ha sido una tarde de muchísima actividad parlamentaria y por eso no están aquí, pero las tres comparecencias de hoy habían generado grandes expectativas y el de hoy será un «Diario de Sesiones» muy leído.

Agradezco la compañía de los invitados y su esfuerzo a los servicios de la Cámara y, sin más, se levanta la sesión.

Eran las siete y cincuenta 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**