



parte, a una simetría impositiva por razón de ser comprador de vivienda o no comprador, y por otra parte, a que el coste que soporta la vivienda, la hace en muchos casos inaccesible.

La voracidad recaudatoria de algunos municipios ha hecho que muchos promotores desistan de realizar su actividad en los mismos.

No son válidos los planteamientos que se esgrimen desde la Administración de que ciertas cesiones de suelo favorecen a la creación de suelo para la edificación de viviendas para otros necesitados, ni que ciertas obras que tiene que efectuar el promotor, al margen de las necesarias, para el acondicionamiento del área objeto de planeamiento, recaigan en beneficio del municipio. Por lo general, parte de los solares, bien cedidos según la normativa del suelo o bien cedidos por extraño favor, son vendidos a precios altos para obtener una recaudación, que de alguna forma muere el alto déficit presupuestario. No se trata pues de una labor social, se trata de tapar una mala administración.

Ejecutar ciertas obras de infraestructura o de embellecimiento de la ciudad no redundan en muchos de los casos en beneficio muy

directo al ciudadano, sino más bien en "pantallas electoralistas" del equipo de gobierno, que debieron de ser efectuadas con cargo al erario público y en beneficio de todos.

Por lo tanto, según observamos, gran parte de lo que se considera como bueno, lo único que hace recaer en una excesiva presión fiscal que se activa a través de los retrasos administrativos y los costes de administración en el destinatario de una vivienda.

No basta pues, sólo un buen planeamiento y suficiente suelo disponible, hay que cortar la excesiva voracidad municipal y autonómica.

Hay que cortar la excesiva voracidad municipal y autonómica

Si analizamos la fiscalidad en la vivienda en España en relación con los países de nuestro entorno, observamos que uno de los puntos principales que manejan la política de estos países es gravar al mínimo el suelo, de tal suerte que a inferiores costes obedezcan inferiores precios de venta.

Esto se observa básicamente tanto para los países del área continental como para los del norte y anglosajones.

Por ejemplo, dentro del precio final que paga un individuo por una vivienda, entre un 50% y un 70% del

valor viene a estar constituido por impuestos.

El hecho es que los costes activados en principio con largo plazo de tramitación elevan en exceso su valor.

También cabría mencionar, a efectos de la fiscalidad en la vivienda, que España es de los países de su entorno y hasta del propio EEUU, que menos ayudas (fiscalidad) destina para la adquisición de la vivienda. Tales datos salen de un estudio elaborado por el Instituto de Estudios Fiscales.

Habría que mencionar también que ciertas exigencias de la normativa, en cuanto a urbanización y otras exigencias, tienen un marcado cariz triunfalista, que lo único que hacen es encarecer el precio del producto en su origen, o bien resolver ciertas deficiencias del pasado, que de ninguna manera pueden recaer sobre el destinatario final de ese polígono.

Financiación

Influye directamente en la financiación el nivel al que se encuentren los tipos de interés de mercado o bien si se prefiere, la tasa de opción de capital.

Si empezamos por el final de la matriz de producción, esto es, desde la compra de la vivienda y su financiación, la elevación de los tipos de interés, produce el efecto de que un comprador de vivienda, pueda o no acceder a la misma.

Por ejemplo, con una financiación del 8%, tipo de interés que tuvimos hace un corto periodo, el comprador tiene que pagar anualmente 1.240.000

pesetas por millón a quince años, esto es, para un crédito de diez millones pagaría 1.240.000 pesetas al año, que significan 103.000 pesetas mensuales.

Para un crédito al 14%, con las mismas condiciones anteriores, pagaría 135.000 pesetas mensuales. Quiere decirse que le sube el esfuerzo financiero al mes por encima del 30%.

Este efecto del tipo de interés produce que cuando

existen fuertes variaciones del interés, tales como las que venimos viviendo, el destinatario final, puede o no puede acceder a la vivienda pues ningún esfuerzo financiero dimanente de un suelo puede tener una flexibilidad por encima del 30%.

Si todo esto es cierto y conocido por todos, para la adquisición de las viviendas, tiene similares resultados para el coste del suelo y la fiscalidad.

Si combinamos los diferentes efectos, fiscalidad y trámite administrativo, podríamos observar en simples ejemplos lo que significan estos retrasos a efectos del coste del suelo.

Si consideramos un tiempo de tramitación de cuatro años, una cesión de suelo del 15% y un tipo de interés para empresa del 11%, el "valor añadido" de los financieros y los impuestos al coste del solar son un 75% de éste (dentro de la

matriz no hemos contado, ni licencias, ni "otros").

El mismo problema, si nos lo planteamos con un interés del 14%, un periodo de tramitación de seis años y con el mismo porcentaje de cesión de suelo, el efecto de los retrasos y del impuesto, representan un "valor añadido" sobre el solar del 152%.

No hemos contado mayores cesiones y otras gabelas reconocibles o irreconocibles, pero sólo con lo que contempla en los momentos actuales la norma jurídica observamos que los retrasos administrativos y las cesiones representan entre el 75% y el 152% del valor básico del suelo.

Me atrevo a decir que estos efectos, contados en su integridad, dan a constituir entre el 100% y el 200% del valor del suelo base.

Uno de los problemas básicos es el suelo, no debe gravar la fiscalidad de ninguna forma en el origen, y los tiempos de tramitación deben de ser abreviados a los mínimos, si lo que se pretende es que el modelo económico del país funcione, haya empleo y todos los españoles pueden disfrutar de una vivienda digna. □

Los procedimientos administrativos son excesivamente abigarrados, y se intenta conceder al trámite administrativo el máximo rigor.

Sin embargo, en la práctica, no es así, y pese a marcar unos plazos, aunque se cumplen siempre para el administrado, nunca los cumple la administración.

El hecho de que la tramitación sea amplia, a través de diferentes pasos, lo único que produce, dada la idiosincrasia de los diferentes grupos de poder, es la inseguridad jurídica del administrado, cuando entra en una tramitación.

Un hecho que confirma que estas afirmaciones, es que la mayor parte de los promotores no quieren comprar suelo sin estar totalmente calificado, listo para su edificación, pues conocen la incertidumbre de todo un procedimiento.

Por ejemplo, en la modificación puntual de un área de un plan, aparte del trabajo de nuestros técnicos y del acuerdo con los propietarios de los suelos, el tema pasa por un convenio urbanístico en donde se conjugan los técnicos de la administración con los intereses políticos de los partidos en el poder y de la oposición, no sólo de

un municipio, sino de la propia Comunidad Autónoma y al final hay que constituir junta de compensación para hacer asignación de suelo y ejecutar la urbanización.

Un hecho de esta naturaleza, por ejemplo, tarda como mínimo, con suerte, cuatro años antes de comenzar la urbanización, y siempre que no tengamos problemas con alguno de los propietarios y haya que acudir a un expediente de expropiación.

Si nos vamos al trámite, puramente administrativo, después del convenio, se nos dan los puntos de aprobación en fase de avance, aprobación provisional y aprobación definitiva, y todo ello, con sus informaciones públicas, etc...

El periodo de gestación de un suelo tarda

cuatro años, lo cual, con los intereses de hoy en día, está encareciendo un mínimo de un 60%, sólo de costes financieros.

Sobre esta misma línea de retrasos administrativos, la normativa española determina como norma de resolución, el silencio administrativo.

El silencio administrativo, para el caso español es positivo, quiere decirse que transcurrido el plazo, de no contestar la administración deberá entenderse que el expediente ha sido resuelto favorablemente. Sin embargo, de entenderlo así el administrado éste ejecutará las obras a riesgo y ventura del mismo, y esto quiere decir que de no cumplir la normativa en algún punto tendrá de derribarlo a su costa.

Esto es conocido por los promotores, quienes

no se atreven a la utilización del mismo, y no sólo por este hecho, sino porque enfrenta a los diferentes estamentos de la administración y se encontrarían sujetos a represalias.

Por lo tanto, este punto que parece que resolvería gran parte de los problemas de los retrasos administrativos para el caso español, se vuelve papel mojado.

En un artículo que escribí hace unos años, de derecho comparado en la revista de Derecho Urbanístico, se observa que en los diferentes países de la Unión Europea, el tiempo de tramitación de licencias es más breve y existe silencio positivo o silencio negativo, pero nunca un silencio positivo como el español, a riesgo y ventura del administrado.

Observamos de forma sonrojante, que en nuestra legislación es en donde se pide mayor número de copias de los proyectos.

Habría que abreviar y unificar trámites administrativos que aportan nada al procedimiento y cambiar la normativa legal sobre procedimiento administrativo en cuanto al silencio positivo. Si ello se lograra, haría bajar en una cantidad sustancial el precio de la vivienda.

Tiempos y retrasos

Los plazos de los procedimientos administrativos se cumplen siempre para el administrado, nunca los cumple la administración