

El Confidencial

EL DIARIO DE LOS LECTORES INFLUYENTES

TANTO EN COMPRA COMO EN ALQUILER

Fin del chollo de las viviendas protegidas: son más caras que las de precio libre



Edificio de viviendas de protección oficial en Mieres (Efe).

Elena Sanz    30/06/2013 (06:00)

 4

No es ninguna leyenda urbana ni mucho menos. La **vivienda protegida** es más cara que la **vivienda libre** ya sea para comprar como para vivir de alquiler. No sucede de manera generalizada por todo el territorio español ya que en las principales áreas metropolitanas -véase Madrid capital- los precios de la vivienda libre todavía son más caros, pero sí es una tendencia que se repite y se va extendiendo poco a poco a numerosos puntos de la geografía española.

Pensadas inicialmente para familias de bajos ingresos, las viviendas protegidas han permitido a muchas de ellas acceder a una **vivienda en propiedad**. Las subidas anuales -incluso de dos dígitos- experimentadas en pleno *boom* por las que no estaban sujetas a ningún tipo de protección -tanto de primera como de segunda mano-, excluyeron a miles de ciudadanos del mercado libre.

La **vivienda protegida** se convirtió entonces en objeto de deseo y, en plena efervescencia inmobiliaria, en fuente de numerosos fraudes. Todo el mundo quería comprar una sin importar el precio o su ubicación.

Hoy en día, sin embargo, estas residencias **han perdido todo su atractivo en muchas zonas** del territorio español. "Se trata de viviendas que tienen muchas limitaciones, tanto desde el punto de vista del comprador como del vendedor", apunta Fernando Rodríguez de Acuña Martínez, gerente en la consultora RR de Acuña & Asociados. "Está limitada su superficie, el precio de venta, la propia venta de la vivienda, las calidades... En pleno *boom* se vendían solas, pero ahora, en muchos lugares son invendibles ya que los promotores se encuentran con **precios de mercado** muy inferiores. O venden a pérdidas o con un margen de beneficio tan pequeño que no les interesa promoverlas".



El ajuste a la baja de los precios de la vivienda protegida ha sido mucho menos intenso que en el caso de la vivienda libre. De hecho, **están prácticamente congelados**. Desde 2008, el módulo básico estatal que sirve de referencia a todas las comunidades autónomas -excepto País Vasco y Navarra- para fijar los precios máximos de estos inmuebles, no se ha movido. Permanece en 758 euros desde hace casi cinco años. Por su parte, la vivienda libre ha experimentado una corrección cercana al 30% desde los máximos de 2008.

Este estancamiento ha provocado que el **precio del metro cuadrado** de la **vivienda protegida** en España alcanzase en 2012 un precio máximo de 1.502,92 euros frente a los 1.468,67 euros, de media, de la **vivienda usada**. Para inmuebles de **nueva construcción**, el precio del metro cuadrado todavía se mantenía por encima, en 1.666 euros. No obstante, una diferencia de apenas 160 euros el metro cuadrado lo que, para una vivienda de 90 metros, la diferencia final de precio se situaría en 14.400 euros.

Tendencia generalizada en toda España

Estos datos han sido extraídos del último Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario 2013 de la consultora RR de Acuña y Asociados que muestran cómo esta situación se repite en numerosas ciudades españolas. Así sucede, por ejemplo, en Madrid.

El **precio medio de venta** del metro cuadrado construido para una vivienda usada se situó en 2.366 euros frente a los 2.425 euros que de la vivienda protegida. La vivienda nueva todavía es algo más cara, pero la diferencia se reduce a 100 euros el metro cuadrado.

Lo mismo sucede en el caso del alquiler. En Madrid, el precio del metro cuadrado útil de una **vivienda protegida en alquiler** oscila entre 8,89 y 11,12 euros el metro cuadrado al mes frente a los 7,75 euros de la vivienda nueva y los 6,30 de los pisos de segunda mano.

"Hasta 2008, los precios de la vivienda protegida en Madrid no subieron a los mismos ritmos que la vivienda libre. A pesar de que eran mucho más baratas, no consiguieron frenar el fuerte avance de las viviendas libres", explica Eduardo Romero Gallego, director de promociones de Ingescasa, que recuerda cómo "en aquellos años, el precio de la vivienda protegida se encontraba incluso **por debajo de los costes de construcción**". Es decir, resultaba más caro construir una vivienda protegida que venderla. "Los costes del proyecto, de las licencias, de construcción se encontraban en 2008 y desde hacía varios años, por encima de los precios máximos a los que se podía vender".

La vivienda protegida comenzó a ser **inviable desde el punto de vista económico**. Muchos promotores dejaron de promoverlas para centrarse en el mercado libre y abocando a las administraciones públicas a abordar la situación. La iniciativa privada desapareció y los organismos municipales y autonómicos –muchos de los cuales se lanzaron a la aventura de crear sus propias empresas municipales de la vivienda, tuvieron que asumir cuantiosas pérdidas.

"En 2008, sin embargo, se produjo un punto de inflexión. Ese año, y después de mucho tiempo con los precios congelados, se produjo una fuerte corrección al alza.

Entonces se produjo el ajuste de la vivienda protegida a la realidad comercial de la vivienda libre. El precio básico del módulo

en zona A pasó de 1.475 euros el metro

cuadrado a 1.940 euros. Un incremento entre el 30% y el 40%. El problema fue que a partir de ese momento, el **mercado inmobiliario** comenzó a mostrar los primeros síntomas de agotamiento", añade.

“*En 2008 se produjo una fuerte corrección al alza de los precios de la vivienda protegida en Madrid*”

“Esperábamos una subida porque se estaba bloqueando el sistema. Lo que no nos imaginábamos es que el ajuste al alza sería tan fuerte. Todo lo que no había subido la vivienda protegida en 10 años subió de golpe de la noche a la mañana”, apunta Eduardo Romero. “En una situación normal del mercado, esta subida habría sido perfecto. Se habría enfriado el precio de la vivienda libre. Sin embargo, la medida fue tardía. La crisis del crédito y el fenómeno conocido como **burbuja inmobiliaria** afectaron a la vivienda protegida, pues sus precios máximos oficiales han llegado en algunas zonas a estar por encima de los de la vivienda libre. Aún así, y a pesar de la fuerte subida, la vivienda protegida se siguió vendiendo porque todavía se encontraba por debajo de los **precios de la vivienda libre**. Seguía existiendo necesidad de vivienda y muchos ciudadanos cumplían los requisitos para acceder a ella”.

El pinchazo de la burbuja inmobiliaria ha puesto patas arriba el mercado inmobiliario español ha provocado un fuerte ajuste de precios en el segmento de la vivienda libre.

En Madrid, son muchas las zonas -excluyendo el centro de la capital- con los precios patas arriba. El Ensanche de Vallecas es un claro ejemplo.

Pero, ¿por qué no ajustan los promotores los precios a la baja? "La vivienda libre lo tiene más fácil. Sólo se trata de una evaluación de cuánto me cuesta y a cuánto lo quiero o lo puedo vender en la zona a estudio. En cambio, la vivienda protegida sigue regida por unas normas, directrices y un coste de módulo que no se revisa desde aproximadamente el 2009 y desde entonces este sector ha cambiado mucho", explican desde la promotora Serprogesa.

Eduardo Romero añade que "el problema es que en muchos casos, si los bajan chocan con el **precio de coste**. Si el suelo fue comprado, por ejemplo en 2007, el promotor se está viendo obligado a asumir importantes **pérdidas para poder vender las viviendas**. O pierde o la promoción no sale adelante. El que no es capaz de asumir las pérdidas, muere. En nuestro caso particular, en Ingescasa, o construimos con criterios de mercado, ajustando los costes previamente a la construcción de las viviendas o directamente descartamos el proyecto".

Por su parte, desde Serprogesa señalan además que el **precio del suelo** de la vivienda libre ha bajado mucho y se ha puesto a niveles del de la vivienda protegida. Hay que recordar que el precio del suelo supone en torno al 30% del precio final de venta de las viviendas. "Además, promociones de **vivienda libre** que ya están en marcha y sus **rítmicos de venta** no son los que deberían ser o están por debajo de las previsiones iniciales, pueden provocar por necesidades de las promotoras bajadas mayores o menores de precio".