

Estado y comunidades autónomas endurecen la legislación para hacer más transparente el mercado de VPO

Vivienda protegida: entre el sorteo y el fraude

INMOBILIARIO



Si bien aumenta la construcción de viviendas protegidas, sólo el 8% de las iniciadas en el 2005 gozaron de protección pública. Su precio, que se ha mantenido estable en la última década, alcanza apenas la mitad que el de una vivienda libre. Todo ello genera una altísima demanda en un contexto poco transparente y propenso al fraude

ROSA SALVADOR
Barcelona

Jaime P., director comercial de una conocida promotora de ámbito estatal, vivía en una vivienda de protección oficial (VPO) que edificó su propia empresa en una promoción de chalets adosados cercana a Madrid. Jaime, que obviamente no coincide con el perfil de *persona de escasos recursos* que teóricamente debe ser el beneficiario de este tipo de actuaciones públicas, decidió finalmente vender su chalet por más del doble de su precio legal aunque, eso sí, cobró la parte *extra* en dinero negro. El caso de Jaime P. no es raro: un estudio realizado por la revista *Consumer*, del grupo Eroski, en agencias inmobiliarias ha descubierto que todas las viviendas protegidas en venta incumplían la ley, ya que sus compradores exigían un sobreprecio en dinero negro. Otras asociaciones de consumidores hallan resultados similares.

Jaume Cleries, subdirector general de Vivienda de la Conselleria de Medi Ambient, reconoce que esto "puede estar pasando" en la venta de viviendas antiguas promovidas por empresas privadas, de las que sólo se debe informar a la Generalitat.

Todas las administraciones son conscientes de esta situación y han modificado la ley para evitar los fraudes. Así, el Ministerio de la Vivienda creará un registro de viviendas protegidas y de beneficiarios de ayudas públicas. Catalunya creará también

un registro de compradores y solicitantes, de forma que sólo puedan venderse viviendas protegidas, ya sea nuevas o de segunda mano, a personas inscritas en ese registro público. Iniciativas similares han tomado Aragón, Euskadi y Cantabria. Catalunya, además, ha ampliado a 90 años el periodo en que una VPO no puede venderse en el mercado libre y otras comunidades lo han situado en 50.

La gran demanda de viviendas protegidas ha lle-

Una lenta recuperación

	2002	2003	2004	2005
Viviendas de protección iniciadas	38.957	45.243	55.640	63.138
Total viviendas libres iniciadas	499.046	550.465	621.257	686.000
Cuota de mercado de la vivienda protegida	7,2%	7,6%	8,2%	8,4%



Fuente: Ministerio de la Vivienda y Consejo de Colegios de Arquitectos

ANNA MONEIL

vado a las administraciones a organizar sorteos para adjudicarlas (algunos con hasta mil solicitudes por vivienda). En las de promoción privada, en cambio, no todo es suerte: si se adjudican "por riguroso orden de solicitud" amigos y parientes copan los primeros puestos de la lista de demandantes.

Immobilario@lavanguardia.es

¿Sirve de algo construir viviendas protegidas?

Para los 63.000 compradores de viviendas protegidas edificadas en España el año pasado, la ventaja es clara. Su vivienda vale la mitad que en el mercado libre. Los expertos, sin embargo, tienen sus dudas y no se ponen de acuerdo. El subdirector general de Habitatge de la Generalitat, Jaume Cleries, reconoce que "muy difícilmente la VPO hace bajar los precios de la vivienda, y sólo en localidades donde hay una gran concentración de viviendas protegidas". Así ha sucedido en Martorell, en Catalunya, y también en Extremadura, donde han logrado que el precio de la vivienda libre sea sólo un 15% superior al de las protegidas. En unas jornadas organizadas por la Asociación de Promotores de España (APCE), Amadeu Petitbó, ex presidente del Tribunal de Defensa de la Competencia, defendió justo lo contrario: las VPO suben el precio del mercado, ya que los promotores *pagan* la reserva obligatoria de suelo que les impone la ley subiendo el precio al resto de las viviendas. Juan Iranzo, director del Instituto de Estudios Económicos, consideró que la VPO distorsiona el mercado y defendió como mejor solución que haya sólo un tipo de vivienda, libre y sin limitaciones de precio, y que la Administración subvencione generosamente a quienes lo necesiten. La vivienda protegida, asegura Iranzo, la promueven los políticos sólo porque gusta a sus electores. Y ciertamente el gusto de alcaldes, consejeros y presidentes autonómicos y ministros por salir en la foto de las inauguraciones y sorteos de las nuevas promociones parece confirmar que la VPO al menos hace que los políticos estén contentos.