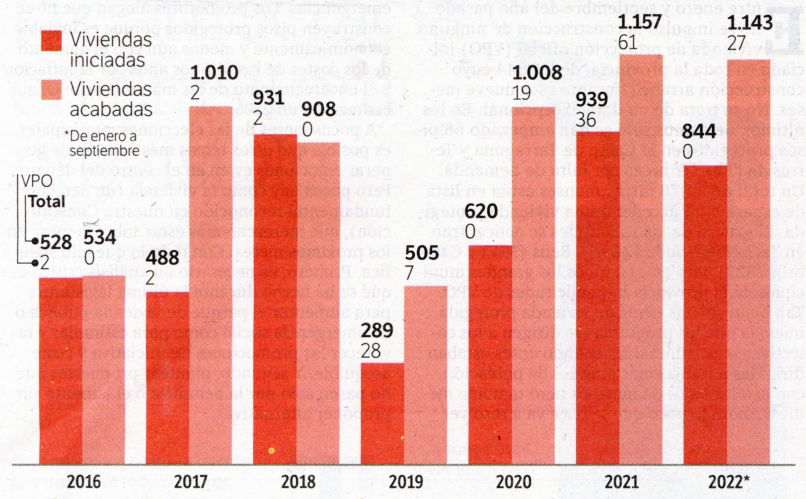
Un cambio en un modelo históricamente asentado
La VPO ha sido históricamente decisiva para el parque inmobiliario y para el propio acceso a un hogar pero desde hace al menos una década su fomento es insignificante.

La inflación, otro factor en contra para este producto
Los promotores denuncian que construir VPO es inviable económicamente, más aún tras el encarecimiento de todos los costes durante los últimos meses.

Construcción de vivienda libre y protegida en Tarragona



FUENTE: DEPARTAMENT DE TERRITORI DE LA GENERALITAT

diferencia está en la repercusión del suelo y los precios de venta. Cuando uno hace viviendas y arriesga su patrimonio es para obtener un beneficio, grande o pequeño, y no sale a cuenta».

Reyes cree que «la administración tiene que propiciar que haya vivienda accesible», algo que debe pasar no solo por la rehabilitación o la adquisición. «Lo que puede marcar la diferencia en clave de mercado es la construcción. La administración no solo debe fomentar ese tipo de vivienda, sino hacerla, pero no poner promociones con condiciones leoninas para el promotor, porque lo que supone en la mayoría de los casos es que no se hace, no se puede dejar a manos de la iniciativa privada la solución de este problema».

Tan bajas son las cifras que el concepto de vivienda protegida se ha desvirtuado. «En los últimos años los programas se dirigen a colectivos más vulnerables. Hemos pasado de políticas más económicas a más sociales. Antes estaban dirigidos a unas franjas más grandes de población, con niveles bajos pero también medios. Ahora lo poco que se hace va a resolver emergencias, a colectivos mucho más frágiles», explica Lambea, lo que genera otro tipo de exclusión: «Hay población que queda fuera, porque los alquileres están como están, y por tanto se quedan ahí en un limbo, entre el mercado público y el libre, al que cuesta mucho acceder. Es una problemática no solo a nivel catalán y español, de población de ingresos medios que no puede acceder».

La Generalitat, de hecho, admite que su filosofía actual va dirigida a paliar la emergencia. «La actuación en política de vivienda ha estado marcada por la necesidad de dar respuestas rápidas ante los retos de la pandemia», relata el 'Informe sobre el sector de l'habitatge a Catalunya' de 2021, que añade: «Solo en este año, el parque público de la Generalitat se ha incrementado en 391 viviendas adquiridas por tanteo y retrato, que se añaden a las 2.704 viviendas que a finales de 2020 se administraban desde la Agència de l'Habitatge procedentes de este mercado».

Solicitudes VPO

Principales municipios

Tarragona	696
Reus	397
Cambrils	322
El Vendrell	166
Valls	142
Amposta	115
Vila-seca	83
Salou	79
Tortosa	69
La Ràpita	66
Calafell	59
Constantí	36
Cunit	35
Montblanc	28
Torredembarra	28
Deltebre	26

Por provincias

Tarragona	3.178
Barcelona	73.897
Girona	3.578
Lleida	2.137
Total Catalunya	82.790

Aunque se han impulsado programas para incorporar viviendas al parque de VPO –ese sistema de tanteo y retrato, por ejemplo, ha sido una herramienta–, Lambea cree que «la construcción se ha descuidado demasiado» y añade: «Hay que buscar el equilibrio. Por una cuestión de recursos, se han fomentado otros planes, pero se tendría que haber impulsado la construcción allí donde hiciera falta».

«No se incentiva»

Daniel Roig, presidente de la Associació de Promotors de Catalunya en Tarragona, sostiene que «la iniciativa privada no puede afrontar la construcción de vivienda protegida porque es inviable económicamente y, además, no hay un plan de vivienda pública que lo incentive». Roig incide en «un problema con los precios del módulo», de forma que «es como si le pides al payés que venda las manzanas más baratas de lo que le cuestan, no tiene sentido».

Cada municipio se categoriza con un módulo, de manera que hay unos topes de precio a la hora de comercializar un piso de VPO. «Además, esos módulos están muy mal repartidos. El más alto, el de clase A, es donde está Tarragona capital. No puedes vender por más de 221.000 euros el inmueble. En el segundo, el B, está Reus, que debería estar en el A, y en cambio está compartiendo nivel con poblaciones como Cambrils o hasta Gandesa, que no tienen nada que ver entre sí», añade Roig.

Para agravarlo, el promotor recuerda «el 25% de aumento de los costes que hemos sufrido en los últimos tiempos», lo que hace inviable cualquier iniciativa, afectando al mercado. «Históricamente, lo que más se ha hecho en Catalunya y en España es VPO, porque ha sido viable. Es un modelo que dio muchas posibilidades, porque era el primer acceso a la vivienda de muchas parejas jóvenes, que podían tener sueldos correctos y además ser propietarios. Eran familias con menos recursos pero no hablo de emergencia habitacional, eso es otra cosa. El resultado son familias con dificultades para acceder al alquiler y que con lo que pagan podrían ser perfectamente propietarios de un piso de VPO». Roig dice que «el 80% de lo que se hace es iniciativa privada» y «reclama que la administración directamente tendría que construir en los solares de los que dispone».

Un total de 3.178 tarraconenses están en lista de espera para uno de esos pisos, según datos de la Agència de l'Habitatge de Catalunya, de septiembre de 2022. Es una cifra casi un 20% superior a la que había a finales de 2021 (2.653).

Las frases

«No se construye vivienda protegida porque no salen los números»
Diego Reyes
Presidente de la asociación de promotores del Tarragonès

«La VPO fue el primer acceso a la vivienda de parejas jóvenes pero construir estos pisos es inviable»
Daniel Roig
Presidente en Tarragona de la Associació de Promotors de Catalunya

«La oferta es insuficiente desde hace años»
Ferran Font
Director de estudios de Pisos.com

Font: biblioteca.tortosa.cat