



Proceso de participación con agentes para identificar de forma colaborativa soluciones en materia de vivienda ante el escenario generado por el COVID-19

Taller 3- Fórmulas innovadoras de financiación para aumentar el parque de vivienda en alquiler a precios asequibles

CONCLUSIONES

Participantes

Participantes

Total: 18 personas participantes, 5 del ámbito privado-social y 13 del ámbito público, de las siguientes organizaciones:

- Alokabide
- Asociación Egunsentia para la promoción de la convivencia para mayores
- Catella Asset Management Iberia
- COAVN - Colegio Oficial de Arquitectos Vasco-Navarro
- Colegio Vasco de Economistas
- Departamento de Medio Ambiente, Planificación Territorial y Vivienda (EJ-GV)
- Donostiako Etxegintza
- Laboral Kutxa
- Oarsoaldea
- Observatorio Vasco de la Vivienda
- Suradesa
- Visesa
- Viviendas Municipales De Bilbao

Cuestiones abordadas

Cuestiones abordadas en el Taller

- ❑ ¿Cuál es vuestra valoración sobre la SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROMOCIÓN Y GESTIÓN DE LA VIVIENDA EN ALQUILER A PRECIOS ASEQUIBLES en Euskadi? Elementos de valoración:
 - Precios
 - Cobertura de la oferta en relación a la demanda
 - Equidad (la oferta existente está llegando a las personas que más la necesitan)
 - Conocimiento de los programas Bizigune y ASAP
 - Otros programas de captación de vivienda para el alquiler protegido (compra de vivienda libre, intermediación....)
 - Gestión del parque de vivienda en alquiler a precios asequibles
 - Rentabilidad adecuada para los promotores y operadores privados (necesidades)
 - ...
- ❑ ¿Cuál es vuestra valoración sobre la SITUACIÓN ACTUAL DE LA FINANCIACIÓN DE LA VIVIENDA EN ALQUILER A PRECIOS ASEQUIBLES en Euskadi? Elementos de valoración:
 - Suficiencia de la CANTIDAD DE LA OFERTA de financiación
 - Suficiencia de la CALIDAD DE LA OFERTA de financiación: plazos, coste, garantías,...
 - Suficiencia y funcionamiento de las AYUDAS E INCENTIVOS PÚBLICOS existentes: suficiencia de las ayudas, facilidad de la tramitación, plazos para acceder a las ayudas, equidad (llegan efectivamente a los proyectos más interesantes socialmente),...
- ❑ ¿Necesitamos integrar a NUEVOS AGENTES que financien o faciliten el acceso a la financiación de vivienda en alquiler a precios asequibles? ¿Quiénes podrían ser? ¿Qué se les debería ofrecer? ¿Cómo se les podría implicar? ¿Qué cautelas deberíamos considerar a la hora de implicar a estos nuevos actores?
- ❑ ¿Qué FÓRMULAS INNOVADORAS de financiación conocéis DE OTROS ENTORNOS que se podrían trasladar a Euskadi? ¿Qué valor podrían aportar? ¿Qué OTRAS fórmulas innovadoras de financiación PODRÍAMOS EXPLORAR?
- ❑ ¿Hay algún PROYECTO CONCRETO (iniciativa, proyecto piloto,...) que consideras prioritario desarrollar en este ámbito? ¿Qué valor podría aportar? ¿Quién debería participar? ¿Qué papel podrías jugar en el mismo?

Conclusiones

Situación actual de la promoción y gestión de la vivienda en alquiler a precios asequibles

- Insuficiencia de la oferta, incluso de la del mercado libre. Euskadi es la Comunidad Autónoma con menos alquiler en el Estado (en Barcelona ciudad el mercado del alquiler representa un 40%). Problema estructural. Donostialdea es el ámbito geográfico más complicado.
- Etxebide. Más de 57.000 demandantes en alquiler y creciendo (matices). 75% ya viven en alquiler, con una media de pago de rentas de 600 €/mes.
- Necesidad aumentable por la crisis.
- La promoción pública actual es insuficiente. Ritmo actual de creación de 1.000 nuevas viviendas públicas/año, con un total de 23.000 viviendas. Necesitamos ampliar el parque público.
- Más difícil acceder al alquiler libre para colectivos concretos, como las personas inmigrantes.
- Desconfianza de quien tiene vivienda vacía. ASAP es interesante por ser público-privado y una buena relación valor-coste. Algunas comarcas y municipios, como en el caso de Oarsoaldea, ofrecen medidas adicionales a las del Gobierno para hacer más atractivo y fácil poner viviendas en alquiler.
- El Decreto de vivienda vacía tiene que aplicarse realmente.
- Escasa intervención, más allá del GV. Una gran parte de los municipios son reticentes a las políticas de alquiler. La ven como una fórmula que no garantiza fijar población en el territorio. Problema de la regla de gasto que aplica también a las sociedades municipales y limita la capacidad de inversión municipal.
- Necesitamos aliados, pero no somos capaces de atraer iniciativa privada. Tiene mala prensa (justificada y no-justificada). Necesitamos que sea público-privada (con rentabilidades razonables, no excesivas), sobre todo para viviendas destinadas al alquiler a precios asequibles para las clases medias.
- Plazo real para la promoción de vivienda pública en alquiler: 5-7 años. Coste por vivienda: 100.000 €. También en la privada. Mucha incertidumbre en los plazos reales por lo complejo y lento de los procedimientos administrativos.
- Bizigune es una solución a CP, pero absorbe mucho presupuesto.
- La gente joven tiene otra cultura de propiedad vs alquiler (no solo con vivienda).
- Necesitamos poder reducir el plazo de las promociones.
- Dudosidad alta. Entre el 5% (bonanza) y el 15% (crisis).
- Problema de la ocupación ilegal de las promociones.

Situación de la financiación de la promoción de la vivienda en alquiler a precios asequibles

- ❑ 6%-7% de tipo de interés real en las promociones.
- ❑ La oferta de financiación es escasa y centrada en proyectos muy concretos.
- ❑ Las entidades financieras no concretan la oferta (en la compraventa sí). El proceso es complejo y a muy LP.
- ❑ En el equilibrio fiscal, siguen primando las deducciones a la compra. Gasto fiscal muy alto (350 M€/año para incentivar fiscalmente la compra de vivienda vs 200M€/año de presupuesto del Departamento). Es necesaria una transición hacia un nuevo modelo, aunque hay que hacerla paulatinamente, para conseguir ofrecer incentivos fiscales a quien ofrezca vivienda en alquiler a precio asequible.

Buenas prácticas

- ❑ En general hay pocas en el Estado. Lisboa puede ser una referencia.
- ❑ Operaciones de paquete cerrado (edificio finalizado) por parte de la SOCIMI. Se elimina el riesgo de la promoción y se limita a la gestión del alquiler.
- ❑ Oiartzun: Subvenciones de 3.000 € para rehabilitar vivienda si tiene como destino el programa ASAP.

Fórmulas innovadoras y proyectos colaborativos a explorar

- Profesionalizar la búsqueda de financiación. Figura del “mediador y tractor de inversores”.
- Atraer a fondos de inversión que busquen una rentabilidad razonable y segura a LP.
- Vincular políticas de alquiler con políticas de rehabilitación. Financiar públicamente la rehabilitación con la garantía de devolución con las primeras rentas obtenidas.
- Permitir que el propietario seleccione a sus inquilinos (con algún mecanismo de control) puede incentivar que se pongan en el mercado nuevas viviendas en alquiler que actualmente están vacías.
- Fórmulas que compaginen alquiler social y alquiler privado, para que entrar en el mercado sea atractivo para inversores y conseguir racionalizar los precios.
- Cambiar los incentivos públicos desde la propiedad al alquiler.
- Potenciar ASAP. Nuevo rol de los agentes públicos vivienda. Valor de la intermediación (intangibles, pero valor real).
- Incentivar al inversor a través de diferentes mecanismos fiscales. IRPF, IS, IVA.
- Los promotores privados necesitan 75 años de derecho de superficie para que “les salgan las cuentas”.
- La vivienda tasada en alquiler es una fórmula poco conocida a promover.
- Garantías públicas para facilitar la financiación bancaria o para los préstamos para pagar alquileres (no tienen por qué ser del 100%. OK al 70-80%). Complicación práctica para hacerlo por parte del GV.
- Esperar a ver el impacto de los cupos.
- ¿Mayor rotación y adjudicación más rápida en el parque público? Verificar si realmente existe un problema generalizado en este sentido.
- Estudio para evaluar el impacto del gasto social local en vivienda en la mejora de la calidad de vida para convencer a los Ayuntamientos reticentes.
- Planes de comunicación a nivel municipal para el programa ASAP, vinculados con incentivos (ayudas a la rehabilitación, reducciones de IBI, asunción de los costes de obtención del certificado energético,...).
- ¿Empresa para conseguir energía asequible para la vivienda pública? Hay un estudio inicial. 2.000 viviendas públicas. Convertirnos en negociadores.
- Aprovechar proyectos europeos.

GRANDES CONCLUSIONES

1. El déficit de vivienda en alquiler a precios asequibles es un problema estructural de país, ya que la apuesta por el alquiler en las políticas de vivienda tiene una trayectoria temporal reducida en comparación con la de los países europeos referentes, además de que también la oferta privada es limitada y generalmente con precios excesivamente altos en relación a la cantidad ofrecida.
2. La problemática de la vivienda vacía en Euskadi es mucho menos grave que la de otras comunidades autónomas. A pesar de esta realidad, se podría movilizar algo más de vivienda vacía con una oferta integral de medidas, algunas de ellas de carácter económico (incentivos fiscales, financiación innovadora para la rehabilitación) y otras más intangibles relacionadas con el concepto de “seguridad” (seguridad de cobro y seguridad en el cuidado del estado de la vivienda).
3. El sector público deberá seguir apostando por la política de alquiler asequible, dirigida sobre todo a los colectivos con menor renta, siendo imprescindible una mayor implicación a nivel municipal, que en muchos casos mantiene apuestas estratégicas más centradas en el apoyo al acceso a la vivienda en propiedad. Para ello, además de la construcción de nueva vivienda pública en alquiler, se deberá profundizar en la línea ya establecida a través de los programas Bizigune y ASAP, al menos mientras el parque público no crezca de forma sustancial.
4. Al mismo tiempo necesitamos contar con un papel más activo en la promoción de vivienda en alquiler asequible por parte de la iniciativa privada, sobre todo dirigida al segmento de rentas medias. Los posibles incentivos públicos para fomentar este tipo de proyectos, que posiblemente deban repensarse, deberán garantizar que las rentabilidades obtenidas son justas y no-especulativas.