

ECONOMÍA Y TRABAJO

La liberalización de vivienda protegida crea un jugoso mercado y supone un desafío para las políticas públicas

El laberinto de la VPO

JOSÉ LUIS ARANDA, Madrid
En apenas tres meses, la casa que vendió Nuria G., una madrileña de 51 años, casi duplicó su precio. De los 230.000 euros que valía el pasado julio, a los 410.000 euros que pagó el comprador en octubre. Y no porque se reformara ni porque el mercado en Las Tablas, un barrio en las afueras de la capital, se volviera loco. Simplemente, heredó junto con su hermano una vivienda protegida. En los últimos 70 años, se estima que en España se han construido cerca de siete millones de inmuebles de este tipo, pero la mayoría se han esfumado porque pasado un tiempo pierden la protección pública y pueden venderse libremente en el mercado. Un proceso que genera problemas, aunque también es fuente de grandes ganancias.

Cuando Nuria y su hermano recibieron la casa, al fallecer su padre en mayo de 2020, se dieron cuenta de un detalle importante: la vivienda cumpliría pronto 15 años. A partir de entonces podrían pedir a la Comunidad de Madrid la descalificación como inmueble protegido. Cuando empezaron el proceso era imposible vender la casa —casi 100 metros cuadrados, más trastero y dos plazas de garaje— por más de 230.000 euros, según el baremo de la administración autonómica. Tras devolver las ayudas directas recibidas por sus padres (1.437 euros), recibieron en octubre el certificado que permitía vender a precio de mercado, una posibilidad muy jugosa en la boyante zona norte de Madrid. "Dio la casualidad de que justo se iban a cumplir 15 años; tuvimos suerte en ese sentido", resume.

Muchas veces, el beneficio que puede generar una vivienda protegida es demasiado grande como para dejarlo escapar. En ocasiones, incluso quebrando la ley. "Es evidente que hay compraventas por una cantidad superior a la legal", afirma un agente inmobiliario que pide el anonimato. Sucede más, explica, en los primeros años tras la compra, cuando vender está prohibido o, si se permite a precio tasado, el primer propietario no puede repercutir el IVA que pagó por adquirir un inmueble nuevo. Un abogado, que no quiere ser identificado porque trabaja en operaciones inmobiliarias que incluyen este tipo de casas, coincide en que "la Administración muchas veces no es realista" en sus requisitos. Pero subraya que el mayor problema de los "sobrepuestos" en dinero negro es que "los que no pueden pagarlos son expulsados del mercado". Es decir, la vivienda protegida pierde su razón de ser.

VPO son las siglas con las que genéricamente se conoce en España a la vivienda de protección oficial. Pero la realidad se parece más a una sopa de letras. La competencia es autonómica y cada territorio ha desarrollado, al amparo de los planes estatales o no, su propio modelo. "La dispersión normativa puede afectar al



Viviendas en construcción en Colmenar Viejo (Madrid). / SANTI BURGOS

La diferencia de valor, fuente de conflicto familiar

La ganancia que puede suponer descalificar una VPO es una circunstancia que no ha pasado desapercibida para los tribunales ante determinados conflictos familiares. Es el caso de José Manuel M., de 55 años, quien compró con su entonces esposa una vivienda protegida en Madrid en 2008. Se divorció en 2017 y ahora busca disolver definitivamente la sociedad de gananciales. Ella se ofreció a quedarse el piso y pagarle la mitad. Pero ¿qué mitad?

José Manuel señala que la diferencia entre tasar la vivien-

motor, al adquirente o a la tasadora", valora Teresa Ochoa, del Área Técnica de Sociedad de Tasación. Esta firma elabora informes periódicos. El último, a finales de 2020, daba cuenta de más de 50 regímenes de protección diferentes para casas en propiedad (el alquiler sumaba otras 40).

El extenso despliegue normativo contrasta con los resultados. No es que España no haga VPO. Ha hecho más de 6,8 millones de pisos desde 1952, según un estudio que la economista Carme Trilla y el arquitecto Alfred Bosch presentaron en 2018. Su análisis, una referencia clásica para hablar de políticas públicas de vivienda, destacaba que esto representa más de una cuarta parte del

total de viviendas construidas desde 1952. Pero, como protegida o como libre, una condición que podrá alcanzar el año que viene, supera los 100.000 euros. "Al comprar, uno no piensa que va a acabar en estas circunstancias", resume. Por eso pide a su exmujer "una cantidad coherente", por encima del valor tasado pero por debajo del precio de mercado. Y esgrime una sentencia del Tribunal Supremo, que en 2008 determinó que en estos casos debe contemplarse "la posibilidad de que en un plazo determinado dicha vivienda deje de tener

Desde 1952 se han levantado en España siete millones de casas protegidas

La futura ley quiere fijar un mínimo de 30 años antes de liberar el piso

la condición de vivienda protegida y sea, por tanto, descalificada, para entrar en el mercado libre".

En esos casos, señalaron los jueces, "se aplicará el valor del mercado en el momento de la extinción del régimen, rebajado en la proporción que resulte en relación al tiempo que falte para la extinción del régimen de protección". Es decir, que la vivienda debería tasarse como si fuera libre. Después se calcula qué porcentaje representan los años que faltan para que el inmueble se liberalice con respecto a los años totales en que dura la protección (si faltan 2 años exactos para una casa que se descalifica a los 15 años, sería una 13,3%) y se resta esa cantidad.

ro en las estimaciones más generosas. España no llega ni al 2,5% de pisos sociales, muy lejos de Europa. Trilla y Bosch apuntaban directamente a un marco normativo que "ha permitido que, con mayor o menor rapidez, las viviendas protegidas pudieran ser descalificadas" y pedían poner el foco en los pisos públicos de alquiler.

Durante años, en un afán por atraer a promotores (públicos o privados) y compradores potenciales, las comunidades autónomas han ido cambiando sus requisitos. Una tendencia ha sido rebajar los años totales de protección o el plazo para pedir la retirada del paraguas público de manera voluntaria. Y la voluntad depende de los precios. "En Madrid, el valor real de mercado suele ser muy

superior al valor máximo legal de un inmueble protegido", resume Juan Pedro Caro, socio fundador de Templo Consulting. Esta firma realiza cada año unas 80 operaciones de VPO: desde trámites de descalificación hasta mediación inmobiliaria. Caro afirma que algunos de sus clientes, todos en la capital y alrededores, "llegan a duplicar" el valor del piso al liberalizarlo. Francisco Nomdedéu, vocal del consejo general del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, matiza que en otros lugares "los baremos de venta están mucho más asimilados a los precios de mercado". Pone como ejemplo la Comunidad Valenciana.

Uniformidad

El Gobierno quiere uniformizar la situación. Con los planes ahora vigentes, en 10 comunidades es posible comprar un piso protegido que quedará liberalizado antes de 30 años, el plazo que tradicionalmente ha imperado en España. El proyecto de ley de vivienda aprobado la semana pasada pretende que toda la VPO levantada en suelos con ese fin (las normas obligan a las administraciones a reservar un 30% del nuevo suelo urbanizado) esté protegida a perpetuidad. Y, como no puede impedir que las comunidades impulsen otras iniciativas, marca una protección mínima de

30 años. Un nuevo punto de fricción con las comunidades gobernadas por el PP. La Junta de Andalucía, por ejemplo, rebajó hasta siete años la protección de algunas de sus viviendas en el plan que estrenó en 2020. Una portavoz defiende que esta flexibilización ha sido "una de las claves para que la promoción de vivienda nueva a precio asequible haya despegado".

En el extremo opuesto se encuentra el País Vasco. Desde 2003 solo construye viviendas protegidas a perpetuidad. Mario Yoldi, director de Planificación y Procesos Operativos de Vivienda del Gobierno vasco, recuerda que el cambio se produjo por "la iniciativa de un ciudadano". Y hace un balance muy favorable del cambio. "Aquí la plusvalía que se producía pasados 30 años llegó a ser del triple", recuerda. Ahora quien vende una VPO solo puede hacerlo al precio tasado y a un comprador que cumpla los requisitos para acceder a ese tipo de inmueble. El parque vasco de vivienda pública, el más importante de España a nivel territorial, suma 70.000 viviendas. Esto supera las 50.000 viviendas que, según calculó el Ejecutivo autonómico, se han ido o acabarán en el mercado libre por haber sido edificadas antes de 2003. Cada compraventa debe notificarse y la Administración vasca, que realiza unas 9.500 inspecciones al año, la supervisa. Porque con la protección permanente llegó también el derecho de tanteo y retracto para disuadir a los pillos. "Si nos quieren engañar, que son pocos, nos quedamos con la vivienda", explica Yoldi.