

---

# SOLUCIÓN VIVE

---

LIBRO BLANCO  
DE LA VIVIENDA ASEQUIBLE



**CULMIA**  
Destino, tu hogar

**CULMIA**  
Destino, tu hogar

Oct. 2024  
**LIBRO BLANCO**  
Vivienda Asequible



# Introducción y Agradecimientos



**Mario Armero**  
Vicepresidente no ejecutivo de Culmia

**E**xisten una serie de datos preocupantes relativos al estado de la vivienda en España que subrayan la imperiosa necesidad de implementar soluciones precisas y justas.

De acuerdo con el primer estudio sobre 'Acceso a la Vivienda y las necesidades de Alquiler Asequible' elaborado por Culmia, el mercado nacional requiere 76.000 viviendas asequibles anuales. Este dato se suma a que el 76% de los hogares en alquiler en España se encuentran en una situación de tensión económica. Además, en la actualidad, solo se construyen 80.000 viviendas al año, lo que representa un 86% menos que en el máximo histórico de 2006. Simultáneamente, nuestro país ocupa una de las posiciones más bajas en la construcción de vivienda pública entre sus socios europeos. Asimismo, únicamente el 10% de la vivienda producida corresponde a vivienda protegida, y de esta, cerca del 80% proviene de inversión privada.

La magnitud de estas cifras evidencia que, como país, debemos perseguir un objetivo claro: aliviar los actuales precios del mercado residencial y reducir la tasa de esfuerzo que los hogares destinan al alquiler, la cual actualmente se sitúa en una media del 40% de sus ingresos.

No cabe duda de que nos enfrentamos a un desafío formidable que exige visión de futuro, asunción de responsabilidades, superación de ideologías y la búsqueda de soluciones para garantizar un derecho fundamental recogido en la Constitución.

Este libro blanco sobre la vivienda asequible ha sido concebido desde su origen como una brújula en un ámbito que, para muchos, es nuevo y que, para otros, genera cierta confusión.

Mediante su desarrollo, aspiramos a un objetivo claro: explorar en profundidad el ámbito de la vivienda asequible, aportando la visión y conocimientos de destacados expertos en la materia. Voces autorizadas que han decidido apoyar esta iniciativa de manera desinteresada y con el firme propósito de arrojar luz sobre la cuestión.

Por ello, deseo expresar mi más profundo agradecimiento a todos y cada uno de los implicados por hacer posible que hoy este libro blanco sobre la vivienda asequible sea una realidad.

Es compartido entre todos los que hemos formado parte de este libro blanco que la vivienda asequible en España debe adquirir una mayor relevancia en el contexto del desafío del acceso a la vivienda que estamos atravesando. Un propósito que, indudablemente, no será asumible si todos los actores partícipes del ámbito inmobiliario y residencial, tanto públicos como privados, no comprendemos esta opción residencial en todos sus aspectos.

De este modo, aquí se presentan y analizan una amplia variedad de facetas de la cuestión que nos ocupa. Desde conceptos, necesidades para su viabilidad, financiación, ejemplos a considerar, radiografía actual de la situación en España y en otros países, su estrecha relación con la sostenibilidad, hasta la posterior gestión de los alquileres. Cada uno de estos aspectos es tratado desde la perspectiva más conocedora de los principales expertos del país.

De nuevo, agradezco el tiempo y esfuerzo dedicados a este documento para sentar las bases de la que muchos consideramos esta llamada a ser una de las soluciones del desafío del acceso a la vivienda: la vivienda asequible.



# Índice

<b>01. Prólogo</b> Francisco Pérez, CEO de Culmia	<b>08</b>	<b>08. Vivienda social - arquitectura social</b> Carlos Rubio, Arquitecto de Rubio Arquitectura	<b>49</b>	<b>14. La gestión del alquiler</b> Javier García del Río, Director General de Sogeviso	<b>76</b>
<b>02. ¿Por qué vivienda asequible?</b> Jaume Borràs, Director de Negocio de Culmia	<b>12</b>	<b>09. ¿Hacer viable un proyecto de vivienda asequible?</b> Pablo Méndez, Director de Inversiones y Gestión de Suelo de Culmia y Celso Gómez, Director Territorial Centro – Norte de Culmia	<b>53</b>	<b>15. La colaboración público-privada</b> Lluís Cases, Abogado de Garrigues	<b>80</b>
<b>03. La escasez de la vivienda social</b> Josep Maria Raya, Catedrático de Economía Tecnocampus-Universidad Pompeu Fabra y Director de la Cátedra APCE-UPF	<b>16</b>	<b>10. Equilibrio estable</b> Andrés Rituerto, Director de Desarrollo del Plan Vive de Culmia	<b>59</b>	<b>16. Principales aspectos fiscales de los distintos modelos de colaboración público-privada</b> José Azqueta, Socio de Fiscal de Pérez-Llorca, Viktorya Petkova y María Gutiérrez, Abogadas de Fiscal de Pérez-Llorca	<b>85</b>
<b>04. El Plan Vive</b> José María García, Viceconsejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid	<b>21</b>	<b>11. El reto de la financiación</b> Oriol Forner, Director de Negocio y Producto Promotor en CaixaBank <i>Real Estate &amp; Homes</i> y Judit Montoriol, Economista <i>lead</i>	<b>63</b>	<b>17. Quiénes son y qué buscan</b> Cristina Ontonso, Directora Comercial y Marketing de Culmia	<b>92</b>
<b>05. La inversión institucional</b> Manuel Ibáñez-Gabilondo, Responsable de transacciones de DWS <i>Real Estate</i> para España y Portugal	<b>27</b>	<b>12. La industrialización</b> José Ignacio Esteban, Director General de ávita, Grupo Avintia	<b>69</b>	<b>Anexo I</b> Plan de inversión a 20 años en vivienda pública, asequible y ayudas para la compra	<b>96</b>
<b>06. El alquiler en la política de vivienda</b> Donato Muñoz, CEO de Cevasa	<b>31</b>	<b>13. Vivienda sostenible y asequible</b> Juan Manuel Borrás, Director de Operaciones de Culmia	<b>72</b>	<b>Anexo II</b> Cambios implementados por las administraciones en el último año que están mejorando la viabilidad de los planes	<b>101</b>



# 01. Prólogo

## Vivienda Asequible



**Francisco Pérez**  
CEO de Culmia

**M**uchos coincidimos con el diagnóstico, pero las soluciones no acaban de llegar. El problema de la vivienda va escalando puestos en la percepción de los españoles que ya lo sitúan en el tercer lugar. Pero cuando los alcaldes de Madrid y Barcelona se juntan, en un debate reciente, declaran que la vivienda es el problema número 1 de estas dos grandes metrópolis, las más importantes de España.

🗨️ **Nuestro déficit de vivienda social y asequible requeriría de la construcción de 1,2 millones de viviendas en alquiler.**

Un gran reto en un país en el que solo somos capaces de producir un tercio de las viviendas necesarias para cubrir la creación de nuevos hogares. Sería necesario un pacto de amplio consenso a largo plazo para facilitar el acceso a la vivienda asequible en alquiler y en compra-venta, pero dicho pacto no acaba nunca de materializarse.

Sin un presupuesto adecuado para vivienda es muy difícil hacer políticas sólidas y consistentes y la vivienda lleva muchos años en España fuera del foco de las prioridades. Que nuestro parque de vivienda social y asequible sea de los más pequeños de Europa, con menos de 300.000 viviendas, no quiere decir que los países de nuestro entorno no estén muy preocupados por el acceso a la vivienda. Por ello, la nueva Comisión Europea acaba de proponer un Plan Europeo para la Vivienda Asequible y el nombramiento de un comisario específico para dar soporte a las ciudades y a los estados centrándose en la construcción y en la inversión.

Cuando intentamos aterrizar las necesidades de vivienda social y asequible a cifras nos damos cuenta de la magnitud del reto. En el estudio de Culmia "Acceso a la vivienda en España" de octubre de 2023, planteábamos la necesidad de construir 120.000 viviendas sociales y asequibles en alquiler al año, en un plan de 10 años de duración. Pero bajando al terreno de las ciudades y comunidades autónomas donde deberían construirse esas viviendas, han ido apareciendo importantes dificultades: falta de suelo calificado, insuficiente capacidad productiva y dificultad para encontrar capital privado que materialice la imprescindible colaboración con la administración.

Las administraciones tendrán que aceptar el reto de agilizar los procedimientos administrativos para generar nuevos suelos más allá de esperar a recibir el aprovechamiento medio de los sectores urbanísticos impulsados por los promotores privados.

No es una petición genérica sin ejemplos prácticos a seguir: los ARES en Cataluña que consiguieron aprobar

planeamientos completos en dos años o el Plan Vive de la Comunidad de Madrid que ha sacado a concurso miles de viviendas en alquiler asequible con sus suelos dotacionales. También lo han hecho el Ayuntamiento de Madrid con sus suelos patrimoniales, el Ayuntamiento de Barcelona y el AMB con la sociedad público-privada Metrópolis Barcelona, el Ayuntamiento de Málaga, la Comunidad Valenciana y otras administraciones que han dado un paso adelante, valiente, sin esperar a que se materialice ese pacto que nunca llega.

La capacidad productiva solo podemos afrontarla desde la industrialización. Si necesitamos multiplicar por 1,5 nuestra producción actual anual de 100.000 viviendas o incluso doblarla, la única vía posible es industrializar. Lo hemos podido comprobar con nuestra apuesta por la industrialización en el Plan Vive de la CAM y en las promociones asequibles del Ayuntamiento de Madrid: la nueva fábrica de Walex-Avintia en Aranda de Duero es capaz de producir 2.000 viviendas/año y con el máximo sello de sostenibilidad.

La falta de mano de obra, las exigencias medio-ambientales y los retos de producción van a impulsar la industrialización del sector y así podremos ponernos a la altura de nuestros vecinos europeos.

España no es un país de grandes recursos naturales, no tenemos petróleo ni gas que alimenten unos fondos soberanos. No tenemos grandes fondos de pensiones ni grandes compañías aseguradoras que inviertan en alquiler asequible como pasa en otros países a los que nos gusta compararnos. En el estudio de Culmia calculábamos que para hacer 750.000 viviendas en alquiler asequible de inversión privada se necesitarían 81.500 M€, de los que 18.500 M€ serían aportación privada no bancaria. Cifras muy importantes que contrastan con el poco tejido empresarial de tamaño en el sector promotor español.

Por ello, necesitamos políticas y proyectos de vivienda asequible bien diseñados, muy solventes

y seguridad jurídica que permita atraer capital extranjero para invertir en España. También necesitaremos afinar los proyectos de financiación para alquiler asequible e industrializado, nuestra fiscalidad para este tipo de vivienda y decidir si consideramos la vivienda social y asequible como una infraestructura. Hemos de hacer mucho, lo hemos de hacer muy bien y lo hemos de hacer juntos.

La colaboración público-privada es posible como así lo demuestran el Plan Vive de la Comunidad de Madrid y el resto de los proyectos en marcha. Y también la producción, aunque hoy escasa, de la VPO en compra-venta que es mayoritariamente promovida por los privados.

Mucho, bien y juntos.

Ese es el reto para la vivienda social y asequible en los próximos años en España\*.

---

\*Más detalles en Anexo 1 (página 98).



## 02. ¿Por qué vivienda asequible?

Contexto y análisis de situación de mercado  
Colaboración público-privada



**Jaume Borràs**  
Director de Negocio  
de Culmia

La vivienda tiene un papel fundamental en el tejido social de cualquier país. Y en el nuestro el acceso a la misma se está convirtiendo en un desafío cada vez más complejo, con miles de familias a las que les resulta imposible encontrar una vivienda en la que desarrollar su proyecto vital debido a la situación de los precios y a la escasez de opciones asequibles.

En el futuro, el acceso a la vivienda, tanto de compra como de alquiler, se continuará planteando en un escenario de precios elevados debido al desequilibrio existente entre la oferta y la demanda, desequilibrio provocado por la escasez de oferta. Pero todos los ciudadanos deberían poder acceder a una vivienda asequible acorde a su nivel de ingresos y, por tanto, el desarrollo de vivienda asequible debe ser una prioridad.

Recientemente, se han publicado varios estudios que ponen de manifiesto la existencia de un déficit de miles de viviendas para alquiler a precios asequibles en España. Nuestro parque de vivienda asequible es de apenas el 2,5% sobre el parque total de viviendas, siendo de más del 9% en la Unión Europea. Todo ello, sumado a los bajos porcentajes que representan las viviendas de alquiler a precio de mercado y las viviendas sociales, nos permite concluir que estamos lejos de comparar adecuadamente con los países europeos más avanzados en la materia.

En los últimos 15 años se ha producido un incremento de casi el 40% en el número de hogares que viven en alquiler. Hoy son ya 1,8 millones del total de 10 millones de hogares que hay en el conjunto de municipios y ciudades de más de 10.000 habitantes. Pero el parque de vivienda pública es sólo de 25 viviendas por cada 1.000 habitantes, siendo esta cifra la quinta más baja en Europa.

En los próximos años la situación tendrá una evolución desfavorable debido al creciente desequilibrio entre la creación de hogares y la producción de vivienda, estimándose necesario multiplicar por dos la producción actual de vivienda de obra nueva. Se crearán más de 150.000 nuevos hogares al año en los municipios de mayor población, por lo que de mantenerse los niveles actuales de producción de viviendas se acumulará un déficit anual de 20.000 viviendas asequibles.

España puede necesitar, entre vivienda asequible y social, más de un millón de nuevas viviendas.



Esta realidad se enmarca en un contexto macroeconómico complejo que imposibilita el desarrollo de soluciones a gran escala por parte de la iniciativa privada, tanto por la escasez de suelo finalista como por la dificultad de viabilizar económicamente el desarrollo de vivienda protegida. Esta última representa sólo el 10% de la producción total actual de vivienda y, a pesar de esa complejidad, su desarrollo ha quedado casi totalmente en manos de los promotores privados. La producción de vivienda en su conjunto se encuentra en mínimos históricos, habiendo caído un 86% respecto al máximo de 2006.

Parece obvio que sólo potenciando la oferta hasta equilibrarla con la demanda se conseguirá destensar el mercado y, con la consecuente reducción o contención de los precios, reducir la tasa de esfuerzo de las familias.

La evidente falta de vivienda tiene otras derivadas. Según datos del Observatorio de Emancipación del Consejo de la Juventud de España (CJE) menos del 20% de la población joven de entre 16 y 29 años está emancipada. Aunque las causas son múltiples, la escasa oferta de vivienda asequible y el elevado precio de la vivienda en general figuran entre las principales.

Siendo el contexto el anterior, en Culmia hemos analizado la situación en los 151 municipios de Es-

paña de mayor población. Hemos cruzado datos de los mercados de alquiler con datos relativos a las rentas familiares, y el resultado es que la tasa de esfuerzo que soportan las familias es superior al 50% en el 55% de los hogares, y que 1,35 millones de familias destinan a la vivienda más de lo recomendable, es decir, más del 30% de su renta disponible. Siendo la situación especialmente preocupante, resulta lógico que afecte en las franjas poblacionales de ingresos más bajos (los hogares con ingresos entre 1.000 y 2.000 euros mensuales representan el 41% de los hogares en alquiler).

En el perímetro analizado resulta que el 76% de los hogares en alquiler se encuentra tensionado y sería preciso desarrollar, en los próximos 20 años, más de 750.000 viviendas destinadas al alquiler asequible. El desarrollo de estas viviendas podría afrontarse desde el sector privado, pero necesariamente a través de fórmulas de colaboración público-privada.

La inversión necesaria para acometer estos nuevos proyectos se situaría en casi 110.000 millones de euros, de los que aproximadamente el 75% provendría de la inversión privada (adjudicatarios de los proyectos de colaboración público-privada y entidades financieras) y sólo un 25% del sector público (ayudas a la construcción y financiación subsidiada).

Por regiones, Cataluña, Madrid, Andalucía y Comunidad Valenciana son las zonas que requieren un mayor desarrollo de vivienda asequible, aunque con inversiones diferentes. En ellas se concentraría más del 60% del total de la inversión necesaria.

Como ya se ha apuntado, la vivienda asequible debería representar, tanto para un comprador como para un arrendatario, un coste inferior al 30% de su renta disponible. El precio de su vivienda se situaría, a su vez y como mínimo, un 20% por debajo de los precios del mercado en la zona.

Las condiciones de asequibilidad anteriores pueden y deben lograrse tanto en parcelas calificadas con algún nivel de protección pública como en parcelas libres, pero los precios actuales del suelo y los costes de construcción y financiación, unidos a la fiscalidad que soporta el sector inmobiliario, las hacen inalcanzables para el sector privado. La colaboración público-privada parece ser la fórmula para lograrlo y así lo demuestran ejemplos recientes de éxito como el Plan Vive de la Comunidad de Madrid y los planes de vivienda asequible del Ayuntamiento de Madrid.

Apostar por la vivienda asequible es una necesidad improporrible y, efectivamente, el sector promotor

y algunas Administraciones Públicas están apostando decididamente por ello. Pero para que las medidas en vivienda tengan impacto real deben sostenerse en el tiempo.

Hasta hoy se han dado sólo los primeros pasos, hace falta impulsar el desarrollo de suelo y hacer política de vivienda con impacto real. Porque los datos demuestran que sus efectos positivos no llegarán en el corto plazo.

Equilibrar la oferta y la demanda pasa necesariamente por el desarrollo del suelo público, lo que ofrece a la colaboración público-privada una gran oportunidad para convertirse en el principal eje dinamizador.

 **No dejemos pasar la ocasión que la realidad social plantea, para avanzar también en la transformación del sector en términos de sostenibilidad e industrialización, y de las Administraciones Públicas implicadas en términos de eficiencia, seguridad jurídica y reducción de la burocracia.**

# 03. La escasez de vivienda social

## Comparativa con los países de nuestro entorno



**Josep Maria Raya**  
Catedrático de Economía.  
Tecnocampus-Universidad  
Pompeu Fabra y Director de la  
Cátedra APCE-UPF

La necesidad de vivienda social y, por lo tanto, su escasez, es uno de los puntos de los que más consenso genera en relación a las políticas de vivienda que necesita la economía española. En este breve artículo, analizaremos los motivos de esta escasez y la situación actual en relación a la UE-27.

Los datos presentados en el gráfico muestran la evolución del número de calificaciones de viviendas protegidas en España de 1991 hasta 2022. El máximo número de calificaciones de vivienda protegida en un año se registró en 1997 con 85.028 viviendas, seguido de los valores observados en los años 1996 y 2007 (alrededor de las 70.000). Tras la crisis financiera, la tendencia revirtió drásticamente, llegando al mínimo en 2017 con 4.938 calificaciones, y luego comenzó a recuperarse lentamente hasta valores en el entorno de los 10.000. Además, aproximadamente cuatro de cada cinco de los visados de inicio de obra de viviendas de protección oficial lo son de promotoras privadas.

**La actividad del sector público en el ámbito de la construcción de vivienda social ha menguado considerablemente, tanto en términos absolutos como relativos en relación al sector privado.**



Así, las promotoras públicas han dejado de participar en este mercado. En particular, de 2014 a 2022 únicamente 14.737 viviendas de las 74.558 que han re-

cibido calificación definitiva como protegida, han sido construidas por promotoras públicas (Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana).

**Evolución del número de calificaciones de vivienda protegida**



Fuente: MITMA

Según los datos del Colegio de Arquitectos y del Ministerio de Fomento, entre los años 1952 y 2016, se construyeron más de 6,8 millones de viviendas protegidas, en algunas de sus diferentes modalidades. Esto significa que un 26,6% del total de las viviendas en España han sido construidas con apoyo público. Estas cifras parecen contradecir la afirmación sobre la insuficiencia de un parque de vivienda social, pero la práctica totalidad de estas viviendas se promovieron y adjudicaron traspasando la titularidad de forma directa o diferida a sus adjudicatarios. Así hoy se estima un parque de viviendas en alquiler social en torno a las 300.000 unidades. Además, el pequeño parque de vivienda en manos de las administraciones locales y autonómicas en formato de alquiler, tampoco tiene la rotación necesaria para dotar de oportunidades los hogares vulnerables. Por lo tanto, hay doble motivo por el que el parque construido con algún tipo de apoyo público no está disponible, bien porque está en manos de sus adjudicatarios con un título de propiedad, bien porque las condiciones de acceso a la vivienda pública no permiten una rotación suficiente.

¿Hasta qué punto el parque de vivienda social en alquiler es pequeño? Si combinamos los dos factores anteriores, la venta de la mayoría de las promociones de viviendas protegidas en años anteriores y la baja construcción de vivienda pública

que se da en la actualidad, la consecuencia es un bajo porcentaje de vivienda en alquiler social en la economía española en relación a la de la UE-27.

El parque público de vivienda en alquiler social en España es muy reducido en comparación con el que presentan otras economías de nuestro entorno, tal como se puede observar en el gráfico.

**España se sitúa a la cola de los países de la OCDE analizados en relación al porcentaje de vivienda social respecto al stock de vivienda total. Con un 1,13% (1,5% de las viviendas principales y 2,5% de las viviendas en alquiler), sólo Estonia, Lituania y República Checa se sitúan por debajo. En cualquier caso, ese 1,13% está lejos de la media de la OCDE (7,75%).**

Y muy lejos de los países que deberían ser los referentes de una economía como la española: Países bajos (37,7%), Austria (23,6%), Dinamarca (21,2%), Gran Bretaña (17,4%) o Francia (14%).

Esto no deja de ser el reflejo de un menor gasto por habitante en vivienda social. En este sentido, el Reino Unido ha sido el país más destacado de la Unión, con un gasto de 439 euros por habitante,

seguido por Dinamarca (311 euros), Luxemburgo (253 euros), Irlanda (250 euros), Alemania (204 euros), Finlandia (208 euros), Suecia (187 euros) y Países Bajos (155 euros).

**% de vivienda social sobre el stock de vivienda**



Fuente: OCDE. AUT: Austria, AUS: Australia, BEL: Bélgica, CAN: Canadá, CHE: Chile, CZE: República Checa, DEU: Alemania, DNK: Dinamarca, EST: Estonia, ESP: España, FIN: Finlandia, FRA: Francia, IRL: Irlanda, ISL: Islandia, ITA: Italia, JPN: Japón, KOR: Corea, LTU: Lituania, LUX: Luxemburgo, LVA: Letonia, NLD: Países Bajos, NOR: Noruega, NZL: Nueva Zelanda, POL: Polonia, PRT: Portugal, SVK: Eslovaquia, GBR: Gran Bretaña.

En el caso de España, la cifra media de gasto en protección social en vivienda se situó en 35,4 euros por habitante en el año, a lo largo del periodo 2007-2017 (de nuevo claramente por debajo de la media de la UE-27, de 148,2 €).

Y no solo el nivel, la evolución también ha sido negativa, pues en España el decrecimiento en este periodo ha sido del 39%. Los únicos decrecimientos mayores en el entorno europeo se han dado en Grecia (-81%), Bulgaria (-65%) y Hungría (-43%)<sup>1</sup>.

Así como indica el último informe anual del Banco de España (capítulo 4), "dado el punto de partida actual del *stock* de vivienda social, converger a los niveles del parque público promedio de las economías avanzadas o de la UE-27 supondría realizar un esfuerzo extraordinario, que se estimaría en la provisión de en torno a 1,5 millones de nuevas viviendas en alquiler social. Un plan a 10 años con el objetivo de disponer de este parque de viviendas sociales supondría incrementar en más de un 150 % la producción anual media de viviendas sociales en España registrada en los últimos años".

<sup>1</sup> Housing Europe (2019). The State of Housing in the EU.

En este artículo hemos analizado los motivos de la escasez de vivienda social en España y la situación actual en relación a las principales economías europeas y mundiales.

#### Conclusión

Cabe mencionar que dada la magnitud del reto en cuanto a la producción de vivienda social y el espacio presupuestario del que dispone el sector público, la recomposición de las prioridades de gasto público situando a la vivienda verdaderamente como el tercer pilar del estado del bienestar y la colaboración con el sector privado— que es quien a día de hoy está construyendo las viviendas sociales— son las únicas alternativas que permitirían conseguir el objetivo de vivienda social.

## 04. El Plan Vive

### Pionero del BTR en PPP



José María García Gómez  
Viceconsejero de Vivienda,  
Transportes e Infraestructuras de  
la Comunidad de Madrid

El Plan Vive de la Comunidad de Madrid, como el primer proyecto de *build to rent* en colaboración público-privada, actualmente es el mayor de toda Europa en número de viviendas, en contratación y ejecución.

Todo proyecto pionero, por su condición, no deja de padecer dificultades. No lo iba a ser menos el Plan Vive de la Comunidad de Madrid. Lo reseñable es poder conocer cómo se superaron esas dificultades para hacerlo realidad.

Si hace menos de un lustro a algún responsable público en materia de vivienda le dijeran que se podrían construir 8.500 viviendas en alquiler asequible sin que costara un solo euro a los presupuestos públicos, le señalarían por loco o mentiroso.

Del mismo modo, si a un gestor reputado del sector inmobiliario residencial le dijeran que se embarcaría en la gestión de un proyecto de envergadura, en un marco administrativo, para promover viviendas de alta calidad a un precio asequible, con financiación de terceros, nos habría contestado que eso era inviable. Finalmente, para una entidad financiera tradicional, si le hubieran dicho que financiaría una concesión administrativa demanial para BtR, nos habría contestado que los bancos no se dedican a eso.

Pues bien, todo eso y más son las incomprensiones y recelos que suscitó el Plan Vive en su génesis.

Con el fin de fijar la visión de la administración y el rol que juega en el proyecto, tengamos en cuenta en lo siguiente:

La principal materia prima del proceso inmobiliario es el suelo, y la Comunidad de Madrid disponía en bruto de 1,2 millones de metros cuadrados de cesiones obligatorias de carácter supramunicipal, derivadas de nuevos desarrollos urbanos, tras la aprobación de nuestra Ley del Suelo autonómica del año 2001. Sin embargo, tras más de quince años, y generando un gasto corriente constante en su mantenimiento, seguridad e impuestos, ningún responsable sabía cómo darle salida o, mejor dicho, darle utilidad. Su destino original era el de la promoción de vivienda pública o de integración social, lo que siempre derivaba en la dificultad práctica de poder disponer de presupuesto suficiente para hacerlo (recordemos que veníamos de la gran crisis de 2008, que en la administración supuso de facto una contracción absoluta del gasto público y de inversión). ¿Qué hacer con ese suelo?, fue “la pregunta del millón” de los responsables de la entonces Consejería de Transportes, Vivienda e Infraestructuras. Se chocaba al menos con dos muros infranqueables: la naturaleza del suelo demanial, que limitaba los negocios jurídicos sobre el mismo –tanto para su promoción como para su uso– y, en segundo lugar, cómo poder financiarlo.

Y ahí nació un apasionante debate jurídico con expertos de prestigio, por un lado y otro: de su condición de bienes demaniales afectos a un servicio público, lo que determinaba su régimen de utilización, apoyado en la Ley de Patrimonio de la Comunidad de Madrid y la utilización de la concesión administrativa demanial como herramienta, lo que defendíamos sus promotores; y, por el otro lado, los que sostenían que su carácter demanial contagiaba al conjunto inmobiliario, que sólo podría desarrollarse mediante concesión de obra pública y ocuparse mediante cesión de uso administrativa. Debate que, desde un punto de vista práctico, nos conducía lamentablemente a la inviabilidad del proyecto, incluso antes de nacer: la explotación mediante concesión de obra pública, llevaba a que la retribución del concesionario –el canon– estuviera condicionado por la Ley de desindexación, esto es, que su actualización fuera por un índice inferior al IPC y, por tanto, en un negocio de cobro de rentas futuras como este, donde su actualización por debajo del índice provocara, indefectiblemente, a no obtener rentabilidad suficiente para atraer la inversión necesaria. Y, en cuanto al uso, alteraba algo tan básico como el hecho que la ocupación de una vivienda por tiempo superior a un año para constituir un domicilio, a cambio de una renta, no fuera un arrendamiento urbano y sí una cesión de uso.

En todo caso, apostar por la demanialidad del suelo provocaría, asimismo, un círculo virtuoso por el cual tanto el suelo como lo que se edifique sobre él –el vuelo– es de naturaleza pública, acrecienta el patrimonio público de vivienda desde el primer momento y, a la finalización de la concesión, se incorpora en favor de lo público su valor patrimonial y económico con el retorno de las edificaciones promovidas.

**Para superar todas esas cuestiones se diseñó el armazón jurídico del proyecto apoyado en las sólidas leyes de patrimonio –estatal y autonómica– y en la concesión administrativa demanial como negocio jurídico que, por su propia naturaleza, es inalienable, imprescriptible e inembargable, pero al tiempo –y esto es lo más relevante para impulsar un proyecto de esta naturaleza– es hipotecable, inscribible, transmisible y se puede titular.**

Estas últimas notas son las que verdaderamente lo hacen atractivo mercantilmente y lo viabilizan.

Y más importante aún, el “negocio” debía ser rentable económicamente. Para ello, se realizó un desarrollado modelo económico, testado con el propio sector, con más de mil líneas y formulaciones que nos permitían conocer todas las variables económicas de un modelo complejo como este y poder realizar con él infinitas simulaciones que daban la oportunidad de combinar parcelas, proyectos, rentas limitadas y escenarios económicos, para conocer de forma anticipada e independiente desde la administración la potencial rentabilidad del mismo. Rentabilidad, por otra parte, limitada al equivalente a un *build to rent*, inferior a dos dígitos, diferenciada de un *build to sell*, superior a dos dígitos. Conocer este enfoque desde la administración es lo que permite licitar los proyectos asegurando el equilibrio entre la existencia de ofertas y que las ganancias sean razonables.

Finalmente, se debió superar la reticencia del sector financiero comercial tradicional a financiar este tipo de proyectos, haciendo hincapié en esas notas que lo asimilaban a un derecho real (hipotecable, registrable, transmisible y que se pudiera titular). Y, por otro lado, ganarse la confianza de los grandes inversores internacionales que deberían confiar en un territorio desconocido y en unas reglas del juego ajenas.



De ahí, la creación de normativa específica para la futura adjudicación de las viviendas a los inquilinos y la aprobación de pliegos de licitación, donde se establecía el marco contractual para el futuro concesionario, y en ambos, la intervención pública para establecer los requisitos subjetivos de acceso y la limitación de las rentas para hacerlas asequibles. Y, con la misma importancia, poniendo énfasis en la calidad arquitectónica de las edificaciones. Al promover viviendas del más alto estándar de eficiencia energética, dando asimismo margen a los promotores y proyectistas a que innovaran y apostaran por soluciones constructivas novedosas, como es la construcción industrializada.

**A modo de recetario: negocio jurídico sólido, naturaleza positiva de la intervención pública, conocer al detalle el modelo económico del negocio en su doble vertiente público y privada y ofrecer un marco contractual transparente y estable al concesionario.**

# 05. La inversión institucional

## En el contexto de la vivienda asequible

Como resultado de este proceso, a día de hoy, se han realizado tres grandes licitaciones en el Plan Vive que nos han llevado a tener casi 8.500 viviendas contratadas, de las cuales 5.000 hoy están en plena construcción y las primeras promociones del municipio de Alcorcón ya entregadas, con sus inquilinos viviendo en ellas. Somos el primer *build to rent* en colaboración público-privada de España y el más relevante en Europa por tamaño en estos momentos. Más de cuarenta promociones en marcha, en las que participan relevantes estudios de arquitectura españoles. Con la participación de alguna de las principales promotoras de España, de la mano de primeras constructoras. Con la financiación de la banca comercial española, acompañada de financiación proveniente de fuera de nuestras fronteras por valor de casi 1.000 millones de euros. Y añado algún que otro dato que creo relevante: creará casi treinta mil empleos en

su construcción, permitirá ahorros de más del 30% a las familias inquilinas, generará un retorno fiscal de centenares de millones en favor de los tres niveles de la administración y un notable efecto de creación de riqueza en el PIB nacional de varios miles de millones de euros.

Sin duda, la administración pública debe jugar un papel decisivo en la generación de valor del suelo público, de todos, como materia prima esencial del proyecto inmobiliario, en sus diferentes vertientes, poniéndolo en servicio, en el buen fin de cumplir el mandato constitucional que obliga a los poderes públicos de proveer viviendas dignas a precio asequible. Es en este compromiso en el que los que hemos participado en el Plan Vive podemos mostrarnos razonablemente orgullosos de ser útiles para nuestra sociedad y que seguirá siendo nuestra fuente de inspiración para proyectos futuros.



**Manuel Ibáñez-Gabilondo**  
Responsable de transacciones  
de DWS Real Estate para  
España y Portugal

Los lectores asiduos de la prensa en España están más que habituados a leer titulares como “la vivienda es el problema más grave en España” o “la preocupación de los españoles por la vivienda se duplica en los últimos tres años”. Estos titulares reflejan una realidad en la que vive una gran parte de la población cuyo esfuerzo para acceder a la compra de una vivienda se ha visto materialmente incrementado teniendo que dedicar 7,3 años de renta actual, el doble que para el periodo 1987-2000.

En los últimos diez años el precio de venta de vivienda se ha incrementado cerca de un 60% en España en términos nominales, produciéndose un trasvase de la compra al alquiler que, como consecuencia, ha tensionado también los precios del alquiler, los cuales han incrementado más de un 50% en el mismo periodo de tiempo.

Este incremento de precios tanto de vivienda como de alquiler no se ha correspondido con un incremento paralelo de los ingresos netos por hogar, los cuales han crecido a un ritmo del 2,0% anual, tensionando la situación y llevando las tasas de esfuerzo a niveles excesivos para una parte importante de la población. Según datos del Eurostat, en España el 46% de los jóvenes entre 25 y 34 años vive con sus padres frente a un 15% en Francia, 12% en Alemania y 31% en la Unión Europea.

La principal razón que ha llevado a esta situación es la grave fricción existente entre demanda y oferta en el mercado residencial. Por un lado, la demanda de vivienda en España se ha fortalecido tanto en régimen de alquiler como de propiedad debido a (i) el aumento de población, donde durante los próximos años se espera una creación de hogares de entorno a 200.000 por año en línea con lo experimentado en 2022 y 2023 empujado principalmente por importantes saldos migratorios del exterior,



y (ii) el menor tamaño medio de los nuevos hogares que se sitúa actualmente en España en 2,5 personas por hogar frente a 2,9 en 2001 y 3,6 en 1981.

En cambio, la oferta de vivienda nueva en España se ha reducido drásticamente desde la crisis de 2008, disminuyendo de cifras máximas entre 2006 y 2008 de 650.000 viviendas nuevas desarrolladas al año a un mínimo de 45.000 viviendas en 2016 y “recuperándose” a partir de 2021 al entorno de 90.000 viviendas producidas anualmente. La baja producción de vivienda en los últimos años, unido a la fortaleza y crecimiento de la demanda, ha llevado a que durante el periodo 2015-2023 se produjera un déficit de vivienda de aproximadamente 400.000 viviendas empujando al alza los precios de vivienda y del alquiler. Se espera que este déficit se incremente por más de 635.000 viviendas adicionales solo para el periodo 2024-2028 si no se incrementa el número de viviendas nuevas producidas anualmente, creando una fuerza de incremento de precios que agravará la tensión sobre la población española si no entra alguna variable que juegue en sentido contrario.

Esta situación se ve agravada por la falta de parque de vivienda asequible en España. Mientras que en la Unión Europea el peso de la vivienda asequible sobre el parque de vivienda total es del

9,3%, en España la vivienda asequible representa tan solo un 2,5% del parque de vivienda total, habiéndose reducido su desarrollo de más de 200.000 viviendas asequibles anuales en los años 70 y 80 a menos de 15.000 viviendas anuales en los últimos diez años.

### Tesis y Argumentos

Desde DWS creemos que una de las claves para desbloquear esta situación es la incentivación, por parte de las administraciones públicas, de la promoción de vivienda asequible con el objetivo de poder ofrecer soluciones habitacionales a la población española a un coste adaptado a sus capacidades.

Ciertas comunidades autónomas están ya presentando programas y leyes que van por buen camino, pero queda mucho por hacer en cuanto al volumen de viviendas programadas y los potenciales incentivos adicionales que ayuden al sector privado. Debido a los escasos recursos presupuestarios que las administraciones públicas son capaces de destinar a la vivienda, la creatividad juega un papel relevante. Concesiones y cambios de uso son un buen ejemplo. Le deben seguir medidas fiscales y de financiación.

La necesidad de vivienda asequible es por lo tanto evidente, pero dicha necesidad no convierte necesariamente al producto atractivo a la inversión privada, y es ahí donde reside el reto.

La vivienda asequible es un tipo de activo que presenta ciertas características que la hacen atractiva para que un inversor institucional con vocación de invertir a largo plazo la incluya en su portfolio. Es un activo que mejora el perfil de diversificación y riesgo de un portfolio al tener una correlación baja a los ciclos económicos (baja volatilidad) así como a otros sectores inmobiliarios como las oficinas, *retail* o logístico, más correlacionados entre sí. A la vez, la vivienda asequible ofrece flujos de caja estables en el tiempo y ligados a la inflación con ocupaciones altas y rotaciones bajas al valorar los inquilinos materialmente el descuento al que tienen acceso con respecto a las rentas de mercado. Ofrece también acceso a financiación competitiva mediante la cooperación con instituciones públicas, así como la oportunidad de realizar inversiones de un claro impacto social.

Dicho esto, hay dos factores que pueden poner en peligro la entrada en volumen del sector privado en la vivienda asequible. Un factor es externo, el elevado coste de financiación debido a la subida

de tipos ha elevado a su vez el coste de capital del sector privado, lo que dificulta su entrada dados los bajos márgenes que genera la vivienda asequible. Este factor puede mitigarse con diferentes incentivos desde la parte de la administración (fiscalidad, actualización de módulo, condiciones competitivas de financiación por parte de la administración etc.). El segundo factor es interno, el sector privado especialmente a nivel institucional nacional e internacional necesita estabilidad en cuanto al marco jurídico en el que opera y, por lo tanto, desde la administración se ha de buscar un tipo de regulación que fomente la entrada de capital y no lo contrario.



## 06. El alquiler en la política de vivienda

¿El alquiler asequible es la solución?

### Conclusión


**Nadie discute el evidente problema de la vivienda que tiene España, e incluso partidos políticos de todos los colores parecen estar de acuerdo en que es prioritario ponerse de acuerdo en resolverlo. Desde DWS creemos que el apoyar e incentivar la creación de un importante parque de vivienda asequible desde un esfuerzo dual del ámbito público y sector privado es la clave para desbloquear la situación. La responsabilidad recae sobre la administración, quien debe crear el ecosistema adecuado para atraer al capital institucional privado que tiene la llave para crear volumen de viviendas asequibles de manera rápida. Si este ecosistema no se crea o se ataca, y la administración tiende a tratar de resolver el problema de la vivienda con medidas cortoplacistas, la historia y la experiencia nos enseñan que el problema se seguirá agravando.**



**Donato Muñoz**  
CEO de Cevasa

**H**ace ya 10 años que estamos en una situación de emergencia habitacional en España y 15 desde que la producción de viviendas experimentó una caída sin precedentes en el mercado español. Desde entonces la producción de viviendas y, especialmente, la vivienda asequible no ha sido capaz de ofrecer las viviendas que la sociedad necesita, en un contexto en que la capacidad de compra de un amplio segmento de población no le permite acceder a una vivienda en propiedad, ¿es la vivienda en alquiler la solución?

No vamos a insistir en el déficit de viviendas que presenta el mercado español, en especial en las zonas con mayor demanda, como son las grandes capitales y que se estima en una cifra del orden de 1.500.000 viviendas (manifestaciones del propio Ministerio de Vivienda) y que por supuesto este déficit se centra en las viviendas que necesita el segmento de población con menos recursos económicos. Lo más grave es que en los próximos 15 años, se van a necesitar un promedio del orden de 70.000 viviendas asequibles más cada año (informe del INE sobre creación neta de hogares en España: promedio de 182.000 viviendas, de las cuales estimamos un 40% deberían ser asequibles).



Efectivamente el alquiler podría ser una solución para la población con menos recursos, a los que en teoría van destinadas las políticas públicas de vivienda. Desgraciadamente, estas políticas públicas no están dotadas de los recursos presupuestarios necesarios para afrontar el reto de dar respuesta a la población a la que van destinadas estas políticas. En grandes números y considerando una inversión de 150.000 euros por vivienda, podríamos cuantificar los recursos necesarios para cubrir el déficit de vivienda acumulado en 225.000 millones de euros, a los que se deberán añadir un mínimo de 10.500 millones anuales.

**Las políticas públicas no están dotadas de los recursos presupuestarios necesarios para afrontar el reto de dar respuesta a la población.**

Desgraciadamente, el Estado y resto de Administraciones Públicas, ni están haciendo la dotación presupuestaria que requiere la política de vivienda que necesita la población ni parece que



tengan esta intención en el futuro, por lo que han optado por trasladar esa responsabilidad a la regulación del sector privado y confiando en que sea también el sector privado quien genere ese parque público de viviendas, mediante fórmulas de colaboración basadas en el alquiler y donde sea ese alquiler quién financie las políticas públicas de vivienda. Por supuesto, estamos hablando de la colaboración público-privada que tan de moda está cuando se habla de vivienda asequible.

Sobre este particular deberíamos centrar nuestra reflexión y nuestro análisis, para valorar en qué medida estas políticas públicas destinadas a facilitar el acceso a la vivienda a los segmentos de población con menores recursos están cumpliendo sus objetivos y, en particular, si hablamos de vivienda asequible.

**Debemos preguntarnos si el precio resultante de estas políticas es realmente asequible para el 40% de la población con menores ingresos.**

Respecto al precio, podemos tomar como referencia algunos modelos nacionales e internacionales, en los que el denominador común de los patrimonios públicos es que ofrecen un alquiler claramente asequible. Por ejemplo, la sociedad de vivienda de Viena, modelo al que en numerosas ocasiones se hace referencia, donde la sociedad municipal, según su informe anual del año 2022, ofrece un total de más de 220.000 viviendas de una superficie media de 59 m<sup>2</sup> y a un precio medio de 420 euros mensuales, lo que genera unos ingresos totales de más de 1.100 millones de euros anuales con un beneficio para la sociedad de 38 millones de euros. En términos netos, la práctica totalidad de los ingresos de la sociedad se corresponden con los gastos de mantenimiento del parque de viviendas y su gestión, es decir, que el alquiler prácticamente es cero, si entendemos como precio del alquiler el beneficio que resulta de los ingresos una vez descontados todos los gastos derivados de la conservación y gestión de las viviendas. Lo cual tiene mucho sentido, ya que las viviendas las han pagado el conjunto de la población, con sus impuestos, por lo que el alquiler es gratis y solo se cobran los servicios y gastos de gestión asociados a las viviendas. Desconocemos el resultado de otros modelos públicos españoles, ya que no existen publicaciones similares respecto a parques públicos de las Administraciones españolas.

Por el contrario, sí que disponemos de información respecto a los modelos de viviendas en alquiler de las escasas sociedades privadas especializadas, y donde la rentabilidad antes de impuestos se sitúa en porcentajes de entre el 1% y el 3% sobre el valor de las viviendas, muy por debajo de la ratio de referencia para las sociedades con ánimo de lucro limitado que operan en diferentes países europeos y que se sitúa en un máximo del 3,5% respecto.

Si analizamos la composición del precio del alquiler, entenderemos algunas de las razones por las que el alquiler tiene y tendrá serias dificultades para su desarrollo y, sobre todo, para dar respuesta en el volumen y precio que la sociedad necesita. Un factor determinante, como veremos, es la carga fiscal que esta modalidad soporta. El impacto de las cargas fiscales y patrimoniales (el pago del patrimonio público) representa una cifra próxima al 50% del precio del alquiler. Por otra parte, el resultado de restar todos estos conceptos, así como los gastos operativos, del importe pagado por el inquilino, representa en realidad el alquiler neto para el propietario, que desciende hasta una cifra inferior al 50% del precio del alquiler:

#### Costes del alquiler en derecho de superficie

	M <sup>2</sup> útil	Vivienda 70 m <sup>2</sup> útiles
<b>Precio del alquiler</b>	10,36	725,20
Gastos operativos	-1,35	-94,20
	9,01	631,00
IVA s/ gastos operativo	-0,28	-19,78
Canon estimado	-0,12	-8,33
Valor reversión	-1,66	-116,28
IVA canon	-0,03	-1,75
IVA reversión	-0,35	-24,42
IVA promoción	-1,18	-82,93
Impuesto Sociedades	-1,21	-84,37
	-4,83	-337,87

<b>Ingreso Neto</b>	4,19	293,13
---------------------	------	--------

Por supuesto, este modelo puede variar en función del tipo de sociedad inversora, el plazo de concesión del derecho de superficie, el precio del alquiler (paradójicamente a menor precio, mayor impacto relativo de las cargas fiscales y patrimoniales) y también en función de las potenciales ayudas o subvenciones para la promoción.

Estructura de costes del alquiler en derecho de superficie, por m<sup>2</sup> útil y para una vivienda de 70 m<sup>2</sup> útiles en base a los módulos vigentes en Cataluña para municipios de categoría A, considerando: el IVA sobre los gastos corrientes, canon de 100 euros por vivienda y año, el valor de la edificación en el momento de vencimiento a los 75 años, el IVA sobre estos conceptos, el IVA soportado en la promoción de la vivienda y el impuesto de sociedades soportado por la sociedad propietaria y promotora.

En este contexto, la colaboración público-privada que debería ser un elemento esencial para contribuir a incrementar la capacidad pública para ofrecer viviendas asequibles a la población con menos recursos observamos que representa un incremento de costes tan elevado que la hace totalmente ineficaz para conseguir el objetivo propuesto.

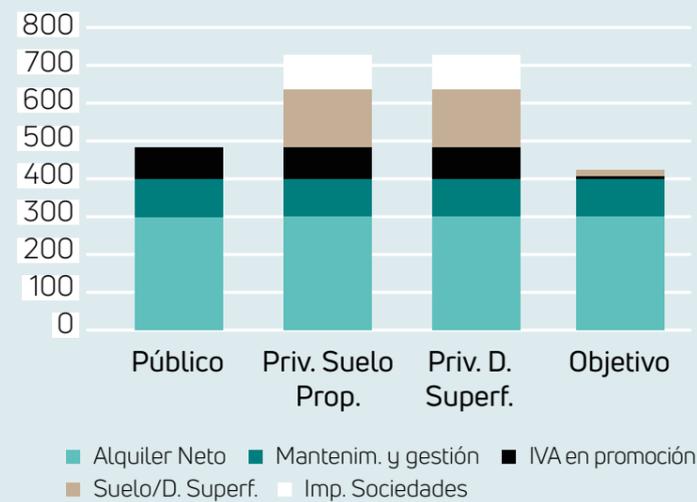
Precisamente, desde la iniciativa privada se han impulsado activamente la modificación de las cargas que recaen sobre el alquiler de viviendas, siendo conscientes de que quién finalmente soporta estas cargas no es el promotor o el propietario, muy al contrario, todas estas cargas acaban siendo asumidas por el ciudadano mediante el pago del alquiler. Un principio básico de la colaboración público-privada debería ser la oferta de un servicio equivalente a un precio equivalente, no tiene sentido que el ciudadano que accede a una vivienda asequible deba asumir un coste que puede variar en función de la forma en que la Administración opte por desarrollar la política de vivienda.

Si bien es cierto que en todos los casos el precio máximo está regulado y es habitual igualar precios en base a los precios máximos legales.

En el siguiente cuadro resumimos gráficamente el desglose de costes incurridos en función del tipo de operador, teniendo en cuenta que la Administración pública dispone de suelos cedidos a título gratuito en los nuevos desarrollos, precisamente para destinarlos a políticas de vivienda.

El comparativo de costes en función del operador se ha realizado tomando como "alquiler neto" el resultante del desglose de costes expuesto en el cuadro anterior, el resultado es el siguiente:

**Costes asociados al alquiler según operador**

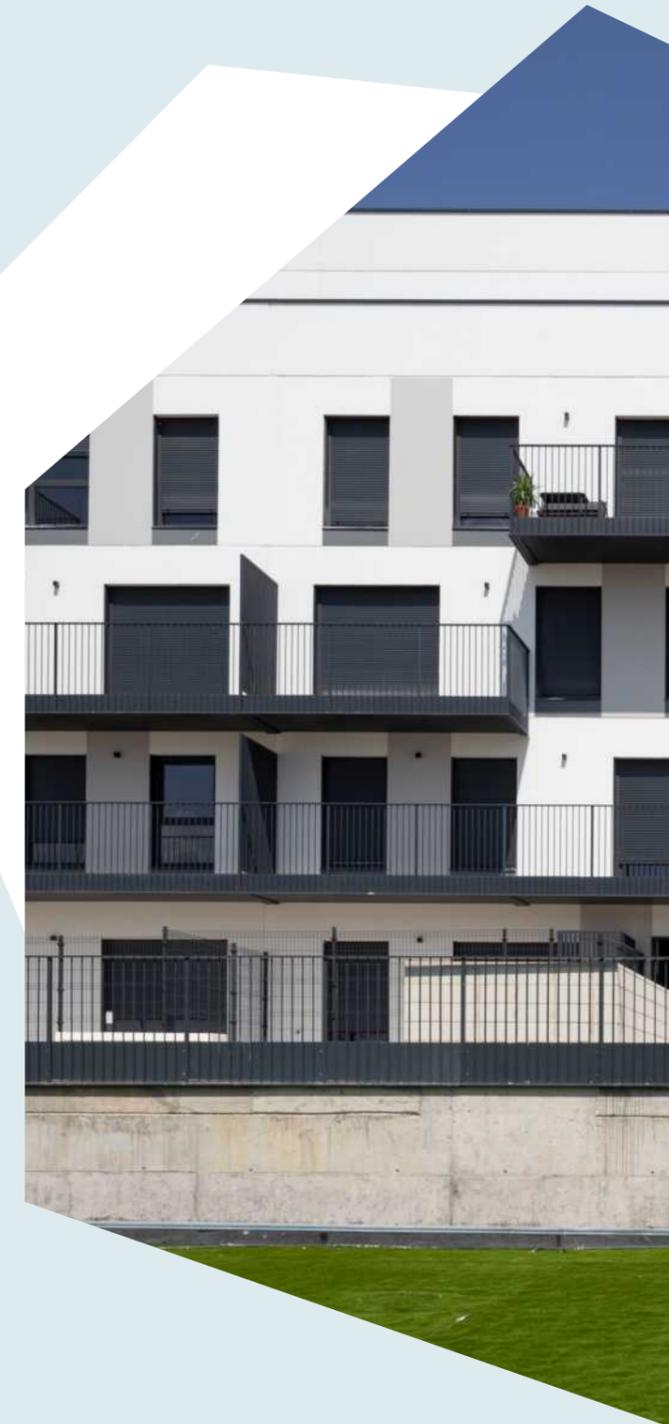


Alquiler neto obtenido y precio mínimo al que podrían ofrecer alquiler los diferentes operadores en función de los costes incurridos. La columna "objetivo" simula el resultado que se obtendría reduciendo las cargas fiscales y patrimoniales del alquiler, ofreciendo un precio que podría reducirse hasta los 500 euros mensuales para una vivienda de 70 m<sup>2</sup>, con independencia del operador que la desarrollase.

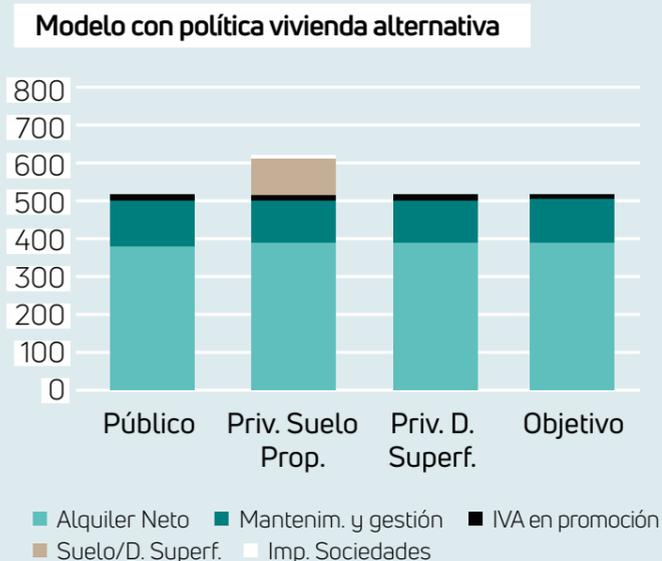
De acuerdo con el análisis económico, un ajuste en las cargas fiscales asociadas al alquiler y especialmente en derecho de superficie permitiría un importante ajuste en los precios finales resultantes, descendiendo hasta cifras de en torno a los 500 euros mensuales (columna objetivo del cuadro anterior), para una vivienda de 70 m<sup>2</sup> útiles.

**Un tratamiento igualitario de cargas fiscales y patrimoniales entre los operadores públicos y las actuaciones público-privadas permitiría ofrecer viviendas de 70 m<sup>2</sup> a un precio del orden de los 500 euros mensuales.**

Por último, hay que destacar que la viabilidad de estas operaciones en el contexto actual no resulta viable, a pesar de los altos precios del módulo. Para hacerlas viables se debería garantizar un alquiler neto mínimo del 3,5% respecto a la inversión realizada, porcentaje parecido a la referencia a nivel europeo para las entidades con ánimo de lucro limitado. Adicionalmente, es necesario habilitar líneas de financiación a largo plazo y a tipos de interés que no superen la rentabilidad neta de las operaciones de alquiler (el 3,5% citado).



El resultado de una política basada en estos criterios permitiría unos resultados del orden siguiente:



Una reducción de cargas no solo permitiría cumplir con el objetivo de ofrecer un alquiler a precios atractivos, también permitiría casi igualar costes y precios entre la oferta pública y la público-privada, cumpliendo de esta manera el objetivo esencial de esta colaboración.

Como podemos observar este modelo ofrece alquileres, tanto públicos como en el ámbito de la colaboración público-privada, en el entorno a los 500 euros mensuales para una vivienda de 70 m<sup>2</sup> útiles y alquileres proporcionalmente más reducidos para viviendas de menos tamaño.

Una política de vivienda alternativa permitiría ofrecer viviendas en alquiler desde los 500 euros mensuales, para una vivienda de 3 dormitorios, hasta los 350 euros para una vivienda de 1 dormitorio.

Una reflexión adicional que deberíamos hacer es el coste que, alternativamente al alquiler, tendría una familia si optara por la compra de una vivienda protegida o incluso si optara por la compra de la vivienda en derecho de superficie.

El debate tradicional respecto a si comprar o alquilar actualmente parece totalmente superado, más por un criterio ideológico que fruto de un análisis basado en el interés de la población. Este debate creemos que está pendiente y consideramos que es determinante para planificar una política de vivienda realmente efectiva desde el punto de vista de los ciudadanos y, por tanto,

no podemos cerrar este artículo sin incorporar no solo una reflexión, sino también un análisis numérico respecto a las consecuencias de una política de vivienda asequible basada en el alquiler y una política basada en la compra, donde el ciudadano pueda optar en función de sus propios intereses y pensando en su propio futuro.

Si comparamos el coste de acceder a la vivienda mediante el alquiler de una vivienda en derecho de superficie con la compra de una vivienda en plena propiedad y con la compra de una vivienda en derecho de superficie, en los últimos casos con financiación de mercado en plazo y tipo de interés y por el 100% del precio de adquisición, incluidos impuestos.

**Modelo actual política de vivienda**

	Compra	Compra DS	Alquiler DS	
			IPC 2%	IPC 3%
<b>Cuota mensual inicial</b>	903	768	725	725
<b>Cuota mensual año 30</b>	903	768	1.288	1.709
<b>Cuota mensual año 50</b>	0	0	1.914	3.087
<b>Pagos totales 30 años</b>	325.199	276.420	353.040	414.020
<b>Pagos totales en 50 años</b>	325.199	276.420	736.044	981.603

Se puede observar la evolución del precio del alquiler a largo plazo, a 30 o 50 años, frente al mantenimiento de la cuota hipotecaria a lo largo de su periodo de pago y supresión a los 30 años. En ningún momento resulta más accesible el alquiler respecto al pago de una cuota hipotecaria para la compra directa del derecho de superficie.

Sobre las políticas de vivienda: el alquiler y la venta, qué recursos requieren estas políticas por parte de la Administración y qué impacto tiene en la población. Sin duda la existencia de fórmulas diversas debería contribuir a una política de vivienda más efectiva.

Por otra parte, comparamos el alquiler sobre derecho de superficie con la regulación alternativa propuesta en este documento: reduciendo la fiscalidad y trasladando el coste del patrimonio público a la propia Administración, con las mismas fórmulas de compra, tendríamos el siguiente resultado:

Si bien, a largo plazo sigue siendo mejor opción la compra frente al alquiler, especialmente cuando pensamos en los periodos posteriores a la vida laboral, la propuesta alternativa que se plantea en este documento sí que permite un alquiler claramente más asequible que la compra durante largos periodos de tiempo.

#### Modelo alternativo

	Compra	Compra DS	Alquiler DS	
			IPC 2%	IPC 3%
<b>Cuota mensual inicial</b>	903	768	532	532
<b>Cuota mensual año 30</b>	903	768	945	1.255
<b>Cuota mensual año 50</b>	0	0	1.405	2.266
<b>Pagos totales 30 años</b>	325.199	276.420	259.163	303.928
<b>Pagos totales en 50 años</b>	325.199	276.420	540.323	720.586

Con independencia de los ajustes que puedan realizarse en el modelo económico, resulta evidente que se hace necesario contemplar diferentes formas de acceso y, sobre todo, que se mantenga una cierta proporcionalidad. El alquiler debe ser una alternativa de acceso a la vivienda, pero el alquiler no puede ser la forma de acceso más cara y con mayor inseguridad de acceso a la vivienda. Debemos acometer cambios sustanciales

en el actual modelo y sobre todo en la fiscalidad y sobrecostes al que está sometido el alquiler.

Sin duda es necesaria una reflexión sobre la política de vivienda a largo plazo, una reflexión basada en el interés de los ciudadanos, especialmente las familias más desfavorecidas y que más dificultades tienen para acceder a la vivienda. No tiene lógica y resulta extremadamente paradójico que las familias

más desfavorecidas sean las que deben soportar una mayor carga impositiva en el acceso a la vivienda y que sean estas familias las que además deban soportar el coste de la creación de un patrimonio público destinado a vivienda en alquiler.

Actualmente, la Administración dispone de recursos y medios legales para asegurar que las viviendas asequibles que se generan en el nuevo planeamiento se mantengan en el futuro y que, por tanto, puedan seguir cumpliendo su función con independencia de que las viviendas se destinen a venta o alquiler, incluso la venta del derecho de superficie: calificación de suelo destinado a vivienda asequible de manera permanente, cesión gratuita de suelo destinado a vivienda protegida a favor de las Administraciones Públicas,

registros públicos de solicitantes de vivienda, derecho de tanteo y retracto, etc.

Tras 15 años sin dar respuesta a las necesidades de la población en materia de vivienda, se hace necesario poner todos los medios a corregir esta situación, promover viviendas en cantidad suficiente y al precio adecuado para el conjunto de la población y, para ello, será necesario aunar esfuerzos entre el sector público, privado y fórmulas de colaboración público-privadas, en venta, en venta de derechos de superficie y en alquiler, pero siendo conscientes de que es necesario ajustar los costes fiscales a la realidad económica de la vivienda asequible. Son las familias con menos recursos quién finalmente hacen frente a esos sobrecostes.



# 07. La oportunidad de utilizar el suelo de equipamientos

## Un recurso para generar vivienda asequible



**Lluís Inglada**  
 Director de Gestión e Innovación del Territorio de Institut Cerdà

La vivienda es considerada uno de los cuatro pilares del Estado del bienestar junto con la salud, la educación y la seguridad social, y es reconocida en los principales tratados y documentos nacionales e internacionales como un derecho y un factor esencial en el desarrollo de la vida de las personas y de su vinculación con la sociedad. No obstante, en España, la dificultad para acceder a una vivienda se ha convertido en un problema crónico y de características ya estructurales. España es, de hecho, uno de los países europeos con un mayor desequilibrio entre la oferta y la demanda de vivienda y, por tanto, con un déficit de disponibilidad de vivienda que esté al servicio de las necesidades de la población. Tres o cuatro datos permiten ilustrarlo.

En primer lugar, en los últimos años el crecimiento del número de hogares en España ha sido muy superior al de la finalización de nuevas viviendas, creando un déficit de 122.000 viviendas de 2014 a 2020.

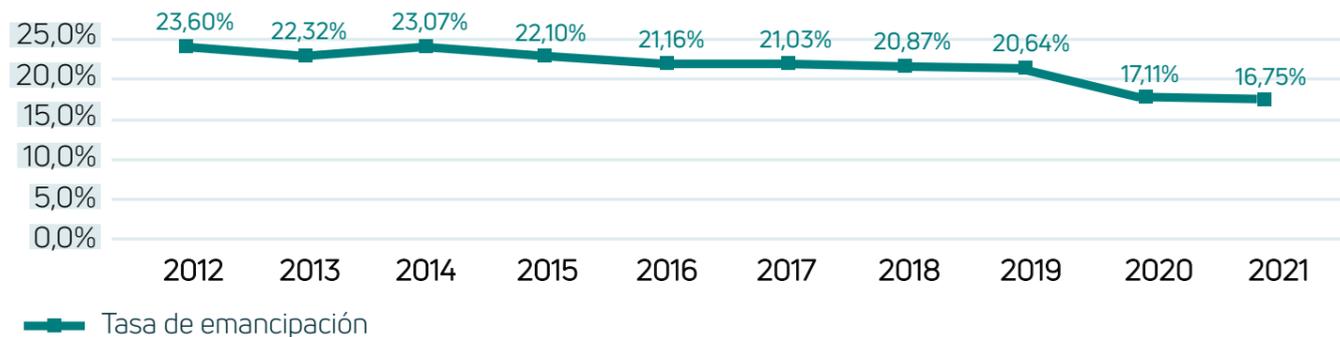
Por otro lado, precisamente respecto a las cifras de creación de hogares, hay que tener en cuenta todos aquellos miles de hogares que justamente no se pueden crear debido a las deficiencias del mercado. Muestra de ello es la baja tasa de emancipación de los jóvenes entre 16 y 29 años que se ha ido agravando a lo largo de los años.

Evolución de los hogares y de las viviendas construidas en España



Fuente: Asociación Hipotecaria Española y Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (MITCO).

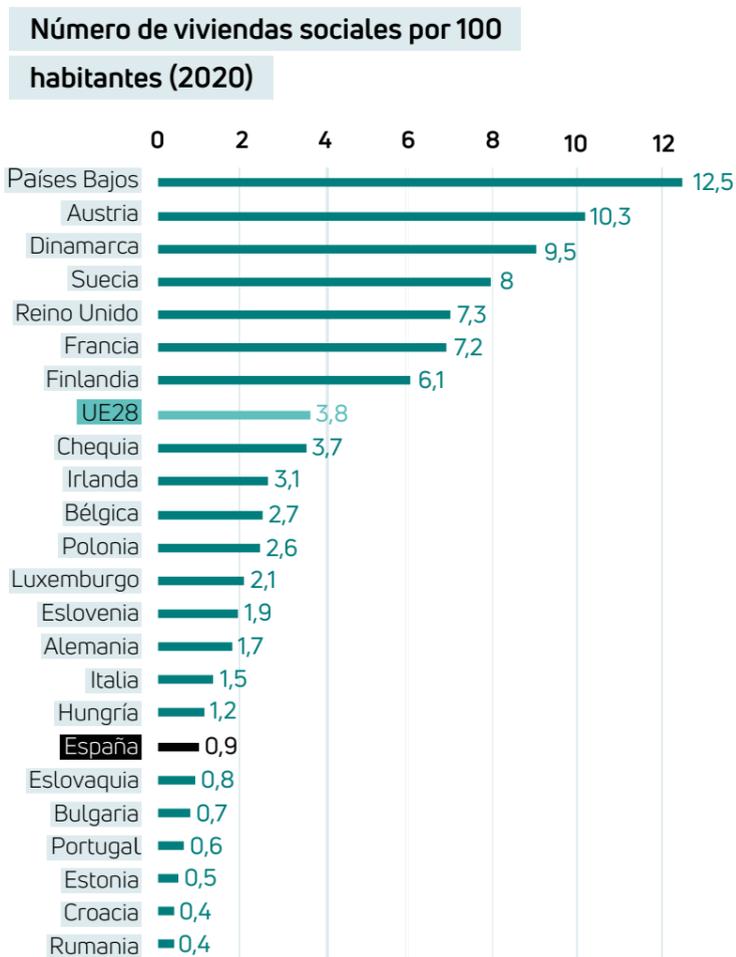
Tasa de emancipación de los jóvenes en España



Fuente: Jóvenes en la EPA. INJUVE.

Paradójicamente, España dispone de un *stock* de vivienda nueva vacía de unas 450.000 unidades del cual, no obstante, sabemos que no satisface la demanda por su localización, precios o tipo de producto. El desequilibrio se produce especialmente en grandes ciudades y sus áreas metropolitanas, lo que demuestra que el mercado libre no puede dar respuesta a las necesidades de toda la población.

Finalmente, algo que ilustra bien la dimensión del desajuste oferta-demanda es ver como los precios de las viviendas se han ido alejando de la evolución de los salarios hasta el punto de que hoy, la tasa de esfuerzo salarial que los españoles deben dedicar al alquiler de una vivienda, se sitúa en un 42,6% del sueldo. Y, a pesar de esta situación, como país tampoco hemos respondido con un parque de vivienda pública social o asequible de alquiler que dé respuesta a esta ciudadanía que, a pesar de trabajar, no puede pagar una vivienda. De hecho, es sabido que España está en la cola de Europa en vivienda social con menos de una unidad de vivienda por 100 habitantes cuando la media europea es de 3,8 viviendas por 100 habitantes.



Fuente: Eurostat y Observatorio "Housing Europe".

Pese al enorme impacto social y económico que conlleva la falta de vivienda, y pese a la notoriedad pública que constantemente tiene esta disfunción, todavía no se han llegado a materializar soluciones efectivas que estén a la altura de los múltiples aspavientos o lamentaciones que manifestamos como sociedad, ni de los numerosos planes y anuncios políticos que se han ido realizando a lo largo de tantos años. Ante esta incapacidad, da la sensación de que, para una parte del sector público y de la opinión pública, el reto de la vivienda es un desafío con buenos rendimientos en la fase de diagnóstico, pero con muy poco estímulo, voluntad y sentido pragmático en la fase de ejecución de soluciones efectivas. Para este problema, y no es el único en nuestra sociedad, se echa en falta un liderazgo político que adecúe y acelere la maquinaria normativa y administrativa remediadora.

Ciertamente, la solución para facilitar el acceso a la vivienda es compleja, sabiendo que no se trata "simplemente" de generar una oferta razonable de compra y alquiler, sino de producirla y gestionarla orientándola a los distintos segmentos de una demanda cada vez más diversa y que tiene una capacidad adquisitiva diezmada por las circunstancias sociales.

El volumen necesario de vivienda social y asequible para responder al déficit acumulado se ha estimado en diversos estudios y foros. Uno de los más solventes

fue el trabajo que presentó en 2021 un grupo de expertos en el marco del trabajo "Ciudad y territorio justo. Acceso a la vivienda" del Observatorio 2030 del Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España. En aquel trabajo se instaba a aprovechar los fondos *Next Generation* para crear un parque estable de vivienda social y asequible que se cifraba en 800.000 unidades a razón de 50.000 unidades/año en los próximos 16 años.

Parece obvio que el montante de inversión necesario para producir semejante volumen y ritmo de producción de vivienda no puede venir únicamente del sector público, limitado de capacidad económica o técnica para ejecutarla. De hecho, si agregamos toda la producción de vivienda que se ha ido anunciando en estos últimos años por parte de las administraciones y asumimos su materialización, no se llegaría ni a generar 200.000 unidades. En estas circunstancias, el sector público, además de liderar las políticas de vivienda y asumir la producción del parque de vivienda social, debería crear las condiciones para que el sector privado acuda al mercado, no solamente al mercado libre –cosa que los operadores saben hacer sobradamente– sino, por encima de todo, que se interese por el mercado de la vivienda asequible, estableciendo unas condiciones que ofrezcan una mínima rentabilidad atractiva para las operaciones en este segmento. Y esto ya es más complejo.



Una de las barreras que habitualmente se ha esgrimido para explicar la dificultad que tienen el sector público y privado de producir vivienda a costes y precios asequibles ha sido la falta y la repercusión del suelo, especialmente en aquellas zonas donde se concentra la demanda (entre otros factores como la fiscalidad, las dificultades en la tramitación, costes de producción, etc.).

En este sentido, una herramienta posible para producir vivienda asequible sería la utilización de suelos dotacionales calificados como sistemas de equipamientos que estén ociosos y sin expectativa de uso. Esta medida encuentra su justificación política y social en la consideración de "interés general" que debe tener hoy el objetivo de producir vivienda asequible en un contexto de emergencia habitacional. De hecho, dentro de la segmentación de la calificación urbanística "sistemas" ya existe tipificada la reserva para "vivienda dotacional" que, aunque fuera prevista para necesidades de residencia transitoria de colectivos vulnerables, ejemplifica bien la idoneidad política de destinar sistemas urbanos –es decir, suelo de titularidad o cesión a la administración urbanística– para satisfacer una necesidad social a la que únicamente las fuerzas del mercado no pueden dar respuesta. Además, aunque a buen seguro nuestras ciudades todavía tienen necesidad de equipamientos,

el desarrollo de estos que han realizado las administraciones en las últimas décadas, así como los cambios en las necesidades sociales y en la prestación de servicios públicos, dibujan un mapa urbano en el que hay zonas donde se han alcanzado sobradamente los estándares de equipamientos. En consecuencia, en esas áreas, podría explorarse utilizar estos suelos para vivienda asequible.

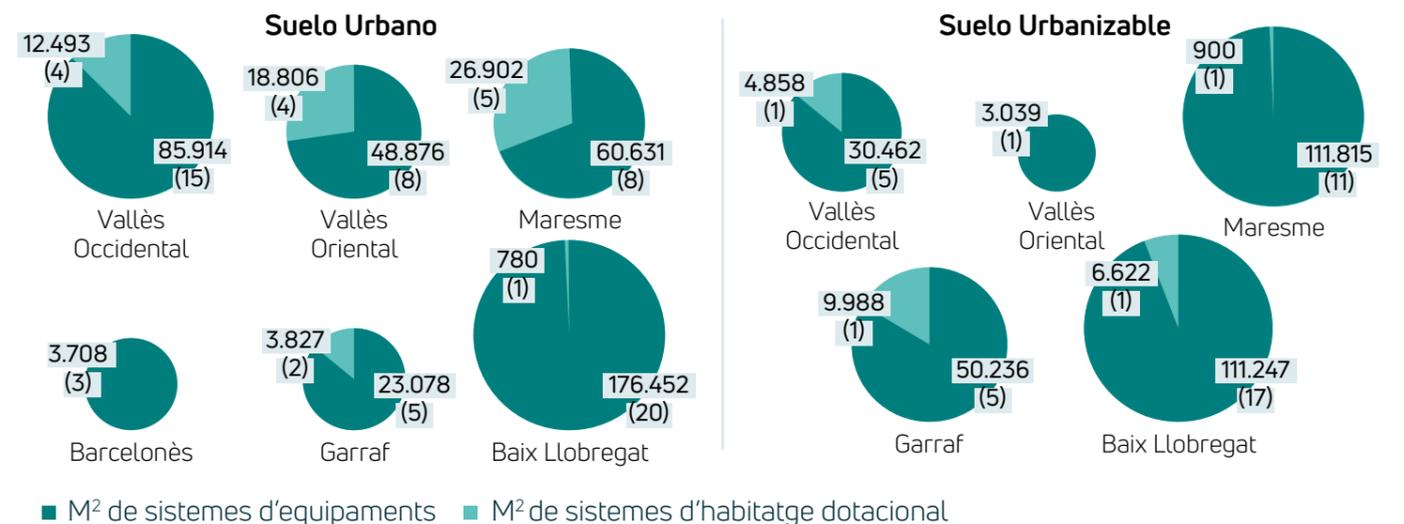
En la Región Metropolitana de Barcelona el Institut Cerdà realizó un análisis del potencial de producción de vivienda asequible utilizando suelos de equipamientos. Se seleccionaron todas las parcelas calificadas como sistemas de equipamientos y como sistemas de vivienda dotacional y se hizo un cribaje en función de una serie de criterios de exclusión:

- Parcelas de <6.000 m<sup>2</sup>
- Parcelas con morfologías muy irregulares y poco compactas
- Parcelas alejadas del continuo urbano
- Parcelas localizadas en zonas industriales
- Parcelas parcialmente edificadas con poco margen para nuevas construcciones

Sobre las parcelas idóneas, se aplicaron unos módulos de conversión para estimar la vivienda potencial: uso del 50% de la superficie de cada parcela, edificabilidad entre 2 y 4 m<sup>2</sup>t/m<sup>2</sup>s, superficie media de vivienda de 70 m<sup>2</sup> y coste de inversión de 1.250 €/m<sup>2</sup>t.

Este trabajo ofreció los siguientes resultados: en la Región Metropolitana de Barcelona (5,1 M de habitantes, excluyendo la comarca del Alt Penedès) habría una disponibilidad de cerca de 800.000 m<sup>2</sup> de suelo en 118 parcelas que permitirían desarrollar entre 23.000 y 46.000 viviendas (en función de la edificabilidad) con una inversión de entre 2.000 y 4.000 M€.

**Superficie de sistemas de equipamientos y de vivienda dotacional potencialmente transformable a vivienda asequible en la Región Metropolitana de Barcelona**



Fuente: Institut Cerdà (2023)

El desarrollo de estas promociones de viviendas se podría realizar mediante un modelo de colaboración público-privada en el que el sector público cedería el suelo por un periodo acordado de explotación a un agente (privado o público-privado) para realizar la promoción, la construcción y la explotación (directamente o a través de un tercer operador especializado en gestión de parques de alquiler). Mediante unos módulos de límites de precio, la administración, de acuerdo con el sector privado, debería asegurar que la vivienda resultante se pudiera comercializar en el segmento asequible, al mismo tiempo que asegurara una mínima rentabilidad suficiente para que la operación sea atractiva también para el inversor privado.

Un elemento de valor añadido a este planteamiento podría ser incentivar que estas operaciones utilizaran sistemas industrializados de construcción puesto que estos permiten reducir los plazos de ejecución en un 30%, además de ser más eficientes en generación de residuos, consumo de recursos y emisiones de CO<sup>2</sup>, a la vez que elevan

el nivel tecnológico, profesional e industrial del sector de la construcción.

Naturalmente, la propuesta explorada en el estudio del Institut Cerdà solamente indica el potencial de una determinada estrategia para producir vivienda que debería analizarse con mayor profundidad desde el punto de vista jurídico y económico, además de valorarla políticamente caso a caso por su posible repercusión en el equilibrio de los estándares urbanísticos de equipamientos por número de habitantes en los diversos barrios y ciudades. Teniendo esto en cuenta, la propuesta supone, no obstante, activar un mecanismo al alcance que podría contribuir (solamente contribuir) a poner remedio a la grave situación de la vivienda en España. Solucionar este déficit social requiere actuar con urgencia y audacia, y desplegando en paralelo todos los instrumentos y modelos posibles (promoción pública, cooperativas, instituciones sociales, modelos público-privados, etc.), porque todos ellos suman al objetivo compartido de producir vivienda social y asequible en este país.

## 08. Vivienda social - arquitectura social

### Una responsabilidad compartida



**Carlos Rubio**  
Arquitecto de  
Rubio Arquitectura

**E**l oficio de construir existe desde el origen de los tiempos.

El construir y, por tanto, la arquitectura en contra de lo que se ha dicho tantas veces, es el oficio más antiguo de la humanidad. Necesitamos vivir juntos y, por lo tanto, disponer de espacios adecuados para convivir.

**Crear esos espacios de convivencia, ha sido y es la principal responsabilidad de los arquitectos y la auténtica razón de ser de la arquitectura.**

Muy posiblemente el primero de esos espacios creado por el hombre fuera tan sólo un espacio de uso para resolver necesidades funcionales. Cuando a la necesidad se añade emoción, significación y belleza, es cuando nace la Arquitectura.

Los primeros arquitectos fueron ingenieros, del mismo modo que los primeros ingenieros ya eran arquitectos. La arquitectura y la ingeniería comparten una larguísima historia de siglos en común, que se bifurca con la llegada de la "arquitectura moderna". Arquitectura moderna, que no la propuesta por el Movimiento Moderno.

Una arquitectura moderna que nace, como señala Benévolo en su Historia de la Arquitectura, al definirse las consecuencias constructivas y urbanísticas de la Revolución Industrial a final del siglo XIX y principios del siglo XX.

Con la reconstrucción de Europa tras las guerras napoleónicas es cuando se produjo el desdoblamiento de la figura, hasta entonces única, del "arquitecto-constructor", en arquitecto o ingeniero, consumando una ruptura que ya no volverá a recomponerse.

En España, Agustín de Betancourt, arquitecto e ingeniero civil y militar, fundó en 1802 el Cuerpo y la Escuela de Ingenieros de Caminos y Canales y Puertos con el fin de evitar errores técnicos y económicos en la ejecución de las obras públicas de reconstrucción tras la guerra de Independencia, pues según él "...en las Academias llamadas de Bellas Artes sólo se enseña el ornato de la Arquitectura...".

Con la Revolución Industrial aparece la llamada tecnología doméstica, que avanzó muy rápidamente invadiendo los hogares con nuevos y diversos artefactos. Una invasión provocada por una industria emergente surgida de la colaboración de empresarios e ingenieros y en la que los arquitectos prefirieron no participar.

Entre los inventos domésticos de aquellos años destaca el retrete con su cierre hidráulico que impedía la salida de los olores del pozo negro. Pero fue la llegada del alumbrado de gas el

que produjo una auténtica revolución, tanto en las ciudades como en la vida doméstica, pues al contrario de lo que ocurrió con el retrete que tardó mucho tiempo en incorporarse, la implantación de la luz de gas fue muy rápida.

Con anterioridad, las velas habían producido una luz demasiado débil para realizar la mayor parte de las tareas domésticas, y las lámparas de aceite tampoco mejoraron notablemente esa situación. Sin embargo, el alumbrado de gas sí fue lo bastante intenso como para iluminar toda una habitación y modificar los hábitos de los ciudadanos.

 **La consecuencia de que los interiores estuvieran mejor iluminados, además de aumentar el confort, pues ya se podía, entre otras cosas, leer por la noche, provocó un notable incremento de la alfabetización y una mayor seguridad nocturna en las ciudades.**

Pero la luz de gas exigía una mayor ventilación y, al instalarse en el interior de las viviendas, hizo necesario atender el nuevo y "engorroso"

requerimiento de la aireación. Requerimiento al que la mayoría de los arquitectos no prestaron la debida atención, siempre más preocupados en prolongar sus discusiones bizantinas sobre los estilos históricos.

Henry Rutton, un ingeniero que había diseñado en 1860 sistemas de ventilación para vagones de ferrocarril en Canadá y Estados Unidos alumbrados con luz de gas, publicó un libro en el que explicaba cómo podían aplicarse sus ideas en el campo de la arquitectura y en él, criticando a los arquitectos, decía: "En medio de la llamarada de luz que en este siglo XIX ha iluminado al mundo, sólo la arquitectura y los arquitectos se han quedado inmóviles, cubiertos por el polvo de los siglos" y también, "... de esa profesión no ha surgido ni una sola idea".

Esta falta de interés de la mayoría de los arquitectos decimonónicos por las nuevas tecnologías señaló la línea divisoria entre arquitectos e ingenieros. A los arquitectos de la época les seguía interesando más la estética, quedando los conceptos del confort y la comodidad en segundo término. Los arquitectos se sentían incómodos con la aparición de los nuevos artefactos y muy preocupados por la mecanización, cada vez mayor, de su "arte".

Las nuevas instalaciones representaban una injerencia, a veces insoportable para una profesión que se creía destinada a las más altas metas.

La arquitectura y las nuevas tecnologías se fueron distanciando sin darse cuenta de que, al mismo tiempo, lo estaban haciendo de una sociedad cada vez más interesada en las nuevas tecnologías.

 **Se produjo, como dice Giedion, "la ruptura entre arte, por un lado, y ciencia y técnica por otro".**

Es decir, entre arquitectura y construcción, quedando la construcción y las grandes obras del momento en el lado de los ingenieros. El ingeniero apareció como el conocedor de las nuevas técnicas al tiempo que la arquitectura perdía el ritmo de las transformaciones históricas en curso.

Con la llegada del siglo XX y la irrupción del Movimiento Moderno, los objetivos de la arquitectura y el de los arquitectos cambiaron evolucionando hacia una mayor conciencia social. Los "nuevos arquitectos" asumieron su papel de transformadores de la sociedad desarrollando su, cada vez más complejo, trabajo al servicio de la colectividad.

La progresiva industrialización de Europa y España a finales del siglo XIX y principios del XX, provocó el traslado masivo de población del campo a las ciudades con la aparición del consiguiente problema, tanto humanitario como sanitario, del hacinamiento, poniendo el alojamiento en el centro del debate urbano.

Con esta problemática y el llamado "reformismo social" de principios del siglo XX, surge la necesidad de la intervención de las Administraciones Públicas en la resolución del problema de la vivienda a través de la promoción y construcción de vivienda social o pública. Un fenómeno nuevo que debía abordarse desde las perspectivas, económica, política y social, y por supuesto desde la perspectiva de la arquitectura.

Esta creciente sensibilidad por lo social no resultó ajena a los arquitectos más comprometidos con el

Movimiento Moderno, que vieron en esta situación un campo de experimentación desde el que proponer nuevas ideas encaminadas a solucionar problemas y reconciliarse con la sociedad.

En España, la política de vivienda social o pública comenzó con la primera Ley de Casas Baratas de 1911, que apenas tuvo aplicación y con la de 1921, que se sí se aplicó y se hizo extensiva a la clase media. Hoy en día muchas de esas casas, ya en manos privadas, disfrutan de un buen estado de conservación y de una excelente situación dentro de la trama urbana de nuestras ciudades.

Esta realidad social junto a la demanda de "viviendas sociales" es, muy posiblemente, la que hizo que aquellos arquitectos decimonónicos abandonaran sus debates endogámicos y centraran su actividad en atender las necesidades de la sociedad de su tiempo.

## 09. ¿Hacer viable un proyecto de vivienda asequible?

### Rentabilidad objetivo de un proyecto de vivienda asequible



**Celso Gómez**

Director Territorial Centro -  
Norte de Culmia

Los proyectos de vivienda asequible en alquiler se conciben como proyectos de inversión con rentabilidades moderadas a largo plazo en el entorno de entre un 7% y un 10% de TIR anual dependiendo del perfil del inversor.

Dada la escasez de suelo para construir en España, así como las elevadas tasas de esfuerzo de las familias tanto para acceder a una vivienda en alquiler como de venta, se entiende que la demanda potencial para estos proyectos es muy alta. Prueba de ello es el éxito que estamos viviendo en la comercialización de las viviendas del Plan Vive de Madrid. Este efecto de la demanda implica poder asumir a largo plazo tasas de ocupación cercanas al 100% y niveles de rotación limitados.

Dicha rentabilidad se modera debido a contar con un precio de alquiler que se ubica al menos en un 20% por debajo de la renta media del mercado para poder ser una renta asequible. De modo que, como nos encontramos ante una situación en la que los costes de construcción de vivienda nueva han crecido significativamente desde los últimos 3 años, el balance entre la renta y el total de la inversión, entendido comúnmente a través del parámetro de la *Yield on Costs* (Renta Neta / Total Inversión), está muy acotado. De tal manera, que para poder llegar a esa rentabilidad objetivo de entre 7% y 9% de TIR anual, la *Yield on Costs* de los proyectos no debería ser inferior a un 5.5%-6%.



Esta *Yield on Cost* vendrá determinada tanto por la renta neta a percibir por el inversor, como por el total de la inversión a realizar en la construcción del proyecto, de tal manera que:

- **Renta Neta (Renta bruta – Gastos de explotación):** La renta bruta del proyecto siempre se situará en el entorno de un 20% de la renta del mercado, tanto si es para un proyecto en concesión o derecho de superficie como si no lo es, de lo contrario, no sería un proyecto de vivienda asequible. Sobre dicha renta bruta, se tomarán una serie de hipótesis de ocupación, rotación, gastos de mantenimiento, gastos de gestión, capex, impuestos, ... que definen la cuenta de explotación del proyecto, y que una vez descontados de la renta bruta, nos lleva a la renta neta o NOI (*Net Operating Income*). En función de la renta bruta del proyecto y/o de las características de los pliegos de condiciones de las concesiones, la renta neta puede oscilar entre un 80% y un 70% de la renta bruta;

- **Total de la inversión (costes de construcción + costes asociados + costes de gestión):** Los costes de construcción (*Hard costs*) vendrán determinados por los parámetros técnicos del producto, y en general, no deberían superar 100.000€ por vivienda si queremos conseguir un proyecto eficiente y rentable. Sobre dichos costes, contamos con otros

costes asociados entre un 15% y un 20% (*Soft Costs*) así como costes de gestión, los cuales sitúan el precio total de la vivienda en el entorno de 125.000€-130.000€. Cabe destacar, que en proyectos con rentas por debajo de 8€ m<sup>2</sup> útil, no conseguiríamos llegar al objetivo de la rentabilidad, pues nos encontraríamos en umbrales por debajo de 5.5% de *Yield on Costs*. Por tanto, en la medida que puedan existir ayudas a la construcción por parte de las Administraciones, podremos desarrollar proyectos con rentas objetivo por debajo de 8€ m<sup>2</sup> útil, siempre y cuando podamos encontrar esa *Yield on Costs* por encima del 5.5%.

A su vez, para llegar a las rentabilidades comentadas, hay dos factores que también son determinantes para viabilizar estos proyectos, que son la financiación y la fiscalidad. La reciente subida de los tipos de interés ha tenido un impacto negativo muy significativo en los proyectos inmobiliarios sustentados en la actividad de alquiler, drenando sus flujos de caja y, por tanto, penalizando su rentabilidad. Por tanto, debido al componente social implícito de estos planes, se debería apostar por parte de las entidades financieras, tanto la banca comercial como la banca pública, por disponer de financiación o bien con tipos más bajos o bien subsidiados, así como con plazos de amortización muy largos para favorecer la sostenibilidad eco-

nómica de los proyectos. De la misma manera, la fiscalidad que aplica para proyectos de alquiler varía significativamente en el caso de llevar a cabo la explotación de la actividad bajo un régimen de Socimi, un régimen de EDAV o una sociedad patrimonial. En línea con el espíritu de desarrollar proyectos con un alto componente social, se deberían buscar mecanismos o estructuras para reducir el impacto fiscal de estos proyectos, tanto a nivel de impuesto de sociedades como a nivel de tributos locales o regionales.

“ La rentabilidad buscada para el desarrollo de estos planes se sitúa en horquillas entre el 7% y el 9% de TIR anual en función de la tipología de inversor que participe en los mismos. ”



**Pablo Méndez**  
Director de Inversiones y Gestión  
de Suelo de Culmia





## Fundamentales para el desarrollo de un plan de vivienda asequible óptimo

Un proyecto de vivienda asequible en alquiler que sea exitoso debe contar con una serie de componentes fundamentales que conforman la base de su rentabilidad final. Es por ello, que consideramos que la viabilidad de esta gira en torno a 4 ejes: la asequibilidad de la renta, la ubicación y volumen, los parámetros técnicos y la financiación y condiciones fiscales.

### 1. Renta del proyecto y su relación con la renta de mercado. ¿Se trata de una renta asequible?

Para que podamos considerar que un proyecto es asequible, el ticket total del alquiler mensual debe estar al menos un 20% por debajo de la renta media de mercado libre. A su vez, los costes de explotación de la actividad del alquiler (desde el mantenimiento preventivo y correctivo hasta los impuestos) no deben superar el 30%-35% de las rentas aplicables, y, por tanto, el producto, debe tender a ser eficiente, no sólo en su construcción, sino en su mantenimiento futuro.

En el caso de que una Administración lanzara un concurso de vivienda asequible con lotes indivisibles con diferentes parcelas y diferentes

rentas, el mismo puede ser viable siempre y cuando los proyectos con rentas altas (>10€ m<sup>2</sup> útil) lleguen a compensar los de rentas más bajas (7€ m<sup>2</sup> útil). De esta manera, se puede llevar a cabo planes que abarquen más público objetivo con diferentes necesidades.

### 2. Ubicación y volumen

Debido a la alta necesidad de vivienda asequible en España, y especialmente, en las grandes ciudades en las que existe más tensión a la hora de afrontar el pago del alquiler, otro de los puntos críticos a analizar es la ubicación de las parcelas en las que desarrollar el proyecto. Dichas parcelas deben pertenecer a ámbitos/sectores/barrios/ciudades en las que exista una demanda de alquiler sólida. A nivel viabilidad financiera, una alta demanda implica niveles de ocupación próximos a 100% a lo largo de toda la vida del plan.

En este tipo de proyectos, entendemos que el tamaño óptimo funcionaría a partir de 500 viviendas, concentrando los activos en el mínimo posible de municipios y siempre evitando la creación de barrios exclusivos de vivienda protegida para no generar guetos. A su vez, es importante poder disponer con el 100% del edificio y que los mismos cuenten, idealmente, con un mínimo de 60-70 viviendas.

### 3. Parámetros técnicos de los proyectos

El desarrollo de un producto eficiente es fundamental para poder optimizar la operativa futura del edificio y los costes de construcción. En este sentido consideramos que el tamaño medio de vivienda no debe superar los 70m<sup>2</sup> de superficie construida y que idealmente, no exista límite de densidad de viviendas en las parcelas. Dichas parcelas deben ser finalistas (sin cargas de urbanización) y o bien libres, protegidas o dotacionales. También, si queremos optar por desarrollar un parque de vivienda asequible en alquiler sostenible a largo plazo, debemos pensar en la industrialización y para ello, se deben dar condiciones de forma, fondo, longitud y gálibo en las parcelas para poder conseguirlo.

Ayudará a la rentabilidad no contar con edificabilidad comercial (que sea toda residencial) y tener una dotación mínima de plazas de garaje, incluso, según el módulo de renta asociado al plan, especialmente en planes con rentas por debajo de 8,5€ m<sup>2</sup> útil, la no necesidad de hacer bajo rasante para plazas de garaje y trasteros. Con relación al mix de producto, un factor de gran impacto será el desarrollo de viviendas de 1 y 2 dormitorios principalmente, evitando estudios y minimizando las viviendas de 3 dormitorios.

### 4. Financiación y subvenciones

Un pilar clave es poder contar con financiación atractiva por parte de los bancos comerciales tanto para la construcción de los edificios como para su explotación.

En este sentido, a nivel general, un promotor necesitará en los entornos de 70% de *Loan to Cost*, suprimiendo la condición de proyectos especulativos (y el consiguiente coste de capital para las entidades financieras) y ampliando en el modelo de riesgos la capacidad de repago hasta el plazo de la concesión. Se necesitará financiar el IVA de la construcción (si aplica) así como los acopios en el caso de vivienda industrializada. A su vez, los tipos de interés no deberían situarse por encima de 150bps, a través de incentivos en el coste de capital para estos productos (incluyendo avales del ICO).

Sin embargo, las condiciones de financiación una vez iniciada la actividad de alquiler, debería situarse en niveles de 60% de *Loan to Value*, idealmente con 3 años de carencia durante la obra, y una amortización mínima (1%) hasta el vencimiento del préstamo, con un tipo de interés de máximo 100bps. Así mismo, la cobertura durante esta fase debería ser voluntaria e idealmente, evitar avales de accionistas para el *equity first*.

## 10. Equilibrio estable

Solos conseguimos llegar más rápido, pero juntos llegamos mucho más lejos y mejor

Otro aspecto muy relevante de cara a la optimización de la rentabilidad es la existencia de ayudas a la construcción a través de los Fondos *Next Generation* o similar. En el caso de los fondos *Next Generation*, permiten subvencionar hasta un máximo de 50.000€ por vivienda de costes de construcción, y por tanto, este efecto ayuda a optimizar el *equity* a disponer por parte del promotor y a reducir la deuda para el proyecto y, por tanto, sus costes financieros.

Finalmente, en caso del impulso de proyectos en formato de colaboración público-privada, consideramos que hay una serie de puntos que se deberían tener en cuenta, como por ejemplo el plazo de las concesiones (mínimo de 55 años), la actualización de las rentas según el IPC, la gestión privada de los inquilinos, la ausencia de valor de reversión en caso de derechos de superficie o la ausencia de restricciones para potenciales transmisiones de las concesiones.

El éxito de un plan de vivienda asequible en alquiler en formato de colaboración público-privada se fundamenta en generar proyectos capaces de atraer inversión a rentabilidades moderadas donde se encuentre un equilibrio entre la asequibilidad del alquiler y la eficiencia de los costes del proyecto.



**Andrés Rituerto**  
Director de Desarrollo  
del Plan Vive de Culmia

Hace ya bastante tiempo que vemos necesaria una transformación en el sector de la construcción, sobre todo en la forma y en el fondo en el que todos sus intervinientes se relacionan.

Creo que poco a poco, y afortunadamente, vamos dejando atrás los roles o estereotipos clásicos de cada uno de los intervinientes y los procesos secuenciales en la relación entre ellos, para apostar cada vez más por una relación simultánea y colaborativa desde el inicio o arranque del proyecto.

Históricamente, el proceso lógico era aquel en el que el promotor se relacionaba en primera instancia con un equipo de arquitectura que realizaba un proyecto arquitectónico cuyos principales objetivos eran, entre otros, el máximo aprovechamiento urbanístico, un buen atractivo comercial y un cumplimiento normativo necesario para obtener una Licencia de Construcción.

A continuación, y de forma secuencial, el equipo de arquitectura realizaba un proyecto de ejecución con el cual el promotor iniciaba un proceso de licitación con varias empresas constructoras. Como todos sabemos, era complicado que ese proyecto de ejecución no tuviera aspectos que el constructor considerara mejorables y optimizables para conseguir llegar al objetivo económico que el promotor le transmitía. Este proceso podía llegar a ser cíclico o al menos largo, complicado y con resultados a veces que desvirtuaban los propósitos iniciales tanto de equipo de arquitectura como de promotor.

En resumen, la forma de trabajo correlativo y secuencial en la que los diferentes agentes iban entrando en el desarrollo de las promociones inmobiliarias de forma independiente y sin mirarse unos a otros en cuanto a sus necesidades o condiciones, suponía en muchas ocasiones ser un proceso ineficiente y poco exitoso que daba lugar a la frustración e insatisfacción de varios de los intervinientes, con ineficiencias en los medios y tiempos de trabajo empleados y, por lo tanto, también en costes asociados.

**Los Proyectos Colaborativos apuestan por poner el proyecto con todos sus condicionantes técnicos, normativos, temporales y económicos, sean cuales fueren y por supuesto, conocidos y reflexionados desde el origen, en el centro del interés y de la necesidad de todos y cada uno de los participantes del grupo de trabajo por encima de cualquier interés individual. Información abierta y transparente desde un inicio.**

Esto supone necesariamente un cambio de mentalidad, el proyecto que es lo único de verdad importa y sobre el que todos trabajan, aportan y expresan sus conocimientos y sus condiciones, es el que tiene que conseguir sus objetivos inicialmente planteados, porque su éxito será el éxito de cada uno de sus intervinientes. Todos están "obligados" a entender las condiciones de los demás y a hacerlas también suyas porque si no lo hacen el compañero fallará y el proyecto fallará.

Los Proyectos Colaborativos cogen un especial protagonismo y son especialmente eficaces en los desarrollos de vivienda asequible que generalmente tienen unos márgenes muy estrechos tanto en lo económico como en lo temporal.

Estos procesos colaborativos permiten abordar de manera simultánea varios proyectos con un gran volumen de viviendas y, en especial, aquellos pensados con construcción industrializada ya que la forma de trabajo colaborativo basado en la metodología BIM es el *core* de la construcción industrializada, la generación de gemelos digitales, la estandarización y repetición de elementos constructivos y la definición industrial de elementos de construcción, necesitan de una interrelación y colaboración entre todas las disciplinas desde la génesis del proyecto.

La función del promotor en este tipo de procesos es fundamental, así lo ha entendido e implementado nuestra compañía, en primer lugar, porque tiene la obligación de fijar de manera muy clara el análisis y la viabilidad del negocio, los objetivos y condiciones más importantes que tiene que cumplir el proyecto, que se pueden resumir en condiciones arquitectónicas, técnicas y de calidad, prestacionales, temporales y presupuestarias. Para ello, tiene que implementar, en primer lugar, el proceso colaborativo dentro de su propia organización, todos los departamentos implicados que son varios (Análisis, Negocio, Financiero, Jurídico, Operaciones, etc.) tienen que trabajar también de manera colaborativa, simultánea y sincrónica.

En segundo lugar, porque es el que tiene que establecer los marcos contractuales y las metodologías y plataformas para establecer la intercomunicación simultánea de todos los intervinientes externos. Aquí tenemos el deber de acercarnos de la manera más rápida e inmersiva posible a las plataformas de trabajo colaborativo, a las metodologías BIM que se llevan empleando en los países centroeuropeos y anglosajones desde hace varias décadas y que afortunadamente se van implantando cada vez más en nuestro país.



Y en tercer y último lugar, porque el promotor es el que tiene que generar los lazos de confianza entre todos los participantes, ser el garante de ese "equilibrio estable", buscar esa equidistancia de derechos, obligaciones y responsabilidades siempre respetando lo establecido en nuestro marco legal (LOE), hacer desaparecer determinados roles y prejuicios preestablecidos inicialmente entre los propios participantes y tiene que intentar siempre dirigir al grupo hacia los objetivos marcados inicialmente y recordar a todo el equipo el objetivo primigenio del proyecto que en numerosas ocasiones durante el proceso es olvidado.

A veces el camino es complicado, confuso, e incluso en ocasiones lento, por momentos genera dudas pero siempre hemos encontrado un instante, una situación, en la que las piezas engranan, los equipos se liberan de sus limitaciones y convencimientos propios y férreos para alimentarse del conocimiento de los demás y en ese momento el empuje e interés colectivo, la ilusión y la ambición hace que nos acerquemos muy rápidamente al objetivo del proyecto y es entonces cuando todos los intervinientes saben y sienten que además se están divirtiendo y que su trabajo merece la pena.



# 11. El reto de la financiación

## En el contexto de la vivienda asequible



**Oriol Forner**

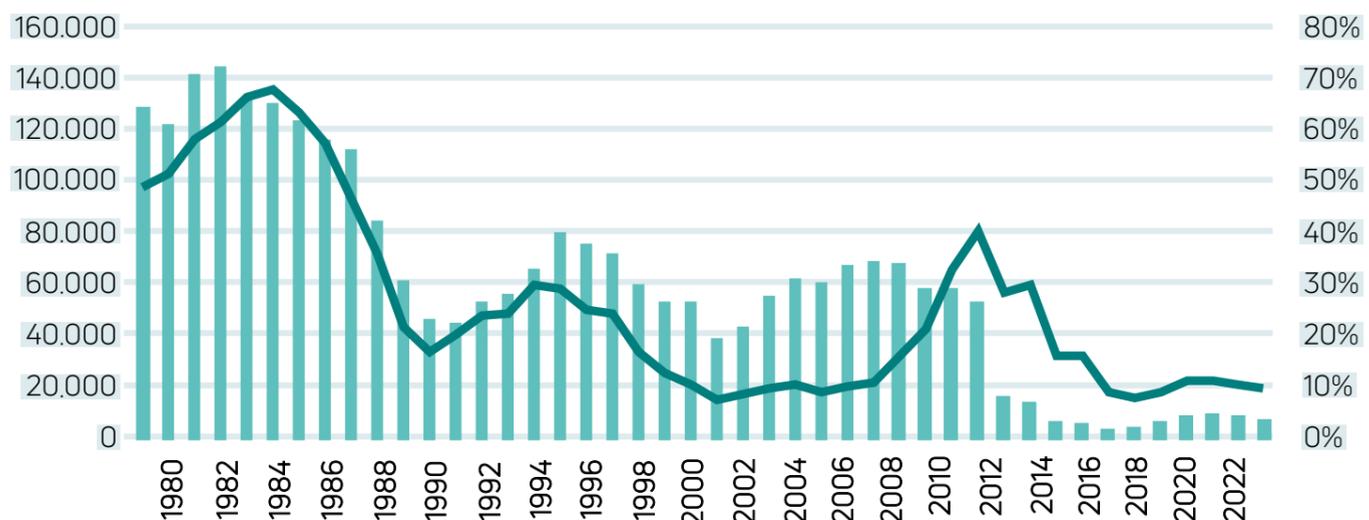
Director de Negocio y Producto  
Promotor en CaixaBank  
Real Estate & Homes

**P**ara incrementar la oferta de vivienda en alquiler asequible en España es necesario actuar en múltiples frentes, entre ellos incrementar la financiación disponible para promociones *built to rent* (BTR) y para la construcción industrializada.

El actual parque de vivienda en alquiler asequible en España es insuficiente para cubrir la creciente demanda. Los datos más recientes no son halagüeños: en 2023 se terminaron 8.646 viviendas protegidas, una cifra similar al promedio de los últimos 10 años, pero claramente inferior a las 60.000 viviendas anuales de la década precedente. En cuanto al régimen de tenencia, el 52% de las viviendas protegidas terminadas en 2023 fueron en propiedad. Es decir, más de la mitad se destinaron al mercado de compraventa, un porcentaje muy inferior al 80% de 2014, pero todavía elevado teniendo en cuenta el cambio de orientación de la política de vivienda hacia el régimen del alquiler. Esa es precisamente una de las principales razones por las que el parque de vivienda asequible en España es tan limitado: históricamente se ha fomentado la vivienda protegida en propiedad, y ello ha impedido que el sector público se haya dotado de un parque de vivienda significativo.

Otra consecuencia de este modelo basado en la propiedad es la escasez de vivienda en alquiler, lo que ha generado un grave desequilibrio entre una oferta muy limitada y una demanda creciente, que en los últimos años ha favorecido la tendencia alcista de los precios del alquiler y ha acrecentado el esfuerzo que deben realizar los hogares. La situación es preocupante, pues cerca del 45% de los españoles que residen en viviendas de alquiler a precio de mercado se encuentran en riesgo de pobreza o de exclusión social, el mayor porcentaje dentro de la Unión Europea.

### Número de viviendas protegidas terminadas y porcentaje sobre el total



■ Viviendas protegidas terminadas — % Vivienda protegida (% sobre total viviendas terminadas)

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de MIVAU.

Además, desde el año 2010 el presupuesto público destinado a vivienda ha sido muy escaso. De hecho, la mayor parte de las viviendas protegidas las promueve el sector privado (76% en 2023) lo que pone de relieve que la colaboración público-privada resulta imprescindible en un contexto en el que las administraciones no pueden afrontar el reto de incrementar el número de viviendas asequibles de

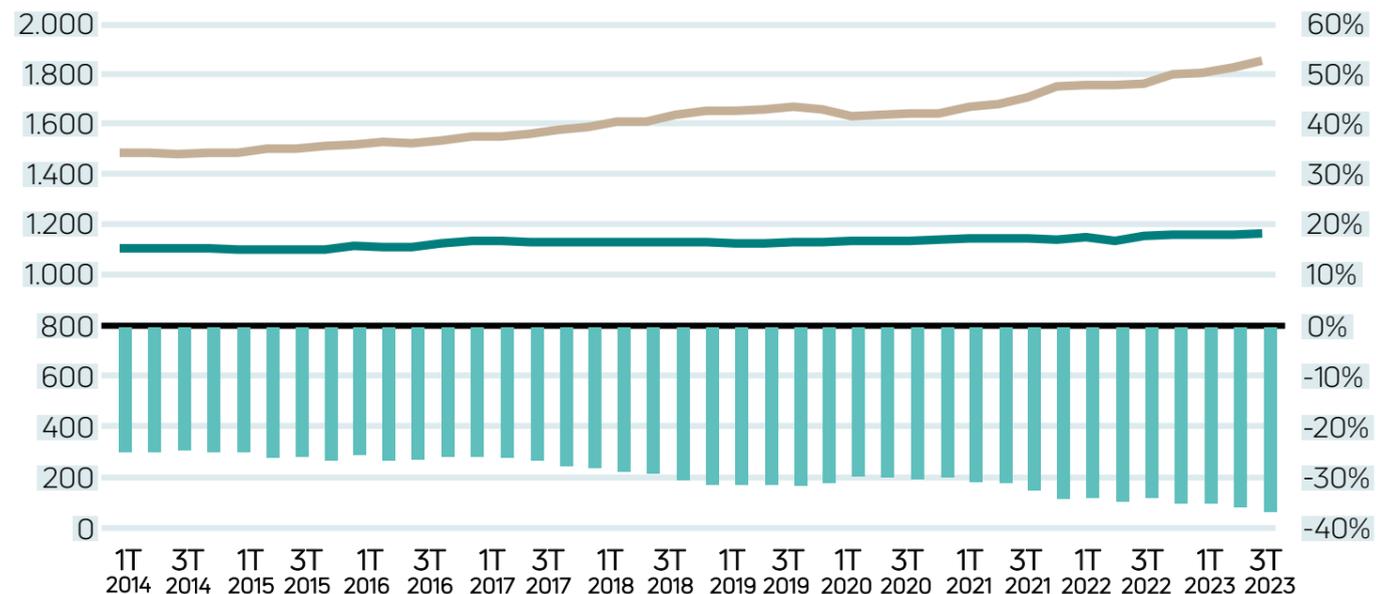
forma sustancial por si solas, tanto por restricciones presupuestarias como por la capacidad de gestión y ejecución de los proyectos. Así pues, la participación del sector privado es indispensable para poder incrementar la oferta de vivienda asequible de forma sustancial y, en consecuencia, la administración debe establecer los instrumentos y las condiciones necesarias que garanticen la viabilidad financiera de

este tipo de operaciones, por ejemplo, poniendo suelo a disposición del mercado para promover viviendas de alquiler asequible mediante concesiones o derechos de superficie), reducir los tiempos administrativos en la concesión de licencias, incrementar la dotación

presupuestaria para desplegar políticas públicas de vivienda, facilitar la reconversión de usos (por ejemplo, oficinas en zonas de baja demanda terciaria y alta demanda residencial), aumentar la edificabilidad en zonas de elevada demanda y escasez de suelo, etc.

### Precio de vivienda libre y protegida

Euros por metro cuadrado



■ Viviendas protegidas terminadas — % Vivienda protegida (% sobre total viviendas terminadas)

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de MIVAU.

En las promociones de vivienda asequible destinadas a la venta, un aspecto a tener en cuenta para hacer viables las operaciones es la actualización del precio de venta máximo (módulo de la Vivienda de Protección Oficial, VPO). Actualmente, en el promedio nacional, el precio de la vivienda protegida se encuentra en torno a un 35% por debajo del de la vivienda libre (vs. el -25% en 2017). Esta brecha se ha acrecentado significativamente en los últimos años por el dinamismo del precio de la vivienda libre (+24% entre 2014 y 2023), a diferencia del estancamiento del precio de la vivienda protegida (+6%). La actualización de estos precios máximos de venta de la vivienda protegida en un contexto de fuerte alza de los costes de construcción es imprescindible para incentivar el incremento de la oferta, tal y como han hecho recientemente varias CC.AA.

En cuanto a la financiación de las promociones de vivienda asequible destinadas a la venta (*built to sell*, BTS), la financiación bancaria suele estar disponible a partir del momento en que se garantiza un determinado porcentaje de las ventas; generalmente, el criterio es entorno a un 60-70% de preventas en función de varios factores como la aportación de los compradores o el valor del suelo que suele aportar el promotor entre otros. A medida que se va ejecutando la obra, el banco va aportando los fondos comprometidos y, una vez terminada la promoción destinada a la venta, los compradores

pueden optar por subrogarse la hipoteca en condiciones favorables. De esta forma, el riesgo del préstamo promotor queda diversificado entre los distintos compradores y generalmente es contenido por el elevado nivel de preventas exigido.

En las promociones destinadas al alquiler (*built to rent*, BTR) no existe tal diversificación, pues generalmente, una vez finalizada la construcción, el promotor suele vender el inmueble a un inversor (fondos de inversión, compañías de seguros, fondos de pensiones, etc.) con un horizonte de inversión a largo plazo que explotará el inmueble a través de una sociedad creada específicamente con esta finalidad. Hay que señalar que los importes financiados en los desarrollos de BTR son menores que en los de BTS, ya que el método de cálculo de la cuantía de la financiación disponible para cada proyecto se basa en la capacidad de generar rentas que tiene el inmueble. En concreto se consideran variables como el tipo de interés, el porcentaje de ocupación, el precio por m<sup>2</sup> de alquiler en la zona, los impuestos que soporta la actividad, los gastos de explotación, las previsiones de inversión durante la explotación, la inflación y las limitaciones a la renta que imponen la administración en algunas ubicaciones. Asimismo, es importante recordar que la viabilidad financiera de las promociones de vivienda en alquiler asequible depende de forma crucial de la evolución futura de los ingresos por el alquiler de las viviendas.

En este sentido, las regulaciones que imponen un límite máximo en el precio del alquiler pueden reducir la financiación disponible para esta tipología de vivienda. En cambio, la concesión de avales públicos, como los que actualmente está acabando de ultimar el ICO con apoyo de los 4.000 millones de euros procedentes de la adenda del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), permiten alargar el plazo de los préstamos y, en consecuencia, incrementar la financiación.

Una cuestión que está ganando mayor protagonismo en las nuevas promociones en España es la construcción industrializada. Este tipo de construcción, basada en módulos construidos en fábrica y que se ensamblan en la obra, se había desarrollado casi exclusivamente para las viviendas unifamiliares. Recientemente, la construcción industrializada está creciendo de forma significativa y se está aplicando para edificios plurifamiliares. Los elementos industrializados más habituales son fachadas, revestimientos y también piezas completas como baños o cocinas.

La construcción industrializada ofrece muchas ventajas, entre las que destacan los menores plazos de ejecución, la minimización de las desviaciones de costes, la menor generación de residuos, el menor consumo de agua y energía en el proceso constructivo y la estandarización de las calidades.



**Judit Montoriol**  
Economista *lead* en  
CaixaBank Research

Además, se plantea como la principal solución al problema de la falta de mano de obra del sector. Este tipo de construcción es especialmente atractiva para las promociones BTR, ya que acorta notablemente el periodo constructivo y permite poner en carga los inmuebles más rápidamente. En cuanto al BTS, las ventajas ya no son tan evidentes, puesto que la construcción industrializada no permite la personalización y, al acortar los plazos de entrega, puede llegar a generar problemas de caja a los compradores para hacer frente a los pagos comprometidos en el transcurso de la obra.

La industrialización plantea nuevos retos para la financiación bancaria. Una práctica recurrente en la actualidad en la financiación de promociones inmobiliarias es la participación de una sociedad de Project Monitor (PM), que suele estar ligada a grupos tasadores. El PM emite informes recurrentes sobre el avance de las obras y ello permite ir liberando los distintos tramos de financiación bancaria a medida que progresa la construcción. En el caso de la construcción industrializada, se plantea un nuevo reto, puesto que, a la hora de determinar el valor

actual de un proyecto en curso y siguiendo los criterios de valoración de las sociedades de tasación, se suelen tener en cuenta los elementos implantados en obra.

En este sentido, es necesario impulsar un nuevo marco de certificación para que se tengan en cuenta los elementos industrializados que están en proceso de fabricación. Para conseguir este objetivo, es necesario actuar en distintas dimensiones, algunas relacionadas con aspectos técnicos (por ejemplo, instaurar un sistema para la trazabilidad de los elementos industrializados y la certificación de las garantías), aspectos de carácter más financiero (como la valoración de la capacidad técnica y económica del industrial), y aspectos legales (por ejemplo, determinación de la responsabilidad de cada una de las partes en el transcurso del transporte, descarga, instalación, etc.). Existen ya unas primeras experiencias en las que se han empezado a financiar estos elementos industrializados, y se ha empezado a trazar el camino para que la financiación de la construcción industrializada pueda ser pronto una realidad extendida.

## 12. La industrialización

### La única solución frente al problema del acceso a la vivienda



**José Ignacio Esteban**  
Director General de Ávita,  
Grupo Avintia

**R**ory Hearne, profesor en la Universidad de Maynooth, explica que en los últimos dos o tres años, Irlanda está viviendo un aumento significativo del número de jóvenes con estudios y títulos superiores que deciden no vivir en este país, indicando que “se está produciendo una crisis de vivienda, que tendrá repercusiones durante décadas”. La escasez de vivienda es uno de los principales desafíos para la contratación y la retención de talento. O no hay oferta o la existente es “cara”. Europa es el paradigma del problema de la falta de vivienda y decenas de ejemplos que salpican su territorio validan el diagnóstico.

Existen una serie de factores que generan y agudizan el problema, un déficit de viviendas general acumulado y no recuperado desde el final de la última gran crisis inmobiliaria, la incapacidad de los jóvenes y no tan jóvenes de obtener las rentas necesarias para tener acceso a la vivienda, un incremento elevado de precios, falta de vivienda protegida, y un sector constructor envejecido carente de innovación con poca mano de obra cualificada y alejada de procesos industriales y de la transformación digital que se demanda.

A todo esto, hay que unir que un endurecimiento de las condiciones hipotecarias, junto con el incremento del precio de la vivienda en venta, desplaza a mucha población al mercado del alquiler, tensionando la oferta y los precios de ésta.

El reto de cubrir la demanda es doble, por un lado, tener capacidad para producir un ingente número de viviendas y, por otro, dar una solución de calidad que tenga entre sus objetivos la eficiencia energética y la sostenibilidad en su más amplio alcance.



Producir a gran escala, con calidad y estándares de sostenibilidad sólo es posible si se afronta desde el ámbito industrial. Es por ello que la construcción industrializada se ha convertido en el motor del cambio, sinónimo de sostenibilidad e innovación al emplear técnicas innovadoras que permiten reducir el impacto ambiental, optimizar el uso de recursos, y mejorar la eficiencia energética en los edificios.

La industrialización de la construcción representa un paso más en el proceso de sostenibilidad del sector, promoviendo un sistema de edificación apoyado en técnicas y procesos que buscan el equilibrio entre el desarrollo económico, la protección del medio ambiente y el bienestar social.

En este sentido, ávita, la división industrializada de Grupo Avintia, lleva años liderando el sector, un hecho que le ha permitido convertirse en un referente de esta imparable tendencia. Un disruptivo modelo que, bajo su innovador ADN, ofrece respuestas a los principales problemas actuales del sector, en concreto, a la gran crisis de la vivienda en nuestro país, y al impacto negativo de la construcción en el medio ambiente. Un hecho que ha promovido en los últimos tiempos que las administraciones públicas seleccionen este tipo de construcción a la hora de poner en marcha sus programas de vivienda.

“ El modelo industrializado, además de ser el único que permite resolver el actual problema de escasez de vivienda, es el único que promueve la sostenibilidad de las construcciones, además de, por supuesto, ser un sistema capaz de lograr la máxima optimización de tiempos y recursos en la construcción. ”

En concreto, este sistema constructivo puede llegar a reducir hasta un 75% los residuos en obra, el consumo de agua en un 35 %, la contaminación acústica en un 50% y las emisiones de CO<sup>2</sup> en un 40%, incluyendo la economía circular en todos sus materiales.

Las ventajas en términos de eficiencia energética, además, benefician a los residentes de estos edificios, ya que este sistema minimiza el coste anual de consumos hasta en un 32%, permitiendo a los usuarios disponer de más renta disponible, gracias a la apuesta del modelo por incluir sistemas y materiales que garantizan la máxima calidad y diseño.

Desde sus inicios, para su puesta en marcha y desarrollo, ávita apostó por un modelo colaborativo. Actualmente la compañía integra un ecosistema de *partners* formado por una veintena de multinacionales líderes en sus respectivos sectores. Cada *partner* de ávita colabora en todas las unidades de negocio, por lo que puede ver, sentir e influir en los objetivos marcados: la fabricación de edificios industrializados para cualquier uso (residencial, terciario, dotacional, etc), tanto de una planta como en altura, cumpliendo los más altos estándares de calidad, eficiencia y sostenibilidad para lograr un espacio saludable para el usuario final.

La tecnología necesaria para acometer cualquiera de estos proyectos se desarrolla en ávita Factory, apoyada en una combinación de robótica avanzada, arquitectura e ingeniería de máxima cualificación. Con más de 17.000 m<sup>2</sup>, 70 profesionales y una capacidad para construir 3.000 viviendas industrializadas al año, esta infraestructura no solo es una fábrica, sino un centro tecnológico sin precedentes de producción industrial, donde la I+D+i tiene un papel fundamental y donde se integran también las soluciones de su ecosistema de *partners*.

Además, este vanguardista modelo de construcción facilita a los edificios contar con las más altas certificaciones energéticas y de sostenibilidad reconocidas internacionalmente, lo que significa que se trata de proyectos que reducen su huella ambiental y sus costes de mantenimiento, mejorando el confort, la salud ambiental y calidad de la vida de los usuarios.

Por lo tanto, la clave para resolver el grave problema de vivienda es promover la colaboración público-privada con iniciativas similares a las desarrolladas en Madrid con el Plan VIVE, introducir cambios legislativos, normativos que faciliten el desarrollo del sector de construcción hacia un mundo industrial.



# 13. Vivienda sostenible y asequible

¿Es posible?



**Juan Manuel Borrás**  
Director de Operaciones  
de Culmia

**E**n los últimos años en nuestro país, y en concreto en el sector inmobiliario, destacan dos grandes fuerzas que están impactando en el futuro del propio sector y en las decisiones de las administraciones públicas en relación con la vivienda.

La primera gran fuerza que identificamos es la sostenibilidad, concepto que envuelve cualquier tipo de negocio desde hace algún tiempo. Y cada año que avanza, afortunadamente para todos, como sociedad, las exigencias y el conocimiento en este campo son mayores. La sostenibilidad es una megatendencia (entendida como una fuerza que ayuda en el desarrollo de la sociedad, afectando al futuro de la propia sociedad, organizaciones e individuos) que está muy presente en nuestras decisiones profesionales. Y está tan presente que algunos expertos la adjetivizan como una tendencia forzada. Pero no debemos entender este concepto, sostenibilidad forzada, desde un punto de vista negativo. Al contrario, se trata de ser conscientes de que pensar en la descarbonización y en la reconciliación con la naturaleza son aspectos claves, obligatorios y necesarios para nuestro bien común. No debemos olvidar que el sector de la edificación es el causante del 36% de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) a la atmósfera, y también consume aproximadamente el 50% de los recursos naturales del planeta.

Debemos tener presente, por su relevancia, que la sostenibilidad se apoya en tres pilares fundamentales: social – económico – ambiental. Y para que un negocio, un desarrollo, un activo, etc. sea sostenible, debe pivotar, con el grado que sea, en los tres pilares. Así mismo, actualmente



crece el activismo social, institucional y financiero, influenciando sobre las decisiones regulatorias de las administraciones y gobiernos, y sobre los inversionistas, particulares e instituciones en términos de sostenibilidad. En este sentido, indicar que el Parlamento Europeo ha aprobado la Directiva relativa a la Eficiencia Energética de los Edificios (EPBD) que tiene por objeto reducir al máximo las emisiones de gases de efecto invernadero y el consumo de energía en el sector de la construcción, obligando a que todos los edificios nuevos sean climáticamente neutros a partir de 2030 (los ocupados por administraciones públicas o que sean de su propiedad, el objetivo se sitúa en el año 2028).

La segunda gran fuerza que gravita actualmente en la toma de decisiones, y muy concretamente en España, es la plena consciencia por parte de las administraciones públicas de la necesidad de generar

un parque de vivienda asequible, preferentemente en régimen de alquiler, que facilite el acceso a la vivienda a un amplio segmento de nuestra sociedad con un menor margen de capacidad adquisitiva que les dificulta el acceso a la vivienda libre.

Y frente a estos dos conceptos o fuerzas, sostenibilidad y vivienda asequible, nos podemos cuestionar: ¿es posible proyectar, construir y mantener una vivienda asequible y que sea sostenible a su vez? La respuesta es afirmativa. Ciertamente, los ingresos, sean por rentas de alquiler o por venta, serán inferiores al de la vivienda libre y, por lo tanto, la capacidad de asumir costes para la viabilidad del proyecto será menor. Pero esto no es un parámetro que impida que una vivienda asequible no pueda cumplir con los tres pilares fundamentales que equilibran el concepto de sostenibilidad.

■ A nivel social, como indicaba anteriormente, la vivienda asequible cumple con su cometido de permitir el acceso a la misma a un segmento determinado de la sociedad con ingresos económicos limitados. Es decir, el perímetro de vivienda asequible por la que actualmente están abogando casi todas las administraciones públicas del país, y preferentemente en régimen de alquiler, pretende cubrir una necesidad social que no ha estado cubierta en años anteriores. Y sin olvidar, desde esta óptica social o de personas, que la vivienda debe ofrecer también, en su combinatoria de diseño y materiales empleados, con los parámetros de salubridad, siendo conscientes que pasamos aproximadamente el 80% de nuestro tiempo en espacios cerrados.

■ Desde la óptica económica, el éxito de los diferentes concursos públicos presentados por las administraciones en los últimos años con diferentes licitadores privados interesados en ganarlos, demuestra que estos proyectos tienen sentido económico para el promotor y licitador, entendiendo que el riesgo de la operación a asumir puede quedar absorbido durante su ciclo operativo de explotación si no ocurren causas extraordinarias. Pero también tienen sentido económico para la propia administración al disponer de una certeza y viabilidad económica cerrada, y para el propio particular al acceder a este banco de viviendas que se encontrará con precios de acceso por debajo del mercado libre.

■ Y finalmente, el pilar ambiental se apoya en el diseño del proyecto constructivo y en la mejora de las características de los materiales y componentes que se empleen en la fase de construcción y de mantenimiento futuro. La apuesta por la eficiencia en todos los procesos gracias a la innovación y la digitalización provoca menores residuos de materiales y consumos de CO<sup>2</sup>; y el empleo de sistemas pasivos y materiales que aíslan óptimamente, combinados con sistemas activos como equipos de climatización y ACS de alta eficiencia energética, ayudan a que este tipo de vivienda reduzca su consumo energético y su huella de carbono.

Así que, en el corto plazo, cada vez más iremos viendo nuevos impulsos por parte de las administraciones públicas en la generación de más parques de viviendas, asequibles y/o sociales, en colaboración público-privada, y todas ellas cumplirán con los estándares de sostenibilidad que rijan o sean exigidos en ese momento, puesto que no debemos olvidar que las exigencias y requisitos en materia de sostenibilidad, con Europa y su normativa y regulación a la cabeza, irán modificándose a lo largo del tiempo. El diseño de los edificios, gracias a todos los agentes intervinientes y al empleo de procesos de trabajo eficientes y colaborativos junto con la digitalización, deberá adaptarse con el fin de garantizar la calidad, confort y bienestar para



el usuario, el bajo coste de mantenimiento durante su explotación, y la fácil manera que los elementos constructivos empleados tengan para ser sustituidos y ser recuperados en un futuro, cumpliendo también con los parámetros de la economía circular.

En definitiva, en la actualidad ya nos encontramos con ejemplos reales que concluyen afirmativamente a la cuestión planteada (en el caso de Culmia, hasta el momento, demostrable con lo ejecutado en el Plan Vive I – Lote 3 de la Comunidad Autónoma de Madrid) donde viviendas asequibles desde el punto de vista del acceso económico, cumplen con los más altos estándares de sostenibilidad, avalados por certificaciones oficiales internacionales.

# 14. La gestión del alquiler

## Una pieza clave para usuarios, inversor y Administración Pública



**Javier García del Río**  
Director General de Sogeviso

La producción de nuevo *stock* de cientos de miles de viviendas asequibles en alquiler se revela, frente a otras alternativas, como la medida realmente efectiva que debe destensar el precio de alquiler de cara a que este sea accesible para la clase media que vive en las principales urbes de nuestro país. En este sentido, sería un escenario más que deseable instalar la competencia entre las diversas opciones políticas en una carrera por ver qué administración local o autonómica facilita y crea un entorno que permita la puesta a disposición de los ciudadanos de más volumen de *stock* de nueva vivienda, frente a la tendencia tan típica de nuestro país de instalar el debate en la crítica a los proyectos del adversario.

Pero, en adición a este necesario clima político, desarrollar estos cientos de miles de viviendas que precisan nuestros ciudadanos va a requerir equilibrio y visión a largo plazo de las diferentes partes implicadas, AA.PP., inversores, promotores, constructores, gestores de alquiler y por supuesto los usuarios.

**Esta visión a largo plazo y de desarrollo de relaciones equilibradas entre las partes es y va a ser especialmente necesaria en el caso de los proyectos bajo modelos de colaboración público-privada, como son las concesiones o los derechos de superficie desarrollados sobre suelos de propiedad pública.**

En el caso de las Administraciones Públicas, su objetivo esencial de facilitar el acceso a la vivienda a los ciudadanos, debe ser compatible con asumir que financiar este plan no es sencillo. El inversor –que asume riesgos significativos– debe poder alcanzar una mínima rentabilidad financiera. Evitar trabas administrativas o dilaciones en decisiones que corresponden a las Administraciones es y va a ser clave para atraer el volumen de inversión que precisa este reto. Ya no hablamos solo de la tramitación urbanística, sino también de otras normas que afectan a la ejecución ágil de los proyectos o la propia gestión del alquiler.

Por parte del inversor, y de los operadores que le acompañamos, es necesario entender que estamos ante proyectos con un sustrato de servicio público, lo cual eleva el listón de la calidad y necesidad de rendición de cuentas sobre el producto y servicio que ofrecemos. La sociedad española ya no es la de mediados del siglo XX, el cliente de rentas medias es un cliente sofisticado el cual, más allá de cubrir una necesidad básica (vivienda), precisa de un espacio en el que vivir plenamente, formar comunidades y disfrutar de una calidad de vida superior. Y todo ello de forma compatible con el precio asequible del producto.

Por último, debe reclamarse al usuario, a los inquilinos, generosidad para entender que residen en un activo desarrollado sobre un bien que es de todos y que, por tanto, debe ser especialmente cuidado, y sobre el que no pueden recaer exigencias de calidad infinitas o egoístas. Este equilibrio entre las partes no es sencillo, pero, como decimos, es esencial para el éxito de un esfuerzo que requerirá el desarrollo de miles de promociones en los próximos años. No es suficiente el éxito de un número contado de proyectos.

La gestión del alquiler, una vez culminado el desarrollo y la construcción de las promociones de vivienda, juega un papel esencial para que cada parte cumpla en equilibrio con el resto, sus expectativas y objetivos. De cara al inquilino, el gestor debe aportar una operativa eficaz y eficiente, pero además debe ofrecer un servicio empático y amable que permita la satisfacción del usuario. No solo se trata de que nuestros inquilinos disfruten sin interrupción de los servicios individuales y comunitarios que requieren las nuevas promociones, muchas de ellas en zonas de expansión de las ciudades, que requieren crear comunidades que permitan un nivel de arraigo y satisfacción excepcional por parte de cada usuario.

De cara al inversor, un gran servicio al inquilino es precisamente lo que dota de estabilidad y recurrencia a su remuneración. Tener inquilinos satisfechos implica recurrencia en los ingresos, poca rotación y capacidad de atraer nueva demanda solvente para cada inmueble vacante. Estamos ante desarrollos que, para cumplir los objetivos de servicio público y financieros, requieren una casi plena ocupación. Un servicio superior que genere la percepción de que conseguir vivir en nuestras promociones es una gran oportunidad para cualquier ciudadano que accede a ellas, se revela como un factor clave para el éxito. Calidad de la vivienda y precio son elementos esenciales de lo que ofrecemos, pero sin un nivel de servicio y atención excelentes, la propuesta no es completa.

Por último, la satisfacción del usuario es también el fin para el cual la Administración provee activos, ayuda financiera o normativas que incentivan el desarrollo de proyectos de vivienda asequible. Yendo un poco más allá de este objetivo primordial, en un ámbito tan expuesto mediáticamente como el actual, la colaboración entre la Administración y el gestor del alquiler, a la hora de ofrecer a la opinión pública una explicación veraz y transparente de la actuación en cada proyecto, constituye también una labor relevante que debe contribuir a crear el contexto de opinión adecuado que habilite el esfuerzo de producción que necesita nuestro país.



**El reto ante el que nos encontramos, producir cientos de miles de viviendas asequibles en alquiler, requiere de participantes con un músculo financiero y operativo fuerte.**

No solo desde el lado obvio de la propia Administración, los inversores, el promotor o el constructor, sino que también desde los gestores de alquiler que, salvo casos excepcionales, han sido tradicionalmente negocios fragmentados y subsidiarios al resto dentro de la cadena de valor. El desarrollo del segmento de vivienda asequible que estamos acometiendo entre todos requiere de gestores con capacidad de invertir, particularmente en talento y tecnología, y de desplegar recursos con una expectativa de rentabilidad a medio - largo plazo. Desde Sogeviso hemos apostado por ser uno de estos gestores porque este reto entronca con nuestro objetivo fundacional de mejorar la vida de las personas, y con el compromiso sostenible de Banco Sabadell. Ojalá nos veamos rodeados de competidores con idéntica apuesta. Será una excelente noticia.

# 15. La colaboración público-privada

## Clave Jurídica para el Desarrollo de Vivienda Asequible



**Lluís Cases**  
Abogado de Garrigues

El esfuerzo de los operadores públicos por sí solos difícilmente, para no decir remotamente, podrá solventar el déficit actual (y crónico) de vivienda asequible en España. La urgente y declarada necesidad de ampliar de forma significativa el parque público de vivienda requiere diseñar y ejecutar proyectos de colaboración público-privada. Es necesario a todas luces desarrollar proyectos que amplíen el parque público de vivienda asequible permitiendo la participación de operadores privados, pero asegurando siempre y sin duda la protección y salvaguarda de los intereses públicos. Por ello, la propia Ley 12/2023, de 24 de mayo, por el derecho a la vivienda (en adelante, LDV) establece con el enunciado de “criterios orientadores en la gestión de los parques públicos de vivienda” que las administraciones competentes podrán “otorgar derechos de superficie o concesiones administrativas a terceros para que edifiquen, rehabiliten y/o gestionen viviendas del parque público, siempre que quede garantizada la titularidad pública del suelo, mediante los correspondientes procedimientos que garanticen la transparencia y pública concurrencia en la concesión de estos derechos” [artículo 28.1.b)].

El marco normativo en que debe operar el sector público no constituye un impedimento para el diseño y la ejecución de estos proyectos. Es evidente que, al ser una de las partes una entidad integrante del sector público y que se opera sobre bienes públicos, es imprescindible atender al marco jurídico-público aplicable en cada caso. Pero este marco no constituye una dificultad insalvable, sino un entorno que debe ser atendido en la configuración del proyecto.

En este sentido, el marco normativo vigente no establece un mecanismo exclusivo para articular la colaboración público-privada.

“Es esencial asegurar la transparencia y la pública concurrencia en la licitación. Dando cumplimiento a esta formalidad se pueden configurar muy diversos proyectos y corresponderá a cada operador público atender a las circunstancias concurrentes y establecer el proyecto idóneo en cada caso.”

Como es habitual en los proyectos de colaboración público-privada de otros ámbitos en que existe mayor tradición, los pliegos de cada operación serán el instrumento esencial. Deberán calibrar bien la imperiosa e imprescindible defensa del interés público con la intervención privada que se pretende. Sin duda, deberá atenderse a cuestiones tales como el alcance de la intervención privada, la naturaleza del bien público que se pone a disposición, la tipología del suelo, la caracterización de las viviendas a construir, los aspectos financieros, la explotación mediante alquileres de

las viviendas y locales que en su caso puedan construirse, el mantenimiento del edificio, el plazo del negocio, la reversión del activo. También será importante la aportación pública, que además del suelo puede concretarse en transferencias económicas para asegurar la viabilidad del negocio u otras en especie, como favorecer la gestión de los alquileres o arrendar para fines públicos las partes de los activos no vivienda. Todo ello para asegurar una compensada transferencia de riesgos al sector privado y posibilitar que el proyecto sea financiable en términos que lo hagan viable. Deberá tenerse en cuenta que son proyectos a muy largo plazo y, por tanto, deberá atenderse a la necesaria flexibilidad para adecuarlos a potenciales cambios de las circunstancias.

En cualquier caso, una característica común a estos proyectos es que se debe garantizar la titularidad pública del activo cuando en origen lo sea. No son proyectos de enajenación de activos públicos. En cambio, se puede producir la enajenación de suelos privados al sector público cuando los mismos se comprometan a ejecutar proyectos de vivienda asequible. Son proyectos que desde la titularidad pública del activo articulan vías jurídicas para permitir la actividad privada en el ámbito de la vivienda. En cada proyecto el sector público deberá determinar, en función de las circunstancias

concurrentes, el alcance de la actividad privada, que puede consistir en la proyección de los edificios, su construcción, su financiación, su mantenimiento, su gestión en alquiler o su retorno al sector público.

Desde la perspectiva subjetiva, los proyectos de colaboración público-privada los pueden protagonizar una pluralidad de sujetos, ya que la competencia en materia de vivienda se encuentra asignada, con las especificaciones propias de cada una de ellas, tanto a la administración autonómica, como a la administración local. Pero también puede participar en estos proyectos la administración general del Estado.

La experiencia acredita que hay una pluralidad de sujetos públicos que han movilizado proyectos de esta índole. Los podemos encontrar en la administración territorial e institucional tanto a nivel local como autonómico. Sin ánimo obviamente de exhaustividad, pero para que sirva como meros ejemplos ilustrativos, han desarrollado proyectos la Comunidad de Madrid, el Ayuntamiento de Barcelona, el Ayuntamiento de Madrid, la Agencia de Vivienda y Rehabilitación de Andalucía, la empresa municipal Zaragoza Vivienda SLU, Suelo y Vivienda de Aragón SLU, el Instituto Catalán del Suelo, la empresa municipal de Vivienda, Suelo y Equipamiento de Sevilla SA y la Entidad Valencia de Vivienda y Suelo.

Un aspecto que destacar desde la perspectiva del promotor del proyecto es referir la posible cooperación entre distintos entes del sector público que ha venido a facilitar el artículo 31 del Real Decreto-ley 26/2020. Esta cooperación puede ser esencial para dotar al proyecto de una dimensión cuantitativa importante mediante la incorporación de bienes de distintos operadores. Esta incorporación además puede permitir aprovechar las eficiencias que pueden existir de una mayor dimensión del proyecto.

La colaboración del sector privado puede versar sobre bienes de dominio público o bienes patrimoniales. Encontramos proyectos recientes que incorporan a bienes de una u otra naturaleza jurídica. Nada impide, por tanto, que estos proyectos también afecten a bienes de dominio público, que pueden aportarse sin requerir la existencia de un canon a satisfacer por el operador privado. Lo que es evidente es que la naturaleza del bien público incidirá en el régimen jurídico del proyecto. En este sentido, se viene empleando básicamente por el sector público la concesión demanial para los bienes de dominio público y el derecho de superficie para los bienes patrimoniales. En ocasiones, se localizan también ejemplos de permuta con obligación de alquiler asequible para el permutante de sus activos resultantes. El ordenamiento jurídico permite en todos estos casos una flexibilidad temporal

suficiente para permitir el desarrollo del proyecto (encontramos proyectos de 40, 50 o incluso más años).

Igualmente, también parece importante señalar que los proyectos pueden desarrollarse sobre suelos que desde la óptica urbanística son sistemas, ya sean generales o locales, o zonas receptoras de aprovechamiento.

Las viviendas por construir en los suelos públicos, por un lado, pueden ser de régimen de protección pública que sea de aplicación en el ámbito territorial de que se trate. Como es conocido, existen en las distintas comunidades autónomas variados regímenes de protección pública de vivienda. En este caso, el régimen jurídico y económico de la promoción será el propio de la vivienda protegida que indique el sector público, aunque los pliegos del concurso pueden introducir matices importantes (por ejemplo, ser objeto de valoración en el procedimiento de licitación que en las ofertas los licitadores ofrezcan una reducción del precio del módulo del alquiler protegido que proceda). Y, por otro lado, las viviendas por construir pueden ser de alquiler asequible sin implicar una sujeción a un régimen de protección concreto. En este caso, los pliegos del concurso serán importantes y esenciales para determinar el régimen económico del alquiler a ofrecer a los usuarios y el régimen jurídico de la promoción y su alquiler.



## 16. Principales aspectos fiscales de los distintos modelos de colaboración público-privada

### Conclusión

Todo lo anterior nos conduce a dos conclusiones.

La primera es que, aunque en ocasiones se piense lo contrario, a nuestro modo de ver de forma errónea, estos proyectos exigen un sector público con una capacidad técnica, financiera, jurídica, de gestión muy importante.

La colaboración público-privada requiere un sector privado interesado en la misma, pero sin duda y de forma imprescindible precisa un sector público con una capacidad muy relevante.

Y la segunda, es que el ordenamiento jurídico nos ofrece actualmente un marco que permite sin duda desarrollar proyectos de colaboración público-privada en el ámbito de la vivienda asequible.

Lo imprescindible es que el sector público concrete en cada proyecto sus características en función de las circunstancias jurídicas, económicas, urbanísticas, sociales, financieras y ambientales concurrentes.



**Viktoriya Petkova**  
Abogada de Fiscal  
de Pérez-Llorca

En los últimos años se han puesto en marcha diferentes proyectos de colaboración público-privada con el objetivo de potenciar la construcción y explotación de viviendas asequibles, a través de la utilización de los siguientes modelos:

- Concesión de dominio público (ej. Plan Vive en la Comunidad de Madrid).
- Constitución de un derecho de superficie (ej. Ayuntamiento de Madrid, Málaga, etc.).
- Modelo de colaboración que conlleva la creación de una entidad conjunta entre el socio público y el privado (ej. Proyecto Metropolis del Ayuntamiento de Barcelona).

En este contexto, la fiscalidad aplicable en cada uno de los anteriores modelos, y en todas sus fases, juega un papel fundamental, pues la mayoría de los impuestos que se soportan a lo largo del proyecto (ej. IVA) suponen un coste muy relevante, penalizando la rentabilidad del inversor privado, lo que constituye una barrera de entrada para muchos inversores en este tipo de proyectos.



### A. Fase 1: Constitución, otorgamiento o creación

■ **Concesión administrativa:** su constitución está sujeta a la modalidad Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO) del Impuesto sobre Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD). El tipo impositivo aplicable será el 4%, salvo que la Comunidad Autónoma hubiese aprobado un tipo específico. El TPO no es deducible y supone un gasto para la entidad que desarrolla el proyecto.

■ **Derecho de superficie:** su constitución está sujeta al IVA del 21% y al AJD (tipos desde 0,75% a 1,5%). La base imponible del IVA estará constituida por la contraprestación de los derechos de superficie que se corresponde con el canon inicial pactado, en su caso (contraprestación dineraria), más la reversión de los edificios construidos (contraprestación en especie) y se devengará (i) en el momento de su exigibilidad<sup>2</sup> (canon – parte dineraria) y (ii) a 31 de diciembre de cada año, por la parte proporcional que corresponda a la futura reversión del edificio (parte en especie).

Tanto el AJD como el IVA no son deducibles para la entidad que ostentará el derecho de superficie, dado que destinará las viviendas al alquiler (actividad sujeta y exenta del IVA que no da derecho a la deducción), implicando un sobrecoste para la entidad que desarrolla el proyecto.

■ **Creación de una entidad conjunta:** las implicaciones fiscales dependerán de la fórmula elegida para la aportación de los suelos por parte de la Administración Pública, siendo el escenario más habitual que dicha aportación estuviese sujeta al IVA del 21%, el cual supondría un coste para la entidad creada para el desarrollo del proyecto.

### B. Fase 2: Construcción

En cada uno de los modelos la construcción de las viviendas estará sujeta al IVA al tipo del 10% (*hard costs*) y 21% (*soft costs*). Como en los casos anteriores, dicho IVA no sería deducible, de manera que supondrá un mayor coste en la entidad creada para el desarrollo del proyecto.

La aplicación del tipo superreducido del 4% no se extiende a las ejecuciones de obras que tengan por objeto la construcción de viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial (VPOs) en régimen especial o de promoción pública, o a las viviendas construidas por Entidades Dedicadas al Arrendamiento de Viviendas (EDAV), sino que aplica únicamente a la primera entrega de este tipo de viviendas.

Por otro lado, durante esta fase la entidad tendría que hacer frente a otros impuestos, cuyo coste podría tener una relevancia directa en el proyecto: (i) AJD derivado de la declaración de obra nueva, de la constitución de préstamos hipotecarios, etc. (ii) el Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones u Obras (ICIO), con las especialidades que se mencionarán en el apartado siguiente.

### C. Fase 3: Explotación

Las rentas obtenidas por la entidad durante esta fase tributarán en el Impuesto sobre Sociedades (IS) al tipo del 25%, sobre una base imponible calculada a partir del resultado contable de la entidad. La entidad podría optar por el régimen especial del IS de entidades dedicadas al arrendamiento de vivienda (EDAV), el cual prevé una bonificación del 40% (85% hasta el año 2022) de la cuota íntegra que corresponda a las rentas derivadas del arrendamiento de viviendas.

El IVA soportado durante esta fase tampoco sería deducible para la entidad.

Durante esta fase la entidad tendría que soportar, además, otros impuestos, i.e. Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI), Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), etc., con las especialidades que se mencionarán en el apartado siguiente.

### D. Fórmulas alternativas de participación

En algunas ocasiones las entidades que participan en este tipo de proyectos utilizan fórmulas alternativas de participación, que pueden implicar una coinversión, a través de las cuales el desarrollo del proyecto se realiza por dos entidades, una entidad promotora que lleva a cabo la fase de construcción y, una vez construidas las viviendas, se transmiten en condiciones de mercado a una entidad gestora, especializada en el alquiler de viviendas que se encarga de la fase de explotación.

En este escenario, el IVA soportado por la entidad promotora durante la fase de constitución (ej. derecho de superficie) y construcción (todos los modelos) será deducible para dicha entidad, de manera que no conllevará un mayor coste del proyecto.

La posterior transmisión de las viviendas<sup>3</sup>, una vez terminada la construcción, quedará sujeta a IVA al 10% o al 4% (si la entidad explotadora ha optado por el régimen EDAV o si las viviendas califican como VPOs en régimen especial o de promoción pública) y al AJD (teniendo en cuenta las implicaciones incluidas en el apartado 2 siguiente). Con estas fórmulas se puede lograr además una separación del riesgo promotor del riesgo de la explotación, y asimismo facilitar la financiación de los proyectos.

<sup>2</sup> Siempre que la exigibilidad acordada no sea superior a 12 meses.

<sup>3</sup> A través de la transmisión del derecho de superficie o de la concesión administrativa.



**María Gutiérrez**  
Abogada de Fiscal  
de Pérez-Llorca

## 1. Beneficios fiscales relacionados con las VPOs y controversias asociadas

La legislación fiscal contempla varios beneficios fiscales respecto a la construcción de edificios en régimen de VPOs:

- Tributos autonómicos: por ejemplo, las exenciones previstas para (i) la transmisión de solares o cesión de derechos de superficie para la construcción de VPOs, o (ii) el AJD devengado por el otorgamiento de escrituras públicas que formalicen actos relacionados con la construcción de VPOs (ej. escritura de declaración de obra nueva, etc.).
- Tributos locales: se establece (i) una bonificación en el IBI de aprobación obligatoria del 50% durante los tres periodos siguientes al del otorgamiento de la calificación definitiva de las VPOs, así como (ii) una bonificación potestativa de hasta el 50% para los periodos siguientes a los tres años de bonificación obligatoria. Asimismo, se prevé una bonificación potestativa de hasta el 50% en el ICIO a favor de las construcciones y obras referentes a VPOs.

Estos beneficios fiscales se encuentran condicionados a que las viviendas a las que se refieran constituyan viviendas en régimen de protección

oficial o aquellas que, gozando de protección pública conforme a la normativa de la respectiva comunidad autónoma, y sean equiparables a estas, entendiéndose lo anterior como aquellas cuyas características sean equivalentes a las reguladas bajo la legislación estatal, a efectos de umbrales de protección. Es decir, pueden acceder a los beneficios fiscales si estas viviendas se ajustan a los parámetros de precio máximo (de venta o alquiler), límite de ingresos de los beneficiarios o superficie máxima protegible previstos en la normativa estatal<sup>4</sup>.

La controversia en cuanto a estos beneficios fiscales deriva del marco definitorio de las VPOs estatales, pues el mismo se encuentra en el Real Decreto 3148/1978, así como en los Planes Estatales de Viviendas, si bien los últimos Planes que definieron las VPO estatales ya han visto concluido el periodo para el que se aprobaron: el Plan Estatal 2009-2012 definió expresamente los parámetros de la VPO estatal, y posteriormente solo la Disposición Adicional Tercera del Plan Estatal 2013-2016 estableció que cualquier vivienda protegida conforme a la normativa autonómica que establezca umbrales de precio y límite de ingresos será asimilable a la VPO estatal, siempre que concorra el requisito de superficie máxima protegible de 90 m<sup>2</sup>.

La Dirección General de Tributos ha entendido en su reciente resolución a consulta V2993-23 que la Disposición Adicional Tercera del Plan Estatal 2013-2016 continua vigente por no formar parte estricta del articulado del Plan. No obstante, cabe plantearse cómo juega esta solución con la Disposición Adicional Segunda del actual Plan Estatal 2022-2025, que permite a las CCAA modificar, bajo determinadas condiciones, los parámetros establecidos al amparo del Plan Estatal 2009-2012 o de los anteriores Planes Estatales, y conforme a la cual parece que la última definición de VPO estatal es la otorgada por el Plan Estatal 2009-2012. En este contexto, existe mucha incertidumbre sobre los requisitos que deben cumplir las "VPOs autonómicas" para que les resulten de aplicación los mencionados beneficios fiscales lo que implica que, en la práctica, los beneficios fiscales se aplican de manera casi residual.

<sup>4</sup> En este sentido, Sentencia del Tribunal Supremo de 22 de mayo de 2018, rec. 96/2017 (ECLI:ES:TS:2018:2040).

## 2. Conclusiones y retos

A la vista del papel fundamental que juegan los impuestos a la hora de valorar la viabilidad de los diferentes modelos de colaboración público-privada, se haría necesario realizar modificaciones fiscales relevantes al objeto de poder ofrecer una inversión más atractiva al inversor privado, e incentivar su participación en estos proyectos. Entre las posibles modificaciones cabe destacar las siguientes:

- Reducir el tipo del IVA aplicable a la constitución de los derechos de superficie, actualmente 21%, al tipo reducido del 10%, o al tipo superreducido del 4%. Esta modificación tendría un efecto prácticamente nulo sobre la recaudación pues desde el año 2010 la producción de este tipo de viviendas ha sido prácticamente nula.
- Reducir los tipos de TPO aplicables a la constitución de concesiones de dominio público.
- Reducir el tipo del IVA aplicable a la construcción de viviendas asequibles, aplicando el tipo superreducido del 4% (que actualmente solo se aplica a la primera entrega de este tipo de viviendas) o estableciendo una exención que otorgue derecho a deducción específica.



**José Azqueta**  
Socio de Fiscal  
de Pérez-Llorca

- En el ámbito de los tributos autonómicos y locales, es necesaria una regulación clara que establezca que este tipo de viviendas puedan beneficiarse de los incentivos fiscales previstas para las VPOs estatales. Resulta contradictorio que aquellas administraciones (Comunidades Autónomas y Ayuntamientos) que más desarrollan y actualizan su marco regulatorio propio, y que más fomentan la construcción de este tipo de viviendas no reparen en que los beneficios fiscales relativos a VPOs, que precisamente se establecen para tributos autonómicos y locales, tienen una aplicación residual.
- Por último, en el ámbito del IS, se requiere una modificación del régimen EDAV volviendo a la bonificación del 85% que ha quedado reducida al 40%. Pues resulta contradictorio que la Administración Pública quiera potenciar la inversión en este tipo de viviendas, y al mismo tiempo castigue el régimen especial aplicable al arrendamiento de viviendas, reduciendo la bonificación al 40% (teniendo en cuenta además que la exención del 95% del IS<sup>5</sup> aplicable por los socios de las EDAV está limitada al 50%).

<sup>5</sup> Artículo 21 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

# 17. Quiénes son y qué buscan

## Radiografía del perfil de los demandantes de vivienda asequible en España



**Cristina Ontoso**  
Directora Comercial  
y Marketing de Culmia

**E**l contexto actual en el que según el INE se pueden llegar a crear más de 300.000 nuevos hogares al año hasta 2028 el sector promotor, tanto privado como público, no es ni será capaz de hacer frente a la demanda de vivienda. Esta situación provoca una presión muy fuerte sobre los precios y en consecuencia dificulta el acceso a la vivienda. Ello supone la necesidad imperativa de buscar fórmulas que faciliten dicho acceso a la vivienda, que debe ser asequible, a la vez que refuerza la sensación de que la demanda de vivienda no tiene fin.

Los planes de colaboración público-privada en materia de vivienda asequible nacen para ser una de estas fórmulas. Y estos planes, como no puede ser de otra manera, vienen acompañados de una serie de requisitos que los solicitantes deben cumplir, tanto si se trata de vivienda protegida como si las viviendas se desarrollan sobre suelo libre.

Lo habitual es que este tipo de proyectos se enfoquen a un determinado perfil de colectivos identificados como preferentes, y que a nivel económico se exija un nivel de ingresos mínimo, sin superar a la vez unos ingresos máximos, referenciándose ambas cantidades al IPREM (Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples). En adición se fija la tasa máxima de esfuerzo que los arrendatarios deben soportar, habitualmente del 30% o el 35% de las rentas netas disponibles en la unidad de convivencia.

El Plan Vive impulsado por la Comunidad de Madrid, primer gran caso de éxito en España de desarrollo de vivienda de alquiler asequible en colaboración público-privada pretendía también de inicio favorecer el acceso a determinados colectivos, como son los jóvenes menores de 35 años, los mayores de 65 años, personas con discapacidad o mujeres víctimas de violencia de género. Pero ¿cuál es el perfil de la demanda real del proyecto?

El Lote 3 del Plan Vive, del que ha sido adjudicataria Culmia y que está formado por 1.763 viviendas ubicadas en cinco municipios, ha contado de inicio con una altísima demanda. Tanto es así que para las 1.763 viviendas disponibles se recibieron más de 38.000 solicitudes. De las anteriores, prácticamente 27.000 solicitantes manifestaron cumplir las condiciones económicas relativas al IPREM, reportando las más de 11.000 peticiones descartadas unos ingresos inferiores a los ingresos mínimos exigidos (1,5 veces el IPREM).

Del conjunto de solicitantes que cumplieron con el requisito anterior del IPREM, aproximadamente el 60% superó el requisito relativo a la tasa de esfuerzo para la tipología de vivienda más económica a las que optó en su solicitud, considerando incluidos también los anejos y los gastos repercutibles a la vivienda. La limitación de la tasa de esfuerzo, en este caso, está fijada en el 35% de los ingresos netos disponibles.



El porcentaje anterior cae alrededor del 20% al calcularse para las viviendas de 2 y 3 dormitorios, cuyos tickets son superiores.

Más allá de las cifras agregadas anteriores, los datos recogidos en la comercialización de las viviendas del lote 3 del Plan Vive nos permite realizar un perfilado del inquilino que acaba firmando un contrato de alquiler. Este sería por tanto el perfil tipo del adjudicatario de una vivienda asequible de alquiler del Plan Vive de la CAM.

Los inquilinos de las dos promociones de Alcorcón (274 viviendas en su conjunto, calificadas como VPPB-B) responden al perfil de persona joven, con un 74% de entre 20 y 35 años y un 18% de entre 36 y 45 años. Sólo un 2% de los arrendatarios son mayores de 65 años.

Los ingresos netos medios de la unidad de convivencia son de 35.000€ al año, estando dicha unidad formada en su amplia mayoría, el 80%, por una o dos personas. Y el 15% de las unidades de convivencia incluyen algún menor.

Los arrendatarios de estas promociones proceden en su práctica totalidad del propio municipio de Alcorcón.

El inquilino de las viviendas de las dos promociones desarrolladas en Alcalá de Henares (300 viviendas

calificadas como VPPB-B) responde al perfil de persona joven (67% entre los 20 y 35 años y 20% entre 36 y 46), con unos ingresos medios netos de 33.000€ al año y cuya unidad de convivencia está formada en el 77% de los casos por una o dos personas. El 20% de los arrendatarios cuenta con menores en su unidad de convivencia. Como en el caso anterior, sólo el 1% supera los 65 años y en la práctica totalidad (99% de los casos) provienen del mismo municipio.

Por su parte, los inquilinos de las viviendas de Getafe (6 promociones, 492 viviendas calificadas como VPPB-B) son también en su mayoría jóvenes. El 71% tiene entre 20 y 35 años, otro 17% menos de 45 años y el 1% más de 65. Los ingresos netos medios son de 31.000€ al año y el 86% de las unidades de convivencia están compuestas por una o dos personas. En este caso sólo un 11% cuenta con menores. La procedencia de los inquilinos de estas promociones es de Getafe en su totalidad.

En relación con la promoción de Tres Cantos (209 viviendas calificadas como VPPL-B), el inquilino tiene entre 20 y 35 años de edad en un 71% de los casos. No hay inquilinos que superen los 65 años. Los ingresos netos medios son de 41.000€ al año. La unidad de convivencia está formada básicamente por una o dos personas (85%) y el 15% restante por 3 o 4 miembros. Un 14% cuenta con menores en la vivienda.

En este caso la procedencia de los inquilinos no es tan uniforme. El 68% procede del propio municipio de Tres Cantos, un 19% de Madrid, un 5% de Alcobendas y de Colmenar Viejo el 3%.

Por último, en San Sebastián de los Reyes (488 viviendas calificadas como VPPL-A) el perfil de edad es de entre 20 y 35 años en el 63% de los casos, de entre 36 y 45 años en el 21% y de entre 46 y 55 en el 13%. La unidad de convivencia tiene unos ingresos netos medios de 41.000€ al año. La mayor de las mismas, el 85%, están formadas por una o dos personas y el 15% cuenta con menores. Su procedencia es de la propia población en el 69% de los casos, siendo de Madrid un 16% y de Alcobendas el 14%.

Los datos de los casos anteriores nos permiten afirmar que los beneficiarios de estas doce promociones de vivienda asequible de alquiler, ubicadas en cinco municipios madrileños, son personas jóvenes en su inmensa mayoría, de renta media, que viven mayormente en unidades familiares de 1 o 2 personas y con pocos menores a su cargo. Y su procedencia es eminentemente de los propios municipios en los que han solicitado el alquiler.

La experiencia nos permite también concluir sobre la importancia de este tipo de programas para facilitar la emancipación y el acceso a la primera vivienda. Y que el grueso de la demanda está en las viviendas de uno y dos dormitorios, lo que conflictúa con varios de los parámetros urbanísticos que aplican en la mayoría de los planeamientos vigentes como son la limitación del número máximo de viviendas y la exigencia de dotación de plazas de garaje entre otros.

La demanda es alta y está perfilada, lo que nos aporta visión sobre la importancia de adoptar en los proyectos de vivienda asequible y en el nuevo urbanismo un enfoque flexible y más adaptado a las necesidades reales de la demanda.

Es por tanto vital que las promotoras y las administraciones públicas trabajen de la mano en la confección de los pliegos para el desarrollo de vivienda en colaboración público-privada, así como en los requisitos y las bases para la gestión de la demanda.

Y que busquemos entre todos la manera de afrontar la creciente necesidad de vivienda, no sólo asequible sino también social.

# Anexo I

## Plan de inversión a 20 años en vivienda pública, asequible y ayudas para la compra

### Plan de inversión a 20 años en vivienda pública, asequible y ayudas a la compra en España



**Hogares en España**  
10,0 M  
Municipios > 50.000  
habs. y capitales de  
provincia

**Hogares en alquiler**  
1,8 M  
18% s/hogares  
totales

**Hogares tensionados en alquiler**  
1,37 M  
Hogares en alquiler  
con tasa de esfuerzo >30%

**1,2 M viviendas en España**

Público + público-privado

Alquiler Público		Público-Privado		Ayudas a la compra	
442 mil viviendas	inversión total desarrollo	761 mil viviendas	inversión total desarrollo	486 mil viviendas	inversión total desarrollo
<b>61 MM€</b>		<b>109 MM€</b>		<b>8 MM€</b>	
3 MM €/año	22 mil viv/año	(Plan a 20 años)	5,5 MM €/año	38 mil viv/año	(Plan a 20 años)
Inv. Pública	Fin. Bancaria	Inv. Pública	Inv. Privada	Inv. Pública	Inv. Pública VL
1.250 M€/año	1.800 M€/año	1.200 M€/año	4.300 M€/año	140 M€/año	250 M€/año
<b>25 MM€</b>	<b>+ 36 MM€</b>	<b>24 MM€</b>	<b>+ 86 MM€</b>	<b>3 MM€</b>	<b>+ 5 MM€</b>

**A**

**B**

**C**

**€ Inversión España: 178 MM€**

8,9 MM€/año | 84 mil viv/año | (Plan a 20 años)

### Plan de inversión a 20 años en vivienda pública, asequible y ayudas a la compra en la Comunidad de Madrid



**Hogares en C. Madrid**  
2,2 M  
Municipios > 50.000  
habs. y capitales de  
provincia

**Hogares en alquiler**  
455 mil  
20% s/hogares  
totales

**Hogares tensionados en alquiler**  
424 mil  
Hogares en alquiler  
con tasa de esfuerzo >30%

**249 mil viviendas en la C. Madrid**

Público + público-privado

Alquiler Público		Público-Privado		Ayudas a la compra	
74 mil viviendas	inversión total desarrollo	174 mil viviendas	inversión total desarrollo	176 mil viviendas	inversión total desarrollo
<b>11 MM€</b>		<b>24 MM€</b>		<b>3 MM€</b>	
528 M €/año	3.700 viv/año	(Plan a 20 años)	1.200 M €/año	8.700 viv/año	(Plan a 20 años)
Inv. Pública	Fin. Bancaria	Inv. Pública	Inv. Privada	Inv. Pública	Inv. Pública VL
218 M€/año	310 M€/año	271 M€/año	925 M€/año	51 M€/año	92 M€/año
<b>4,4 MM€</b>	<b>+ 6,2 MM€</b>	<b>5,4 MM€</b>	<b>+ 18,5 MM€</b>	<b>1,1 MM€</b>	<b>+ 1,8 MM€</b>

**A**

**B**

**C**

**€ Inversión C.Madrid: 38 MM€**

1.871 M€/año | 21 mil viv/año | (Plan a 20 años)

Fuente: Datos de hogares de la Encuesta de Características Esenciales de la Población y Viviendas (ECEPOV) de INE, 2022 y datos de mercado de Idealista data a fecha Junio 2024.

Fuente: Datos de hogares de la Encuesta de Características Esenciales de la Población y Viviendas (ECEPOV) de INE, 2022 y datos de mercado de Idealista data a fecha Junio 2024.

Plan de inversión a 20 años en vivienda pública, asequible y ayudas a la compra en la provincia de Barcelona



**Hogares en Barcelona**  
1,4 M  
Municipios >50.000  
habs. y capitales de  
provincia

**Hogares en alquiler**  
376 mil  
26% s/hogares  
totales

**Hogares tensionados en alquiler**  
358 mil  
Hogares en alquiler  
con tasa de esfuerzo >30%

**265 mil viviendas en Barcelona**

Público + público-privado

Alquiler Público		Público-Privado		Ayudas a la compra	
58 mil viviendas	inversión total desarrollo	206 mil viviendas	inversión total desarrollo	93 mil viviendas	inversión total desarrollo
<b>8 MM€</b>		<b>30 MM€</b>		<b>2 MM€</b>	
413 M €/año	2.900 viv/año	(Plan a 20 años)	1.515 M €/año	10.300 viv/año	(Plan a 20 años)
<b>Inv. Pública</b>	<b>Fin. Bancaria</b>	<b>Inv. Pública</b>	<b>Inv. Privada</b>	<b>Inv. Pública</b>	<b>Inv. Pública VL</b>
171 M€/año	242 M€/año	33 M€/año	1.482 M€/año	20 M€/año	91 M€/año
<b>3,4 MM€</b>	<b>4,8 MM€</b>	<b>0,7 MM€</b>	<b>29,7 MM€</b>	<b>0,4 MM€</b>	<b>1,8 MM€</b>

**A**

**B**

**C**

**€ Inversión Barcelona: 40 MM€**

2.039 M€/año | 18 mil viv/año | (Plan a 20 años)

Plan de inversión a 20 años en vivienda pública, asequible y ayudas a la compra en la provincia de Málaga



**Hogares en Málaga**  
460 mil  
Municipios >50.000  
habs. y capitales de  
provincia

**Hogares en alquiler**  
72 mil  
16% s/hogares  
totales

**Hogares tensionados en alquiler**  
69 mil  
Hogares en alquiler  
con tasa de esfuerzo >30%

**56 mil viviendas en Málaga**

Público + público-privado

Alquiler Público		Público-Privado		Ayudas a la compra	
24 mil viviendas	inversión total desarrollo	33 mil viviendas	inversión total desarrollo	12 mil viviendas	inversión total desarrollo
<b>3 MM€</b>		<b>4 MM€</b>		<b>0,2 MM€</b>	
160 M €/año	1.200 viv/año	(Plan a 20 años)	223 M €/año	1.600 viv/año	(Plan a 20 años)
<b>Inv. Pública</b>	<b>Fin. Bancaria</b>	<b>Inv. Pública</b>	<b>Inv. Privada</b>	<b>Inv. Pública</b>	<b>Inv. Pública VL</b>
66 M€/año	94 M€/año	49 M€/año	174 M€/año	5 M€/año	4 M€/año
<b>1,3 MM€</b>	<b>1,9 MM€</b>	<b>1,0 MM€</b>	<b>3,5 MM€</b>	<b>0,1 MM€</b>	<b>0,1 MM€</b>

**A**

**B**

**C**

**€ Inversión Málaga: 8 MM€**

392 M€/año | 3 mil viv/año | (Plan a 20 años)

Fuente: Datos de hogares de la Encuesta de Características Esenciales de la Población y Viviendas (ECEPOV) de INE, 2022 y datos de mercado de Idealista data a fecha Junio 2024.

Fuente: Datos de hogares de la Encuesta de Características Esenciales de la Población y Viviendas (ECEPOV) de INE, 2022 y datos de mercado de Idealista data a fecha Junio 2024.

# Anexo II

## Cambios implementados por las administraciones en el último año que están mejorando la viabilidad de los planes

- Los planes lanzados en el último año rondan plazos de 65-75 años, más viables que los de 45-50 años lanzados hace 2 y 3 años.
- Han salido varios planes sin canon de entrada, o con cánones muy bajos, con excepciones en Madrid y Barcelona, donde sin embargo los módulos de alquiler mantienen la viabilidad de los planes a pesar de la existencia de estos cánones.
- Se están aprobando, por parte de las administraciones, limitaciones a la dotación de plazas de garaje, pasando en muchas localizaciones a 1 plaza por vivienda o incluso en algunas como el Barcelona, menos de 1 plaza por vivienda, lo que limita las rentas finales a sufragar por los inquilinos (que además no suelen demandar 2 plazas de garaje), y ajusta el coste de construcción.
- Se han lanzado varios planes con ayudas *Next Generation*, aunque ya hay licitaciones que han sido publicadas sabiendo que las obras se terminarán más tarde de la fecha límite inicial para poder obtener las ayudas (jun. 26).
- Se están dando pasos por parte del Banco de España y el Gobierno para modificar la norma ECO y facilitar la financiación de la construcción industrializada, cuyas particularidades dificultaba las posibilidades de disposición de los créditos promotores en este tipo de obras.
- Algunas administraciones están planteando el lanzamiento de licitaciones con ayudas a los inquilinos, especialmente en ciudades con rentas por hogar más bajas.

### Plan de inversión a 20 años en vivienda pública, asequible y ayudas a la compra en la provincia de Valencia



#### Hogares en Valencia

437mil

Municipios >50.000 hab. y capitales de provincia

#### Hogares en alquiler

71 mil

17% s/hogares totales

#### Hogares tensionados en alquiler

65 mil

Hogares en alquiler con tasa de esfuerzo >30%

### 47 mil viviendas en Valencia

Público + público-privado

Alquiler Público		Público-Privado		Ayudas a la compra	
20 mil viviendas	inversión total desarrollo	27 mil viviendas	inversión total desarrollo	19 mil viviendas	inversión total desarrollo
<b>3 MM€</b>		<b>4 MM€</b>		<b>0,2 MM€</b>	
137 M €/año	1.000 viv/año (Plan a 20 años)	182 M €/año	1.300 viv/año (Plan a 20 años)	10 M €/año	900 viv/año (Plan a 20 años)
Inv. Pública 57 M€/año	Fin. Bancaria 81 M€/año	Inv. Pública 79 M€/año	Inv. Privada 104 M€/año	Inv. Pública 5 M€/año	Inv. Pública VL 5 M€/año
<b>1,1 MM€</b>	<b>+ 1,6 MM€</b>	<b>1,6 MM€</b>	<b>+ 2,1 MM€</b>	<b>0,1 MM€</b>	<b>+ 0,1 MM€</b>

A

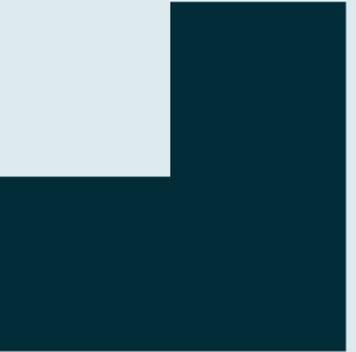
B

C

### € Inversión Valencia: 7 MM€

329 M€/año | 3 mil viv/año | (Plan a 20 años)

Fuente: Datos de hogares de la Encuesta de Características Esenciales de la Población y Viviendas (ECEPOV) de INE, 2022 y datos de mercado de Idealista data a fecha Junio 2024.



A thick teal line forms a complex, angular shape that frames the text. It starts from the left edge, goes up and right, then down and right, then down and left, then up and left, then down and left, then up and left, and finally down and left to the bottom edge.

**CULMIA**

Destino, tu hogar

