

Radiografía de la vivienda nueva: casas sin gente y gente sin casa



Hay medio millón de viviendas vacías donde nadie las quiere.

ANA M. PASTOR

Lunes 18 de febrero de 2019, 07:45h

La recuperación de la actividad promotora ha sido lenta y todavía es insuficiente para cubrir la demanda actual de viviendas nuevas, lo que contribuye a que los precios suban y no sólo en las casas a estrenar sino también en las de segunda mano y alquiler. Este es el diagnóstico que hace **Fernando Rodríguez de Acuña, director general de la consulta inmobiliaria Acuña y Asociados**, de la actual falta de vivienda nueva en España y de su repercusión en el aumento de precios, destacando que para que podamos empezar a hablar de un “mercado sano” sería necesaria la incorporación inmediata y urgente de unas 50.000 casas, en las zonas donde hay demanda y sin embargo “hay una escasez brutal de vivienda nueva”. Unos pisos que serían ‘muy bienvenidos en

grandes urbes como Madrid, Barcelona, Valencia o Málaga, por poner algunos ejemplos, ya que -en opinión de este experto- “ayudarían a suavizar el alza de los precios residenciales y contribuirían a que éstos se encarecieran más en la línea del IPC y en un entorno del 2%”.

Acuña admite que es cierto que en España aún hay casi medio millón de viviendas nuevas sin vender, pero subraya que esos pisos no “están en las zonas donde la gente quiere vivir” por lo que son un producto “invendible”, fruto de la “locura” de la burbuja inmobiliaria, que seguirá ahí durante mucho tiempo. Resalta que éste es un stock que no contribuye, por tanto, a paliar la demanda que existe en el mercado residencial, por lo que cree que una década después ya es hora de dejar de utilizar el argumento de que no se puede construir mientras haya viviendas sin ocupar. Subrayando que este producto ‘vacío’ se encuentra muy lejos de las zonas donde se ha generado empleo y donde hay una demanda activa de vivienda tanto en compra como en arrendamiento. Además, hace notar que por una cuestión demográfica y económica tanto en Galicia, como en Asturias, Cantabria o en las dos Castillas van a seguir sobrando casas, mientras faltan en otros enclaves, en los que “sin embargo los respectivos ayuntamientos han estado ralentizado los procesos de licenciamiento de suelo, por cuestiones económicas o por motivos ideológicos”. “Y ya se sabe que cuando hay escasez de suelos, éstos suben de precio”, señala este experto.

Además, el representante de dicha consultora de Real Estate recuerda que los proyectos de promoción –que han estado prácticamente parados durante diez años- necesitan un periodo de maduración de unos dos años, unos plazos que cree se están alargando “especialmente por culpa de los denominados ayuntamientos del cambio” lo que, a su juicio, explicaría el descuadre existente entre las solicitudes de visados y las certificaciones de fin de obra.

“Diez años sin construir nada”

¿Y qué dicen los promotores al respecto? Pues que es difícil recuperarse de una crisis que se llevó por delante muchas empresas y mano de obra y después de una década sin producir prácticamente nada, admitiendo que en términos absolutos se está construyendo poco en toda España. **Daniel Cuervo, secretario general de la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE) y gerente de Asprima** explica que aunque entre 2015 y 2018 se ha duplicado el número de visados de obra nueva- que han alcanzado los 100.000 el pasado año- sigue siendo una cifra muy inferior a que el sector estima se habría que edificar anualmente para poder hablar de un mercado inmobiliario

sano: entre 150.000 y 180.000 unidades. Y como prueba de que existe demanda recuerda que los precios suben (entre un 8% y un 10% de media anual) y las casas se venden sobre plano.

Cuervo insiste en que el principal problema que hay para construir vivienda es la falta de suelo finalista que “durante la crisis no se desarrolló porque no había dinero y que ahora algunas administraciones están dilatando por decisiones políticas” pero también denuncia que las promotoras ven demorarse hasta en 20 meses las licencias de obra, una tardanza en obtener los permisos que lejos de solucionarse crece y que encarece las viviendas. Y para dar un ejemplo de cómo perjudica a los compradores el retrasos en entregar una promoción, señala que según un estudio de TecniTasa el retraso de un trimestre se traduce en un encarecimiento de entre 600 y 1.500 euros mientras que una demora de nueve meses subiría el precio entre 3.000 y 7000 euros.

Qué se puede hacer

Teresa Marzo, directora general de negocio de Vía Céler también está de acuerdo en que “la escasez de suelo edificable, es algo que limita la capacidad de las promotoras de construir nueva vivienda y, por tanto, dar respuesta a la creciente demanda”. Y afirma la representante de esta promotora que “ante esta situación, la mejor forma de conseguir reducir los precios de la vivienda es consiguiendo aumentar la oferta de suelo disponible y, para ello es necesario fomentar todavía más la colaboración entre promotoras y Administración para aumentar la disponibilidad de suelo y agilizar los procesos de concesión de licencias. De esta forma, se podrán cumplir los objetivos de desarrollo de promociones y facilitar el acceso a la vivienda a colectivos como los jóvenes”. Finalmente, apunta otra fórmula útil y por la que apuesta la compañía y que es la “implantación de nuevas tecnologías que ayuden a agilizar los procesos administrativos en las instituciones públicas”.