TRANSCRIPCIÓN PENDIENTE DE CORRECCIÓN.

BORRADOR PREVIO A LA EDICIÓN DEL DIARIO DE SESIONES

COMISIÓN DE FOMENTO

Sesión celebrada el día 31 de enero de 2013

Orden del día:

- Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Consejero de Fomento para informar sobre el informe de la Cámara de Comptos en relación con el coste de la VPO en Navarra.

BORRADOR

(Comienza la sesión a las 12 horas y 3 minutos.)

Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Consejero de Fomento para informar sobre el informe de la Cámara de Comptos en relación con el coste de la VPO en Navarra.

SR. VICEPRESIDENTE (Sr. Rubio Martínez): Egun on eta ongi etorri. Hasiko gara oraintxe bertan Fomento komisioa eta hitz egiteko lehen aldian, Izquierda-Ezkerra taldekoek eskatu dutenez, Mauleón jauna. Buenos días. Bienvenido, señor Consejero y señores y señoras que le acompañan. Vamos a dar comienzo a la Comisión de Fomento, en este caso solicitada por el grupo Izquierda-Ezkerra. Por lo tanto, tiene la palabra el señor Mauleón.

SR. MAULEÓN ECHEVERRÍA: Egun on guztioi. Buenos días a todos y a todas. Bien, pues la verdad es que esta cuestión, como estábamos comentando previamente, la hemos discutido, la hemos debatido ya en varias ocasiones y, por ello, hoy me gustaría que le diéramos un enfoque hacia adelante. Y me explicaré. A nuestro juicio, el informe de la Cámara de Comptos ha constatado varias cuestiones: Una, el fuerte incremento del módulo hasta el 34 por ciento en estos años. Dos, el cambio evidente de la demanda social hacia el alquiler. Tres, los problemas reales que está habiendo de que básicamente se venden muy pocas viviendas. De hecho, se venden menos de la mitad de las viviendas de VPO construidas este año 2012. Por tanto, a nuestro juicio, son cuestiones muy evidentes y, como consecuencia de ello, creemos que hay que sacar también consecuencias para la acción.

¿Qué creemos nosotros que hay que hacer de aquí en adelante? Primero – es lo que le pedimos–, que se revise la fórmula del cálculo del módulo desde el punto de vista técnico. No se trata de que los grupos parlamentarios digamos de forma arbitraria si el módulo tiene que bajar un cinco, un siete o un diez pero lo que sí es evidente, por otro lado, es que las conclusiones de Comptos, por muy prudentes que sean en su terminología, dicen que hay margen para ajustar el precio del módulo y, por supuesto, por “ajustar” todos entendemos rebajar el precio del módulo.

BORRADOR

Lo dijimos en el debate de la convalidación del decreto ley: Si no se venden las viviendas al precio que se está ofertando hoy, o se venden muy pocas viviendas de VPO, es evidente que algo está fallando. Sabemos todos lo que ocurre con el crédito, que es uno de los principales problemas, pero también habrá que constatar que el precio está siendo hoy en día un obstáculo evidente también para la venta de las VPO.

Y una última cuestión, también, qué intenciones tiene el departamento para la otra gran conclusión de Comptos que es ese más de 80 por ciento de la demanda hacia el alquiler y la escasísima oferta pública, que ellos cifraban en el 14 por ciento, de vivienda en alquiler protegido. Por lo tanto, a la espera de conocer sus intenciones y su valoración, muchas gracias por las explicaciones.

SR. VICEPRESIDENTE (Sr. Rubio Martínez): Tiene la palabra el señor Consejero.

SR. CONSEJERO DE FOMENTO (Sr. Zarraluqui Ortigosa): Muchas gracias, señor Presidente. Tal y como me han solicitado, acudo a esta Comisión para informar sobre precisamente el informe de fiscalización emitido por la Cámara de Comptos, acerca del módulo de vivienda protegida, que se emitió el pasado 18 de diciembre de 2012. En adelante, me referiré a él como informe de Comptos por simplificar.

Dicho informe es fruto del encargo de este Parlamento, formulado por su junta de portavoces el día 16 de abril de 2012, a petición del grupo que precisamente me convoca, Izquierda-Ezquerra. Han prestado su colaboración al trabajo tanto el Departamento de Fomento del Gobierno de Navarra como la sociedad pública Nasuvinsa, entre otros. En el primer caso, desde el Departamento de Fomento, se ha brindado acceso a datos que constan en el mismo, en un cierto número de promociones –el informe se denomina “Promociones Privadas”– y, por parte de Nasuvinsa, a datos de sus propias promociones, todo ello durante un cierto periodo de tiempo.

En el informe –voy a empezar por resumir algunas cosas para luego enlazar con lo que usted me está demandando– se expresan las siguientes

conclusiones y recomendaciones: En primer lugar, en cuanto a la evolución del módulo de 2055 a 2012 –ven ustedes aquí el cuadro que se incluye en la página 10 del informe– evidentemente, voy a reiterar algo que usted ha dicho, el módulo se incrementó en el periodo de 2005 a 2012 en un 33,89 por ciento, pasando el módulo ponderado de 931 euros en 2004 a 1.246,53 en 2012. En el mismo periodo, de los factores que inciden en este incremento se produjeron, a su vez, una serie de incrementos que han motivado este incremento. Entre ellos está, por supuesto, el IPC, que forma parte importante de la componente del módulo, es un 27 por ciento, un 32 por ciento que es atribuido a la mano de obra, que creció en este periodo nada menos que un 37.63 por ciento –luego ya veremos a qué se debe, o qué dato se toma–, y un 18 por ciento a la energía cuyo crecimiento fue, por otra parte, ciertamente notable, de un 87 por ciento en este periodo. De todo ello, el informe de Comptos concluye que, a pesar de la crisis económica que dificulta el acceso a la vivienda protegida –estoy citando textualmente– el módulo ha subido en el periodo de 2005 a 2012 casi un 34 por ciento, muy por encima del IPC, lo que, a su vez, y encarece dificulta el acceso a la vivienda.

La segunda cuestión que analiza Comptos, el segundo epígrafe, es en cuanto a la adecuación del módulo a las condiciones y costes actuales del mercado de vivienda. De los datos que maneja la Cámara de Comptos, concluye que, en el periodo de 2008 a 2012, el beneficio obtenido por las promociones analizadas ha sido el siguiente: 10.688 euros –son un unos datos de ACP–, un 6,53 por ciento en el extremo bajo, 50.000 euros de los datos de una promoción de una empresa mixta, entre un promotor privado y una empresa municipal, que alcanza el 30,55 por ciento, es el extremo alto de los datos analizados y Comptos estima que se podría considerar 18.000 euros como promedio mínimo de todos los datos consultados, es decir, un beneficio de un 11 por ciento.

En el tercer punto que es en cuanto a la comparación de los precios de vivienda protegida en Navarra con el resto de comunidades autónomas –enseño un cuadro de la página 12– el informe de Comptos concluye que Navarra se mantiene en los últimos seis años como la segunda o tercera

provincia con el precio medio más alto de vivienda protegida; aparentemente solo la superan Barcelona y Madrid.

En el punto 4 del informe de Comptos se dice, en cuanto al análisis de la demanda y oferta de vivienda protegida, que de los datos observados en el censo de solicitantes se observa que la demanda de solicitantes aumento un 33 por ciento desde septiembre de 2011 a septiembre 2012, mientras que las solicitudes de compra disminuyeron un 50 por ciento. Asimismo, se observa que las solicitudes de alquiler representan el 80 de la demanda en 2012 mientras que solo el 14 por ciento del total corresponde a viviendas en arrendamiento, en cuanto a oferta, esto lo he comentado antes.

Se establece que de la observación de las solicitudes inscritas en el censo de vivienda protegida, se deduce que la demanda potencial de estas sugiere que no se hace efectiva. En demostración de ello, alude a los datos de contratos visados de compraventa entre julio de 2011 y septiembre de 2012 y los compara con las calificaciones provisionales producidas a los que llama viviendas ofertadas. Finalmente, aporta una serie de datos sobre la adjudicación de viviendas en los contratos visados, destacándose en el informe el número de compradores que resultaron adjudicatarios por adjudicación directa y el número de los que no cumplían todos los requisitos para ser beneficiarios de vivienda protegida. No aporta información adicional sobre estas circunstancias.

En cuanto al punto 5, el análisis de las políticas en materia de vivienda protegida en el periodo de 2005 a 2012, el informe aporta datos de las actuaciones públicas –aquí están los cuadros incluidos en el informe– entre 2005 y 2012 sobre el número de viviendas protegidas construidas en ese periodo –aunque no detalla, debemos suponer que se trata de viviendas finalizadas– y un cuadro de total de ayudas concedidas en el citado periodo.

Finalmente, como recomendaciones, señala las siguientes: La primera, referida a la determinación del módulo, dice que la cuantificación del módulo debe efectuarse buscando un equilibrio entre el cumplimiento del objetivo social de posibilitar el acceso a la vivienda protegida y la obtención de un beneficio razonable en su promoción y construcción. Por todo ello, vuelve a

reiterarse lo dicho anteriormente en el sentido que en la determinación y actualización del módulo deben considerarse los siguientes aspectos: la situación de los solicitantes de vivienda protegida, se supone que la situación económica, y la situación del sector de la construcción, y aquí hace una alusión al beneficio razonable.

Por otro lado, apunta la necesidad de analizar la fórmula de actualización del módulo a efectos de incorporación de nuevos materiales empleados en la construcción, el tratamiento de la mano de obra y la determinación del IPC. También recomienda implantar medidas para, por un lado ajustar el exceso de oferta y, por otro lado, reactivar la demanda efectiva. Y de ello propone adjudicar las viviendas protegidas mediante el procedimiento general del censo de los solicitantes, procurando evitar las adjudicaciones directas y las excepciones al cumplimiento de determinados requisitos mínimos de acceso a la vivienda protegida previstos en la legislación. Finalmente, recomienda implantar políticas que hagan efectiva la modalidad de alquiler como alternativa a la adquisición. Creo que esto es el resume más estricto de lo que se señala en ese informe.

Bien, finalizado este resumen, y a fin de que ustedes puedan tener una perspectiva más amplia, voy a presentar a continuación algunos datos y observaciones que pueden servirles para tener una base sobre la que apoyar sus decisiones y posicionamientos. Espero poder serles de alguna utilidad con mi exposición y, si es así, consideraré que he alcanzado el objetivo de esta comparecencia.

Para articular esta parte, voy a seguir los epígrafes que antes he comentado y que se incluyen en el informe de la Cámara de Comptos. Primero, en cuanto a la evolución del módulo en el periodo de 2005 a 2012. Si observan la tabla contenida en la página 10 del informe de Comptos, en ella se refleja la variación acumulada desde 2004, en que el módulo de Navarra estaba fijado en 931 euros hasta 2012, en el que se fijó en 1.246,53. Ello supone, efectivamente, un incremento acumulado del 33,89 por ciento en 8 años, es decir, un promedio de 4,24 cada año.

BORRADOR

Un análisis que no se incluye en el informe de fiscalización de Comptos es el distinto comportamiento que ha tenido la variación del módulo antes y después de la crisis inmobiliaria. De este análisis se puede afirmar que, si bien los incrementos antes de la crisis fueron muy notables, el ritmo de incremento después de la crisis ha sido bastante más sosegado. Tomando como referencia el año 2007, como fecha que podemos convenir que marca el momento de inicio de la crisis inmobiliaria, podemos advertir dos periodos, uno entre 2004 y 2007 en el que, como ven ustedes, el crecimiento acumulado alcanzo el 17,06 por ciento en solo 3 años. Sin embargo, de 2008 a 2012, este crecimiento acumulado en 5 años fue inferior al anterior: un 14,38. Y en promedios puede verse cómo, en ese primer periodo, el porcentaje de crecimiento, el promedio, era 5,69 mientras que en el segundo fue apenas de un 2,88.

Por otro lado, esto tiene que ver, y es lógico, con la evolución del propio IPC, como vamos a ver a continuación, que también tuvo una evolución bastante similar en los dos periodos. En este cuadro se puede apreciar. El IPC entre 2004 y 2007 creció un 11 por ciento, es decir, un 3,67 por ciento anual. Sin embargo, entre 2008 y 2012 creció menos, en 5 años, un 9,30, por lo tanto, 1,86 de promedio. Vemos, por tanto, ese paralelismo, normal, ya que el IPC es parte importante de la fórmula empleada. En ambos casos los valores promedios del segundo tramo son un 50 por ciento inferiores exactamente a los del primer tramo de años. Puede verse, por otra parte, que el único año en que fueron negativos ambos valores es el año 2010 precisamente.

Podemos concluir por tanto que el incremento del módulo y del IPC, si bien no alcanzan el mismo valor, siguen una marcha promedio similar. Como es evidente, la divergencia entre esos dos valores se deriva de los incrementos producidos en otros parámetros de la fórmula. Así, por ejemplo, el incremento de la mano de obra que se mide por los incrementos que se han ido produciendo en los convenios colectivos de la construcción en Navarra, que representa un 29 por ciento del valor de la fórmula y cuyo incremento ha sido de un 37,63 en el periodo. Naturalmente, cabe la discusión –la hemos oído en días pasados– de si ese factor es representativo

o no de las variaciones en esta materia pero lo cierto es que no disponemos de ningún otro factor objetivo que sirva para medirlo. Por otro lado, hay que recordar que, en años pasados, los empresarios solían señalar que este valor no era ni mucho menos representativo del crecimiento de los salarios que se pagaban en situaciones de gran demanda de trabajadores cualificados, que eran bastante mayores de lo que establecía en el propio convenio colectivo. Ahora, curiosamente, es al revés. Probablemente, todos sabemos que, a pesar de lo que fija el convenio colectivo, se están acordando en empresas, se están contratando trabajadores de fuera, se están haciendo diversas fórmulas por las cuales los salarios, probablemente, sean algo inferiores. Pero, insisto, el único valor objetivo con que contamos es ese.

En cuanto al precio de la energía, que tiene un peso relativo del 7,25, se ha incrementado nada menos que un 87 por ciento y los productos siderúrgicos, con un peso similar, en otro 45,75 por ciento, por lo tanto, parámetros cuyo peso relativo suman un 43,75 del total, han tenido incrementos muy superiores al IPC, que solo pesa un 38,38.

Por todo ello, es de toda lógica que se haya incrementado, por mera aplicación de la fórmula que rige estas variaciones, el módulo en la proporción que lo ha hecho por encima del IPC.

Bien, en cuanto al segundo punto, que se refiere a la adecuación del módulo a las condiciones y costes actuales del mercado de vivienda. El análisis que presenta el informe de Comptos se basa en las siguientes premisas y datos: La primera, a los ingresos máximo de venta, teóricos autorizados, en el caso de venta de todas las unidades inmobiliarias previstas en una promoción, se les han aplicado los porcentajes de beneficio que les han comunicado ACP y CC.OO. Por otro lado, han calculado un beneficio promedio de cincuenta y cuatro promociones de VPO y el beneficio medio que han obtenido, según sus cuentas, Vinsa y dos sociedades públicas municipales mixtas.

Por otro lado, como segunda premisa, se estima un 10 por ciento de beneficio industrial en la construcción, en la contrata de las obras de construcción. Tercer punto: Consideran que otros gastos de promoción, todos

excepto lo que es el suelo y la propia obra, representan un 25,73 por ciento del PEC, es decir, del presupuesto de ejecución por contrata. Este criterio se ha aplicado para analizar el teórico beneficio de la mayoría de las promociones analizadas, en total cincuenta y cuatro.

El total de las promociones analizadas es el que les muestro a continuación. Por lo tanto, pueden ustedes ver que, en la Asociación de Constructores y Promotores, aportan datos de nueve promociones. Hay una única promoción de Comisiones Obreras. Hay datos de cincuenta y cuatro promociones privadas de años 2011 y 2012 que, por lo tanto, representan en su conjunto el 72, casi el 73 por ciento de todas las promociones analizadas. Hay datos de ocho promociones de Vinsa, que representan el 10,81, y el de dos empresas mixtas, que representan el 2,70.

Se indica en la página 12 del informe de Comptos que el módulo actual permite un beneficio medio en las promociones de VPO de al menos un 11 por ciento, muy por encima del 7 por ciento considerado por el Gobierno de Navarra en 2004 para incrementar el módulo. A este respecto, vamos a indicar las siguientes consideraciones: La primera, que el dato más representativo es, por tanto, el derivado del análisis de las promociones privadas, aunque solo sea por el peso dentro de la masa, que representa nada menos que un 73 por ciento de las promociones analizadas. Resultan anecdóticos, a mi juicio, los derivados de una única promoción de Comisiones Obreras y de dos empresas mixtas analizadas.

Los datos de las promociones de Vinsa son de 2008 y tienen una fuerte dispersión en cuanto a resultados. Solo incluyen datos de gastos incurridos al finalizar la promoción y de ingresos máximos resultantes de la posible venta de todos los inmuebles. La realidad es que el número de viviendas, garajes y trasteros pendientes de venta está lastrando resultados en muchas de ellas. Los resultados más normales, en un análisis de todos los datos aportados, indican porcentajes de beneficio que están en torno al 11,23 y 17.000 euros por vivienda teóricos, sin contar, como he dicho, con los gastos financieros derivados de los inmuebles pendientes de venta.

Tercera: Los datos de ACP, a mi juicio –y creo que algunos de ustedes también coinciden en mi apreciación–, no discutiendo que sean erróneos y en la medida que no se han auditado, entiendo que no son estrictamente estimables.

Cuarta: La referencia al beneficio del 7 por ciento considerado por el Gobierno de Navarra en 2004 requiere el siguiente matiz importante: El informe de la Cámara de Comptos, realizado para la adecuación del módulo de marzo de 2004, hacía una estimación del incremento del módulo en función del nivel de beneficio que se estimara; todo ello basándose en los cálculos que la propia cámara realizaba y en función del siguiente cuadro que les voy a mostrar.

Por lo tanto, en aquel momento, la Cámara de Comptos planteaba estas alternativas: decía que, si se estimaba un beneficio de un 6 por ciento, se produciría un incremento del módulo entre el 9,51 y el 13,37, que si se optaba por un nivel de beneficio de 8% como más adecuado, el incremento del módulo pasaría del 11 al 15 y que si se optaba por un beneficio de un 10 por ciento, ese incremento del módulo seria entre el 12,7 y el 16,8 casi. Por lo tanto, todas las opciones es ese momento implicaban, como ustedes pueden comprobar, incrementos muy notables y muy por encima del IPC.

La acción que se tomó en aquel momento por el Parlamento, fue decantarse por un valor que, si no era el más bajo de los ofertados, se situaba entre el más bajo y el intermedio, es decir, el 7 por ciento. No constan en el informe de Comptos de 2004 las razones por las que se eligió dicha opción –eso es un dato objetivo– en el rango medio de las propuestas. Lo que se me ha trasladado a mí cuando lo he preguntado al departamento es que, desde luego, no fue por un informe de los servicios técnicos de vivienda. No existe tal informe, por lo tanto, hemos de deducir que quizás fue una opción tomada dentro del Parlamento por el Consejero que estaba entonces, por la razón que fuera, que no tengo constancia y que, por lo tanto, no lo puedo establecer.

Con motivo de esta convocatoria de comparecencia y para conocer información complementaria a la aportada en su informe, solicité por escrito a la Cámara de Comptos diversas preguntas, entre ellas las dos siguientes: La

primera, si tiene constancia o bien por el conocimiento de estudios anteriores de la propia cámara o por su propia experiencia, qué beneficios, antes de impuestos, formulados en términos porcentuales se consideran razonables en diversos ámbitos de la actividad empresarial. La segunda pregunta es si tienen conocimiento de qué exigencia pudieran tener las entidades financieras del beneficio mínimo esperable de partida para financiar operaciones de vivienda protegida.

A ambas preguntas se me ha contestado por escrito por parte de la cámara que no disponen de información bien contrastada ni tampoco de fuentes de información que puedan indicarnos al respecto.

Tercer punto: En cuanto a comparación de los precios de vivienda protegida de Navarra con el resto de comunidades autónomas. La estadística que se emplea en el informe es la del precio medio de vivienda protegida que proviene del Ministerio de Fomento –lo cita el propio informe– y, por ello, y siendo los datos ciertos, debemos señalar las siguientes consideraciones: esta estadística, como indica su título, se refiere al precio medio de viviendas calificadas por provincias. Al tratarse de precios medios, se incluyen los de promoción de VPO de régimen especial, que en muchas provincias siguen existiendo y realizándose. En alguna comunidad incluso, como el País Vasco, se promueven en régimen de derecho de superficie y, por lo tanto, con promociones que conllevan sustanciosos descuentos sobre el precio máximo normal.

En Navarra, sin embargo, no existe desde 2010 la tipología de VPO de régimen especial como ustedes conocen. Tampoco se realizan promociones en régimen de derecho de superficie, por lo que solo computan las VPO de régimen general y las viviendas de precio tasado. Ello, a mi juicio, penaliza a Navarra en el *ranking* de provincias

Si comparamos, sin embargo, el precio medio de una VPO de régimen general en el País Vasco y en Navarra que, por su proximidad geográfica, económica y social, constituye una buen referencia, podemos sacar las siguientes conclusiones: el precio del módulo en el País Vasco está congelado desde 2011. En 2010 se fijó a través de una orden de 2 de

noviembre de 2010 del Consejero de Vivienda, Obras Públicas y Transporte, que está publicada en el Boletín Oficial del País Vasco nº222 de 18 de noviembre de 2010, en el que se fijó un incremento del 2 por ciento que ha sido el último incremento que se ha aprobado. A partir de entonces, no ha habido incremento ni en 2011 ni en 2012; no sabemos qué ocurrirá en 2013. La estructura de precio en el País Vasco es diferente que en Navarra. Existe un precio decreciente que se inicia hasta los 60 metros útiles –hay un precio alto, el más alto–, luego hay otro tramo entre los 60 y los 75 metros que decrece un poco y luego está el más bajo entre los 75 y los 90. Por ello se prima más a las viviendas más pequeñas, evidentemente.

Pues bien, para comparar el precio, hemos de considerar, por esta razón, varias posibilidades. Hemos realizado el siguiente cuadro que analiza y compara los precios de la vivienda en el País Vasco y en Navarra en tres tipologías: una de ellas hasta los 60 metros, de 60 metros cuadrados, que he supuesto que es una vivienda de dos dormitorios, otra hasta 75 metros cuadrados, que serían tres dormitorios, y una de 90 metros cuadrados, de tres dormitorios también pero más amplia. El resultado es el que ustedes pueden ver: con aplicación estricta de los precios base más los factores por los que hay que multiplicarlo, nos sale que el precio medio en la vivienda pequeña de 60 metros es de 1.873,71 euros, por lo tanto, un 15,63 por ciento por encima del precio que tendría en Navarra la misma vivienda. La de hasta 75 metros tiene un precio unitario de 1.824,83, por lo tanto, un 12,61 por ciento mayor que la que tendría la equivalente en Navarra. Y la de tipo 3, que sería la de 90 metros, tendría un precio unitario de 1.737,93, por lo tanto, un 7,25 por ciento por encima del precio que tendría en Navarra. Y eso que está congelado desde 2011. Por lo tanto, el precio de la vivienda, hoy en día, después de al menos dos años de congelación –como he dicho, desconocemos si el precio se incrementara en 2013, cosa que no va a ocurrir en Navarra– es de entre un 15,63 y un 7,25 más caro que en Navarra.

En cuanto al cuarto punto, que trata del análisis de la demanda y oferta de vivienda protegida, dos son las consideraciones que cabe aportar por nuestra parte en este punto: la primera es que, efectivamente, existe en este momento un cierto *stock* de vivienda protegida que está pendiente de venta.

Este *stock* es consecuencia, en gran parte, de un incremento en el número de viviendas terminadas, producido en 2011 y 2012, casi 4.000 viviendas entre los dos años, cuando la demanda estaba cayendo acentuadamente. Algo tuvo que ver con esto un concurso que convocó el Gobierno de Navarra, precisamente hace dos años y algo, que sacó un gran número de viviendas protegidas en zonas bastante interesantes y atractivas –hay que recordar que muchas eran en Ezkai, etcétera– y que provocó además un efecto rebote que muchos promotores adelantaran sus previsiones para que no les pisaran precisamente estas promociones la oportunidad de vender y pusieran en marcha promociones en otras áreas. Esto ha generado una puesta en marcha, anómala para las circunstancias temporales que vivimos, de un gran número de promociones.

En cuanto a la segunda, la que se refiere al cambio de tendencia en el censo y el incremento de la teórica demanda de alquiler que puede extraerse de sus datos, hay que hacer la matización de que nos consta que un muy importante de la gente que está en el censo, demandantes de alquiler, la forman personas que ya viven en alquiler. Cuando digo “una parte muy importante” estoy hablando de más de un 50 por ciento de los que están inscritos en el censo –luego les enseñare datos– ya viven en una vivienda de alquiler. Muchos de ellos, además, en una vivienda de alquiler publica, perteneciente al sistema público. La razón que les puede mover a inscribirse, aparentemente, y por los datos que me aportan las personas que están llevando a cabo la gestión de las viviendas en alquiler de Vinsa, es la búsqueda de un alquiler más barato que el que tienen actualmente, cosa que es comprensible pero el dato ese es cierto.

Quinto punto: En cuanto al análisis de las políticas en materia de vivienda protegida en el periodo de 2005 a 2012, como realmente solo aportan datos, no tengo nada relevante que aportar. Y ya entrando en lo que se refiere a las recomendaciones, que forma parte de lo que el grupo proponente de la comparecencia ha señalado que estaba especialmente interesado, vamos a pasar a ellas.

BORRADOR

La recomendación primera es la revisión de la fórmula utilizada. La vigente fórmula de actualización del módulo de vivienda protegida se inspira, pero no sigue literalmente, en una fórmula extraída del derogado Real Decreto 3650/1970, en concreto la número 19, que se definía para edificios de estructura de hormigón armado y presupuesto de instalaciones superior al 20 por ciento. Así se llamaba la fórmula en cuanto a qué edificio se aplicaba. En ella se definía el famoso IC, que forma parte de nuestra fórmula, que es el índice de los costes de edificación. Este índice ha servido para la revisión de precio de los contratos de obras del Estado y de los organismos autónomos hasta hace poco más de un año.

La fórmula que aplicamos en este módulo, si bien se apoya en la misma, tiene algunas variaciones, no obstante. Por ejemplo, en el IC modificado contiene variaciones que se indican en la página19 del informe de Comptos. Destacan a este respecto que en el IC hay un 15 por ciento que es fijo y que en nuestra fórmula se le otorga al IPC. Al IC modificado en nuestra formula se le da un peso del 72,50 por ciento del incremento y el resto se aplica a lo que es al IPC. Es destacable, por tanto, que el IPC representa en nuestra fórmula actual el 38,38 por ciento del peso de la fórmula, cosa que no ocurre en la fórmula 19 en la cual ni aparece este factor. Por lo tanto, el resto del incremento, es decir, el 0,61 6 se debe al conjunto de factores que sí forman parte del IC de la fórmula 19 que antes he comentado.

Como señala el informe de Comptos, dicha fórmula, como el resto del Real Decreto que antes he comentado, ha sido derogado y ha sido derogado por un nuevo Real Decreto 1359/2011 de 7 de octubre. Este decreto establece diversas fórmulas entre las cuales la que, a nuestro juicio, constituye la más similar, o la que podríamos trasladar como equivalente a la famosa fórmula 19, seria ahora la fórmula 812 que se titula: “Para obras de edificación general con alto componente de instalaciones”, podemos entender que es la más parecida, que tiene un desarrollo extraordinariamente largo que no les he traído aquí propuesto porque realmente tampoco tendría mucho sentido hacerlo, tienen ustedes las referencia, pero que sí que incluye los siguientes, que creo que es destacado, elementos o parámetros destacables

que componen la misma y, además, en esta tabla, alguna comparación con el peso que tienen anteriormente.

Ven ustedes como novedad incluye, por ejemplo, el aluminio, que antes no estaba, que se le da un 4 por ciento, se incluyen los materiales bituminosos, que antes no estaban, un 1 por ciento, el cemento prácticamente tiene el mismo peso, la energía baja muchísimo, del 7,25 por ciento que tenía la fórmula baja al 1 por ciento. Se incluyen focos y luminarias, hay una variación importante en materiales cerámicos, hay cierta variación en madera en sentido ascendente, se incluyen productos plásticos, productos químicos, áridos y rocas que no estaban, materiales electrónicos, cobre, vidrio y se incrementa el peso de los materiales siderúrgicos. Estas son las variaciones y los nuevos componentes que he de entender que la Cámara de Comptos está apuntando como cuestiones a tener en cuenta en la nueva fórmula.

El caso es que el peso que tienen todas estos materiales en la nueva fórmula de actualización, que ahora ya no se llama IC, se llama K sub t, es un 58 por ciento. Por lo tanto, hay un 42 por ciento del incremento que se considera fijo. En la fórmula que estamos utilizando actualmente, el peso de los materiales es un 32,63 por ciento y el resto se dedica a IPC y a mano de obra. Estas son las variaciones sustanciales que puedo establecer.

Todos estos cambios, en definitiva, obligan a una reflexión y a una valoración antes de proponer un cambio de fórmula que pueda entenderse más adecuada y exigirá, naturalmente, la comprobación de parámetros, la realización de simulaciones, etcétera, etcétera.

Respecto a la cuestión de si existe margen para la rebaja del módulo, como usted ha comentado, debo decir que es una cuestión que debe considerarse con suma prudencia. Una medida de esta naturaleza puede conllevar efectos indeseables en las promociones en venta, como pueden ser bajas en los contratos que ya están firmados –hay que recordar que por 1200 euros uno se da de baja–, la necesidad de vender por debajo del precio establecido, con las consiguientes pérdidas para promociones en marcha, depreciación de las garantías hipotecarias en préstamos ya concedidos, tanto a promotores como a propietarios de viviendas, etcétera, etcétera.

Por otro lado, y al margen de que si la bajada fuera importante tendría un impacto directo en las calidades constructivas que hoy se ofertan, tanto interiores como exteriores pues es en el precio de la construcción donde más fácilmente puede plantearse un ahorro en el caso de necesitarse, dejaría de tener sentido la recuperación de la tipología de VPO de régimen especial. De hecho, sería muy difícil –por no decir algo más radical– poder construir estas viviendas con una rebaja importante del módulo y además hacerlas un 7,69 por ciento más baratas de precio antes del IVA; si se rebajara el módulo sobre los niveles actuales. Por lo tanto y en mi opinión, la medida más razonable, en el caso de considerarse políticamente conveniente, es congelarlo.

Es lo que ha estado haciendo el País Vasco desde 2011 o el Estado desde 2008 o Navarra a partir de este año. Esta medida y considerando el incremento natural del IPC, produce ya por sí misma una depreciación efectiva del precio de las viviendas protegidas. Veamos, por ejemplo, qué pasaría si esta medida se prorrogase en Navarra. Ven ustedes que, haciendo una prórroga exagerada, hasta 2015, tendríamos que el promedio del incremento desde 2008 bajaría al 1,8 por ciento de promedio. Estaríamos en niveles probablemente inferiores al IPC. Es decir, que en el periodo de 2008 a 2014, estaríamos bajando prácticamente niveles de un IPC normal.

En cuanto a la segunda recomendación, implantación de medidas para ajustar el exceso de oferta y para la reactivación de la demanda efectiva, he de decir que existen dos tipos de medidas a adoptar que están en nuestra mano. Por un lado, tenemos que, evidentemente, tenemos que tener en cuenta que la recuperación del crédito para promotores y compradores es esencial para recuperar esta demanda, usted mismo lo ha dicho. Como ustedes probablemente conocen porque últimamente empiezan a aparecer artículos de gente acreditada que pronostica una recuperación en la financiación para finales de 2013 o principios de 2014, una vez que estén totalmente saneadas las entidades financieras y recuperada la confianza en nuestra capacidad de ajustar la economía a los requerimientos internacionales, esto puede ser una esperanza para esa fecha pero, en cualquier caso, es una medida que no depende ni del Gobierno de Navarra ni, por supuesto, del Parlamento.

BORRADOR

Las medidas que sí dependen de esta comunidad y que pudieran tener efectos rápidos en su aplicación son, a nuestro juicio, las siguientes: La primera, una que todos ustedes conocen porque les ha sido dada a conocer ya en varias ocasiones por quien les habla, que es la recuperación de la tipología de la VPO de régimen especial. Entre la rebaja del precio efectivo que supone y la fiscalidad más favorable, del 4 por ciento en el IVA, se generaría una tipología totalmente en la línea de lo que señala el informe de Comptos. El ahorro de precio podría cifrarse en un 12,73 por ciento sobre el precio actual de la vivienda de régimen general. Otra que considero interesante, sería valorar la posibilidad de reducir el número de años de permanencia en régimen protegido, para igualar las viviendas construidas antes de 2004, que están obligadas a veinte años, con las construidas después, cuya obligación asciende a treinta. El estrechamiento en los precios obliga a plantearse este tipo de medidas para mejorar el atractivo de la vivienda protegida.

Otras que estamos barajando son medidas para facilitar la salida del *stock* existente en vivienda protegida. Tendrían carácter transitorio, serian similares a las que se han aplicado el año pasado a través de la ley de presupuestos y, por ello, serian aplicables a las promociones actualmente calificadas. Nos parece que podrían ser, en este sentido, efectivas medidas tales como: suspender o reducir las exigencias de ingresos máximos, por ejemplo, la VPO de régimen general podría, hipotéticamente, venderse a personas con ingresos inferiores a 6,5 el IPREM y la VPT a personas por encima de dicho límite. Otra medida podría ser plantear que la VPT, como ya se hizo en 2012, pudiera venderse a personas propietarias de otra vivienda y admitir el paso de promociones calificadas provisionalmente de VPT a VPO de régimen general y de VPO de régimen general a VPO de régimen especial en el caso de que se implante, siempre y cuando se hagan en bloque.

Finalmente, en cuanto a la tercera recomendación, que es la implantación de políticas que hagan efectiva la modalidad de alquiler, estando de acuerdo con la medida, hemos de hacer la matización de que este viraje es una maniobra a largo plazo. En España, llevamos al menos –probablemente me quedo bastante corto– más de cincuenta años dando

prioridad a las políticas de fomento de la compra sobre el alquiler. Cambiar este escenario no es algo que se consiga en el plazo corto ni aun contando con presupuestos de otras épocas. Este cambio de escenario es también social, de mentalidad, de reforma legislativa, de aplicación de medidas de desalojo casi inmediatas a quien se retrasa en sus obligaciones, de involucración de todas las Administraciones, incluso las locales, de los agentes sociales, de empresas privadas, de establecimiento de mejoras fiscales –me refiero sobre todo al IVA–, de líneas de financiación especificas, etcétera.

A corto plazo, nos estamos planteando medidas del siguiente tipo: en primer lugar, eliminar de la rotación del censo de viviendas, que no quiere decir excluirlos, en la modalidad de alquiler, a aquellos que ya están en situación de arrendamiento, sobre todo porque generan un enorme esfuerzo de citarlos continuamente, cuando realmente están en busca del chollo que muchas veces no se produce y esto genera un enorme trabajo a las personas que están llamándoles de continuo para ofrecerles viviendas. Por otro lado, arbitrar medidas para que, bien voluntariamente o por iniciativa de las empresas gestoras de alquiler protegido, pueda alentarse el alquiler compartido de viviendas protegidas, al menos entre solicitantes individuales, de modo que, entre varios de ellos, se compartan gastos y obligaciones haciendo más llevadera la búsqueda de una solución a su demanda.

En resumen y como conclusiones, la primera, que la fórmula de revalorización del módulo debe actualizarse, tal como lo señala el informe de Comptos. El Gobierno tiene la intención de presentar una propuesta al respecto en un plazo razonable. La segunda, que el valor actual del módulo, desde nuestro punto de vista, no debe rebajarse sino, en todo caso, mantenerse congelado este año. El manteniendo de esta congelación en 2014 deberá estudiarse en su momento a la vista de la situación final que se dé en el año 2013. Y, por otro lado, deben implantarse con celeridad, a nuestro juicio, medidas de activación de la demanda, de facilitación de la reducción del *stock* y de gestión del censo de alquiler. Y con esto, finalizo mi intervención y me someto a sus preguntas.

BORRADOR

SR. VICEPRESIDENTE (Sr. Rubio Martínez): Muchas gracias, señor Consejero. Orain Txema Muleon Jaunaren txanda. Zurea da hitza.

SR. MAULEÓN ECHEVERRÍA: Eskerrik asko, Presidente jauna. Bien, pues algunas consideraciones y algunas preguntas. Usted ha señalado una serie de inconvenientes que tendría la rebaja del módulo. No sé si esos inconvenientes, en el año 2010, cuando se rebajan un 3,17, fueron tantos. Quiero decir, que ya se ha rebajado el módulo en algunas ocasiones.

Le tengo que decir también que, ya sé que son consejerías distintas pero son periodo de tiempo muy corto pero el anterior Consejero hizo una propuesta pública de rebajar un 7,7 por ciento. No sé qué ha variado desde esa propuesta a hoy para que no sea viable esa rebaja al menos y, desde luego, ahí tienen ustedes una contradicción evidente, insisto, no sé si responde a una cuestión de voluntad política o a estudios técnicos rigurosos al respecto por parte del departamento.

Alguna otra cuestión: No nos dice tampoco por qué no se vende la vivienda, que es la gran pregunta. A mí los datos me parecen muy preocupantes, que si de 2.302 viviendas construidas en 2012, se han vendido 915, es que ya tenemos un problema de que no se está vendiendo la vivienda y es evidente el problema de financiación, que ese no está en nuestras manos. Probablemente, si no estuviera caja Navarra liquidada, algo más habría de margen de maniobra pero no vamos a abrir ese debate que, como saben ustedes, ya está encima de la mesa pero, en todo caso eso, es cierto que, ahora mismo, el margen de maniobra en esa cuestión de Navarra es pequeño.

Ahora bien, ¿qué hacemos para poder vender esas viviendas? Es un problema evidente, por no señalar el porcentaje que de esas viviendas se ha ido precisamente a quien no es el destinatario tipo sino que han tenido que entrar por la vía de las excepcionalidades e incluso algunos ni siquiera en ellos. Por tanto, ahí hay otro problema que no se le da una respuesta, a mi juicio, convincente.

Nosotros sí que vemos interés, lo que pasa es que eso exige, desde luego, también acelerar los plazos. Si somos capaces de generalizar el

régimen especial para el hoy destinatario tipo de la vivienda de VPO, de clase media trabajadora, eso puede ser una fórmula que, efectivamente, por el régimen fiscal, etcétera, va a facilitar, entiendo yo, el acceso a la vivienda. Pero lo que es evidente es que, hoy, con esos datos de venta, estamos teniendo un problema serio.

Y una última cuestión: la revisión de la fórmula. Yo creo que se exige una celeridad en la revisión técnica de esta cuestión. Yo creo que el departamento debería tener, y si no ayudado por el de Hacienda, fórmulas para objetivar y para estudiar con un muestreo razonable, qué está pasando con la mano de obra en el sector de la construcción, pero no solo mano de obra: contratas. Todo el mundo conoce las importantísimas rebajas de precios que se están haciendo en instaladores de todo tipo, en todos los gremios que trabajan en el mundo de la construcción, porque no solo es la mano de obra del trabajador asalariado. Analicemos también que está pasando con todas empresas y subcontratas en el sector. Es evidente la bajada de precios que se está produciendo por la crisis. Por lo tanto, nosotros creemos que, efectivamente, hay que objetivar esa fórmula lo antes posible y entendemos que necesariamente debería haber una bajada del precio del módulo. No creemos que los problemas que se pudieran derivar fueran tan importantes como los que usted señala sino que, efectivamente, incluso podrían aliviar para facilitar la venta.

En todo caso, respecto del alquiler, algún apunte. Nosotros creemos que, efectivamente, no es una cuestión que se pueda hacer de la noche a la mañana pero hay que ser más activos y hay que tomar una política decidida de fomento del alquiler. En alguna otra ocasión, ya le hemos dicho cuáles son nuestras propuestas. Nosotros creemos que hay que dar incentivos positivos para que se puedan sacar las viviendas vacías al mercado del alquiler, hay que incrementar las ayudas a las personas en el mercado del alquiler, también se pueden dar incentivos para que se puedan rehabilitar viviendas, dar ayudar a la rehabilitación preferentes a aquellas viviendas que se vayan a, o con el compromiso de, sacarlas en alquiler, y también revisar obstáculos burocráticos para hacerlo.

Nosotros creemos que ahí hay que poner ahora el acento. Porque usted decía “el 50 por ciento son personas que ya están viviendo en alquiler” pero el otro 50 por ciento sigue siendo un número muy importante, incluso diría que superior a la demanda en compra. Da la sensación de que hoy la compra más interesa para mantener el sector de la construcción y el empleo que para realmente satisfacer la demanda de acceso a la vivienda, con los números que se están barajando. Por tanto, nosotros creemos que ahí hay que incidir de forma directísima, buscar todos los instrumentos que favorezcan, insisto, la salida de vivienda vacía –hay algunos estudios, incluso de su propio departamento, que han dado cifras muy importantes de varias decenas de miles de viviendas en Navarra– y ver qué incentivos se pueden aplicar al máximo en esa cuestión. Por mi parte nada más, muchas gracias.

SR. VICEPRESIDENTE (Sr. Rubio Martínez): Bien, en nombre de UPN, tiene la palabra la señora Castillo.

SRA. CASTILLO FLORISTÁN: Gracias, señor Presidente. Bienvenido, señor Consejero y todas las personas del departamento que le acompañan. Del módulo ya hemos hablado, con esta, en tres ocasiones en muy pocos días. Primero con el Presidente de la Cámara de Comptos, después en el propio pleno también y hoy con el departamento, aquí, con el Consejero al frente.

Realmente, nuestro grupo considera que es un camino que comenzamos adecuadamente y el grupo proponente, a su vez proponente de esta convocatoria de hoy, tendrá a bien afirmar que, desde luego, para nada desde el Gobierno se ha parado la posibilidad de estudio de las diferentes soluciones relativas a hacer más atractiva la vivienda protegida sobre la vivienda libre. Ya tenemos el informe de Comptos. Desde luego, yo creo que, además de la interpretación que ofrece Comptos, tenemos también –y hoy se ha visto en la comparecencia– una rigurosa explicación de los diferentes parámetros que se mueven también, no solo los que ha considerado Comptos sino los que desde el departamento se consideran importantes para la reformulación o el cálculo de los beneficios del módulo en la edificación y, basándose en todas esas cuestiones, es como debemos trabajar.

Para nuestro grupo, la opción del departamento en cuanto a la estabilización del precio del módulo para este año es la prudente y, desde luego, el compromiso de trabajo por parte del departamento en aras de acercar esa posibilidad que, en definitiva, nos tiene que llevar a todos a la máxima de que tenemos que seguir prestando, por medio de las viviendas protegidas, la parte de ayuda al sector al que no llega –o al menos antes no llegaba– el sector privado. Esa es nuestra guía.

Ha habido muchos elementos explicados por el señor Consejero de los que nosotros tomamos nota. Son vectores que, quizá porque eran más amplios, la Cámara de Comptos no pudo tener en cuenta y aquí han sido explicados con absoluto rigor. Son cálculos muy claros y, como digo siempre, en estas cuestiones cabe poca interpretación y mucha gestión. A ese compromiso este grupo también se presta. Evidentemente, las cuestiones relativas a lo que se vaya a hacer de ahora en adelante, a parte de la estabilización y de las medidas que se van a promover a través de la Ley Foral del Mercado Inmobiliario Protegido, que está ahora en periodo de tramitación, creemos que esa es la llave que tiene que llevar adelante la acción de Gobierno y la que vamos a apoyar nosotros como grupo, ya que se trata de una cuestión que, como ven, no es pacífica. En cada lugar se está llevando de una manera y sería interesante que desde Navarra se estableciese un iter que realmente nos llevara a unas conclusiones finales óptimas para el destino de las viviendas con protección.

La recuperación del régimen especial nos parece fundamental. Eso, sin duda alguna, va a nivelar bastante las expectativas. Tenemos también la misma prudencia en cuanto a lo relativo al alquiler. No solo por lo que hablamos de que crea un inmovilizado que quizá la Administración no pueda soportar, sino porque, verdaderamente, como ha dicho el señor Consejero, a lo mejor lo que están haciendo algunas de las personas que quieren acceder al alquiler es buscar, efectivamente, algo que sea más barato para vivir. Pero todo esto tiene que ser contextualizado en una legislación que atienda a las circunstancias que son realmente necesarias y oportunas. Por todo lo cual, nuestra postura no ha variado, obviamente, desde el pleno, ni mucho menos. Creemos que la opción que ha tomado el departamento es la oportuna, que

este es un tema que hay que trabajar desde el propio departamento –ustedes han visto por la cantidad de datos que, por suerte, hay personas que están trabajando ahí con un conocimiento del mercado de la vivienda de sobrada y aquilatada experiencia– y, por lo tanto, nosotros apoyaremos esta misma fórmula que desde el departamento se da.

Desde luego, nos ofrecemos como grupo, y yo creo que el resto de los grupos también lo harán, a seguir trabajando también y a seguir teniendo las reuniones que sean precisas en orden a alcanzar ese consenso que todos tenemos muy claro, que es que la vivienda protegida de nuevo vuelva a alcanzar el compromiso y el destino al que estaba llamado desde un principio porque, si no, evidentemente, habremos perdido la mejor de las oportunidades que hemos comenzado yo creo que con un muy buen acierto por parte de Comptos, del departamento y el interés que este Parlamento, en esta legislatura, ha demostrado con respecto a una cuestión que, evidentemente, deriva de un cambio de escenario tan grande como el que se ha dado, desde un boom inmobiliario de una situación actual en que la que, cuando creíamos conocer las respuestas, nos han cambiado las preguntas. Nada más. Muchas gracias.

SR. VICEPRESIDENTE (Sr. Rubio Martínez): Muchas gracias a usted, señora Castillo. En nombre del grupo socialista de Navarra, tiene la palabra el señor Galilea.

SR. GALILEA ARAZURI: Muchas gracias, señor Presidente. Buenos días, señor Consejero y al equipo que le acompaña. Gracias por su informe. Conocíamos más o menos ese informe de la Cámara de Comptos y ya son tres veces las que estamos tratando este tema en estas Comisiones y en el pleno. En el último pleno, se aprobó la congelación de los módulos. Yo diría que se aprobó –nosotros, por lo menos nuestro grupo– basándose en el informe de la Cámara de Comptos. Dicho esto, quiero decir que, lo mismo que se aprobó la congelación, también se aprobó que el decreto ley se tramitara por Ley Foral. Esperamos que todos los grupos, como ha dicho la señora portavoz de UPN, aportemos nuestras ideas y sugerencias para hacer un decreto, una ley, que sea una ley atractiva para la vivienda de VPO.

No hay que olvidar que la vivienda de VPO, hoy en día, es necesaria, sobre todo para las personas jóvenes pero, antes, habrá que solucionar, como no puede ser de otra manera, los problemas que tienen para tener un préstamo. No puede ser que, porque unos padres avalen a su hijo para conseguir un préstamo, los padres luego tengan también un problema real con las cifras de paro que estamos viendo. Yo diría que, usted ha comentado que la vivienda de VPT… La vivienda de VPT yo creo que está, no sé si la palabra es exterminada o machacada porque la vivienda de VPT en los pueblos de Navarra está, hoy en día, por encima de los precios de la libre. Entonces, yo creo que, quitando en Pamplona y su comarca, la vivienda de VPT debería tener otras miras y otras maneras de pensar de cara a que sería atractiva.

Pero a mí lo que me preocupa es la vivienda de VPO. A la vivienda de VPO yo creo que le tenemos que dar una vuelta porque es necesaria, para la creación de empleo y para que la gente que se emancipa, que se marcha de casa de sus padres, pueda tener un hogar para poder vivir pero que ese hogar y esa vivienda no le sea su horca, su fracaso como persona a la hora de emanciparse. Entonces, como vuelvo a repetir, esperamos la tramitación de ese proyecto de ley para hacer nuestras aportaciones como grupo. Esperamos que nos sumemos todos los grupos para que se haga un proyecto atractivo en el que intentemos subsanar todos los problemas posibles para los adquirientes de las viviendas. Muchas gracias nuevamente.

SR. VICEPRESIDENTE (Sr. Rubio Martínez): Muchas gracias, señor Galilea. Bilduren izenean, Amezketa jauna, zurea da hitza.

SR. AMEZKETA DÍAZ: Eskerrik asko, lehendakari jauna, eguerdion. Buenos días a todos. Muchas gracias, señor Consejero y equipo que le acompaña, por la presencia y por la información, fundamentalmente. Yo voy a intentar delimitar un poco el campo de juego. Y el campo de juego, hoy, es el informe de Comptos y, en relación con el informe de Comptos y la decisión tomada por el Gobierno de congelar el precio de la vivienda de VPO, hablar sobre eso y opinar sobre eso.

Se ha introducido otro factor que es el factor de otro tipo de medidas, aparte de la congelación, en torno a todo el mundo de la VPO, incluyendo la modificación de clasificaciones e incorporación de otras nuevas y demás, que es algo de lo que creo que todos tenemos ya una información, sabemos por dónde pretende ir el Gobierno y, además, hasta hay un campo de juego que ya está ahí puesto. Sobre eso también hemos hablado y supongo que seguiremos hablando. Entonces, separo las dos cosas y me quedo con la primera.

Estamos en una situación económica muy complicada, desde hace mucho tiempo, en la que las consecuencias negativas de esa situación repercuten, fundamentalmente, en quienes pueden menos, la parte de la sociedad que puede menos y que están pasando serias angustias en cosas muy vitales. La vivienda, que es una de las más importantes, pues también; a esa necesidad le afecta esta situación.

Y estamos en una situación en la que, curiosamente, en los últimos años, el comportamiento del mercado nos ha llevado a la paradoja de que, mientras el precio de la vivienda libre por imperativos de ese mercado que al final no es otra cosa que la oferta y la demanda, se ha ido reduciendo de forma importante, no ha ocurrido lo mismo con el precio de la VPO.

La VPO tiene una regulación porque en una necesidad de satisfacer, de dar solución, de proporcionar vivienda a las capas sociales que menos capacidad económica tienen, se supone que los Gobiernos no pueden ser neutrales y tienen que jugar de alguna forma a favor. ¿Cómo? Primero, potenciando, promoviendo, que de forma directa o indirecta, a través de constructores y promotores, haya una oferta de vivienda a esa parte de la sociedad que conlleva ayudas del tipo que sea para que el acceso a la vivienda les sea más fácil que en el mercado libre. Y esa es la finalidad de decir “hay que hacer viviendas de estas características con estos límites de precios y con este nivel de ayudas para que estas personas, estas capas sociales, puedan acceder a disponer de vivienda”.

Resulta que a lo largo de los últimos años, en los que había una demanda superior, una alta demanda, como consecuencia de otros factores,

entre otros el factor de un reducido coste financiero, fundamentalmente por ese factor, la evolución, o sea, el comportamiento de la Administración a los largo de esos 8, 9 o 10 años de los que estamos hablando, en definitiva desde 2004, ha sido el de ir modificando los precios hacia arriba. No en relación con el IPC, no en relación con lo que ha sido… El crecimiento del IPC ha sido menor de 73,89 pero el crecimiento real de la capacidad adquisitiva de la sociedad se ha incrementado mucho menos que el IPC.

En definitiva, desde mi punto de vista, la Administración ha tenido más cuidado en mantener el margen de beneficio que, lógicamente, esta actividad tiene que proporcionar a quien la promueve, a quien se juega su dinero con ella, en este caso el constructor y el promotor, que en satisfacer en acomodar los precios a las necesidades de la sociedad. Ha llegado un momento en que, simplemente, la inmensa mayoría de la sociedad que necesita vivienda, por una cosa o por la otra, no puede acceder. Y se toma la decisión de decir "vamos a facilitar un poco las cosas congelando". Yo creo que lo que se está exigiendo en estos momentos la situación no es congelar; es reducir precios. Y es reducir precios oficiales del módulo porque me temo mucho que, con la congelación, lo único que estamos es manteniendo las dificultades para quien tiene que acceder a la vivienda que, en definitiva, desde mi punto de vista, es en quien habría que pensar. Es decir, ¿cuál es el comportamiento, en este momento, de la Administración? ¿La de servir de regulador y, ante esa situación de mercado nefasto para el comprador, ayudarle a mejorar? Yo creo que, cuando se leen las explicaciones que se dan en unos y otros documentos, al final, desde la Administración, se recalca el mantenimiento del beneficio pero algo, no tanto.

Yo creo que estaba claro, cuando se hacen las fórmulas, se contempla que tiene que haber un vencimiento y yo creo que estaba cuantificado en un 7 por ciento. Y cuando vemos los números a través de los datos de Comptos, no hablan de un 7 por ciento. Los números que acabamos de ver, que están muy bien porque determinan, fijan la entidad: no es lo mismo hablar del 6 que hablar del 11 si del 6 hay 2 y del 11 hay 32 pero, claro, cuando hablamos de las promociones privadas, que es la inmensa mayoría del volumen que estamos estudiando, las promociones privadas, según estos datos, el

beneficio ha sido en un caso del 11 y pico y en el otro del 14 y pico. Y el 11 y pico y el 14 y pico están, en un caso, en un 63 por ciento por encima del 7 y, en el otro, nada menos que un 110 por ciento. Lo duplica. Y si nos empeñamos en mantener eso, estaremos manteniendo eso pero estaremos jugando descaradamente hacia un lado de ese conjunto de mercado que es oferta y demanda y, en este lado, al lado de la oferta.

Nosotros creemos que es momento de revisar –creo que se va a poder revisar, afortunadamente, como consecuencia de lo que ha sido el trámite parlamentario– y, desde luego, vamos a hacer todo lo posible para que esa revisión nos lleve a un módulo menor de lo que es el precio de congelación. Porque, todos estos cuadros, estas aportaciones nuevas a los cuadros desglosando por momentos, por épocas, por periodos, que ha sido diferente, evidentemente, pero al final nos lleva a la misma conclusión: el crecimiento en el periodo de 2004 a 2007 y el crecimiento en el periodo de 2008 a 2012 es exactamente el mismo crecimiento porcentualmente que ha tenido, en cada uno de esos periodos, el IPC. El número es muy sencillo de hacer y cuadra absolutamente. Pero no es el crecimiento que ha tenido el IPC lo que ha crecido la capacidad adquisitiva de sobre todo el segmento social que demanda todo esto. Lo del alquiler no quiero yo ya ni mentarlo. Lo del alquiler, algún día, supongo que se podrá resolver pero, en estos momentos, ese planteamiento del módulo, nosotros creemos que había margen y que sigue habiendo margen para recudir, por lo menos testimonialmente. Y vamos a trabajar por ello. Del resto de las cosas, de las otras propuestas, que serán objeto de otros debates y de otras formulaciones que algunas ya conocemos, ya seguiremos hablando. Muchas gracias.

SR. VICEPRESIDENTE (Sr. Rubio Martínez): Eskerrik asko. Nafarroa-Bai izenean. Txentxo Jiménez, badu hitza.

SR. JIMÉNEZ HERVÁS: A pesar de que es la tercera vez en diez días que hablamos del tema, voy a intentar no repetirme aunque bien es cierto que el Consejero ha dado pie también para introducir algún elemento nuevo. La primera constatación es que, evidentemente, la Cámara de Comptos no ha tenido demasiada colaboración por parte de los agentes que trabajan en la

construcción a la hora de facilitarle los datos. No hay más que ver que el 72 por ciento es de la iniciativa privada y que, por ejemplo, hay dos agentes activos plenamente en este tipo de tipología de vivienda como es Plazaola y Vitra, dependientes de los sindicatos, y solamente Comisiones Obreras con una promoción ha posibilitado tener mayor conocimiento y UGT, sin embargo, ni siquiera ha querido colaborar. Y esto es importante porque de la credibilidad de esos datos aportados depende y deriva luego el resultado del propio informe de la Cámara de Comptos.

Por ejemplo, hay una tabla que es evidente: ¿Cómo es posible que la Asociación de Constructores y Promotores dé unos beneficios, del 6,9 creo que es, y que las empresas mixtas digan que hasta el 33 por ciento de beneficio de una promoción? Hombre, ¿cuál es más creíble? Porque, fíjense ustedes, que si estuviésemos hablando entre el 6,9 y hasta el 10 por ciento de beneficios estaríamos hablando dentro de los limites lógicos de cualquier actividad empresarial pero si fuese verdad que las empresas públicas mixtas han llegado hasta el 33 por ciento, la conclusión a la que debemos llegar es que alguien nos está dando datos erróneos y no nos podríamos permitir unas promociones donde se alcanzasen beneficios del 20, del 25, del 30 por ciento. Por lo tanto, aquí hay una gran incógnita.

Otro debate seria luego si una empresa mixta que tiene el 25 o el 20 o el 30 por ciento de beneficios debe coger esos beneficios o debería bajar el precio del módulo porque siempre se puede vender más barato. Porque aquí el módulo marca el máximo pero todavía no conozco a nadie que haya vendido por debajo del máximo. Esa es otra reflexión que siempre viene a cuentas. Por lo tanto, ahí hay un agujero que no está clarificado y que la Cámara de Comptos no puede clarificar porque no tiene todas las aportaciones que seguramente necesitaría para ello, pero que puede ser determinante porque estamos dando por bueno el esquema de desglose del precio del módulo pero tenemos sin resolver cuáles son los beneficios reales que se pueden obtener. Y ¿por qué? Porque al final hay dos grandes bloques, no nos engañemos, aquí hay dos grandes bloques. El primer bloque, que justifica el precio mayor o menor del módulo es el que se denomina “construcción”, que los declaran dicen que les lleva el 54 por ciento. El 54 por

ciento del coste del módulo es construcción. Y a mí no me preocupa mucho, aunque creo que hay que hacerlo, adecuar la tabla que ustedes han dicho, me parece que, si está desfasada hay que hacerlo. Pero ese es chocolate en duro, desde mi punto de vista. Evidentemente, por ejemplo, se dice que el 32 por ciento es mano de obra y luego se dice que el 37 por ciento del incremento del precio del módulo en esta tabla de años que hemos contabilizado se justifica por el incremento del precio de la mano de obra. ¿Alguien puede creerse que a un peón o a un albañil, en los años que están contabilizados, se les haya subido el sueldo un 37 por ciento? Yo no. ¿Y se me está justificando el incremento del precio del módulo, en esos tiempos, en un 37 por ciento por el incremento de la mano de obra en sí misma? No sé, pero a mí no me encaja.

También es cierto que hay una evidencia en el informe. El IPC establece que, en el primer tramo, 2005-2008 creo que es, la evolución del IPC y la evolución del precio de la vivienda, quiere decir que el módulo subió un 6 por ciento más que el IPC y, en el segundo tramo, dice que el módulo subió un 5 por ciento más que el IPC. Tramo 2005-2012: el módulo ha subido un 11 por ciento por encima del IPC; datos del informe de la Cámara de Comptos. Con lo cual, algo no ha funcionado del todo bien. Pero yo creo que el problema fundamental es el segundo bloque, el bloque del 46 por ciento donde se justifica el precio de la vivienda. A mí cuando se dice que la repercusión del suelo es el 17,9. La repercusión del suelo era del 17,9 cuando estábamos en plena especulación y burbuja inmobiliaria. No es admisible que a una vivienda de VPO en 2013 se le considere la repercusión del suelo un 17 por ciento. Porque entonces, cuando se desarrolle dentro de diez años Echavacoiz, y no digo dentro de veinte Guenduláin, la repercusión del suelo ¿cuál va a ser? ¿La que era en 2005 cuando alguien creía que podía hacer el gran pelotazo? No tiene sentido. No es justificable seguir haciendo vivienda protegida con una repercusión del suelo del 17 por ciento, desde mi punto de vista.

Como son muy discutibles algunos otros conceptos como los gastos de gestión, que depende de quien dé los datos se van, del 2 al 9 por ciento. Y eso es mucho dinero, es tanto como el beneficio industrial casi, como si

realmente se está pagando el 10 por ciento de proyecto y dirección de obra. ¿Se está pagando el 10 por ciento de proyecto y dirección de obra? ¿Se puede, por lo tanto, cargar al costo para justificar el precio de la vivienda un 10 por ciento de proyecto y dirección de obra? Ahí es donde nos la están metiendo, perdón por la expresión, y ahí es donde se puede discutir si estamos en módulos adecuados o no.

El problema que tenemos es el siguiente: una vivienda de VPO de 170.000 euros hoy, ¿cumple alguna función social? 167.000 le costó a mi hija la vivienda con el trastero y el garaje, que viene el paquete hecho. 170.000 euros. ¿Cumple una función social? Evidentemente, no. ¿Y por qué se siguen vendiendo algunas cosas? Porque hay una ayuda económica directa pública. Entonces, la ayuda económica directa pública que justifica que se sigan vendiendo algunas, ¿quién se la lleva? ¿La persona que es adjudicataria o se la terminan llevando promotores y constructores? Esa es la reflexión.

Y la otra reflexión, no menor, es: damos el salto al régimen especial. Yo defendía en este Parlamento, además de una forma enconada, que había que suprimir el régimen especial y creo que acertamos porque el objetivo era evitar guetos y te podría poner algunos ejemplos, hoy, aquí mismo, de guetos que han funcionado basándose en el sistema de régimen especial. Ya sé que eso es corregible depende cómo se haga pero, en aquel momento, el modelo lo que posibilitaba eran los guetos sociales. Y aquí se nos dice “vamos a dar el salto al régimen especial” pero, realmente, el régimen especial, tal cual le he entendido a usted, no abarata ni un euro el precio de la vivienda en términos de lo que estamos hablando aquí. ¿De modulo? No. ¿Qué pasa? Que, evidentemente, en vez de pagar el 11 de IVA va a pagar el 4. Por lo tanto, es a costa del dinero público, de una menor presión de IVA y, luego, hay otros elementos complementarios que ayudan a la tipología de régimen que abaratan o aumentan la rentabilidad de ese 4 o 5 por ciento. Pero, realmente, una vivienda de régimen especial, desde el punto de vista del costo, repercusiones, beneficio industrial, etcétera, no va a variar su precio. El precio que, además, es muy poco porque si es régimen especial y va a seguir costando 155.000 euros… Es que una persona que esté muy necesitada y tenga que comprar una vivienda y, como está muy necesitada y tienes la capa

menos capacitada, es que comprar una vivienda de segunda mano es más barata que eso, o se ira a vivir a no sé qué pueblo a veinte kilómetros que están ya las libres más baratas que las que, supuestamente, vamos a hacer de régimen especial a 155.000 euros.

Ese es el problema de fondo: que no tenemos, en estos momentos, un modelo de vivienda, de política de vivienda, acorde al gran cambio social y al gran cambio que se ha producido. Y, al final, da la sensación de que estamos intentando amoldar la situación, fundamentalmente, para mantener un nicho de negocio en torno a la construcción de la VPO, que eso sí que hay. Dentro de lo mal que esta la construcción, si vamos por la línea que parece que se va a ir, sí hay un nicho de negocio para constructores y promotores.

Y acabo ya con el tema del alquiler. Es muy difícil, lo admito. Es mucho más difícil en tiempos de crisis porque hay que meter mucho dinero público a fondo perdido que cuesta mucho recuperar pero, aquí, llevamos por lo menos los últimos cinco años, declaraciones públicas y compromisos firmaos por el propio Gobierno y, otras veces, compartido con el partido socialista, que se ponían retos y se ponían compromisos de vivienda en alquiler. Si vemos esto, veremos que podríamos cuantificar los compromisos públicos hechos de poner a disposición vivienda de alquiler en miles, en los últimos cinco años que, evidentemente, no se han cumplido. Sabemos que es difícil pero ustedes son los que, seguramente siendo conscientes de la demanda social, se han comprometido muchas veces, lo han cuantificado, lo han expresado públicamente y estamos muy, muy lejos de esa realidad.

SR. VICEPRESIDENTE (Sr. Rubio Martínez): *Eskerrik asko, Jiménez jauna.* Tiene la palabra, en nombre de Populares de Navarra, el señor Villanueva.

SR. VILLANUEVA CRUZ: Gracias, señor Presidente y gracias también al señor Consejero y a las tres personas que le acompañan hoy de su equipo y buenos días a todos. Bien, efectivamente, en ocho días hemos analizado este asunto del módulo de la vivienda protegida después del informe emitido por la Cámara de Comptos en tres ocasiones.

BORRADOR

Yo, fíjense, no tengo tan claro, con lo que casi ha concluido el señor Jiménez, si el problema de amoldar lo que está ocurriendo con la vivienda y el modelo de vivienda es por proteger un nicho de vivienda, como él dice, o porque, verdaderamente, da miedo –y creo que da miedo a muchos responsables políticos y públicos y quizá en todos los partidos– atacar de raíz un modelo de vivienda protegida que, en opinión de este grupo y en mi opinión particular, probablemente en alguno de sus extremos esté ya absolutamente agotado desde el planteamiento inicial y, quizá, en los próximos meses y los próximos años, haya que darle una vuelta completa a la forma en la cual se ha gestionado la vivienda y se ha entendido la protección de aquellas personas que, necesitando el acceso a una vivienda, a lo mejor hemos estado basando esa necesidad en un modelo que está agotado o que no funciona. Yo creo que sería interesante que, en los próximos meses, podamos debatir incluso si la propia existencia de un modelo de vivienda protegida, en estos momentos, es aceptable o no. A mejor hay que plantearse si debe existir la vivienda protegida en lugar de facilitar el acceso a la vivienda y la ayuda directa a aquellas personas que realmente lo necesitan, partiendo de que también hay un mercado libre donde hay una oferta que tampoco está en estos momentos cubierta y con unas expectativas de planificación que, a día de hoy, tampoco puede garantizar ni asegurar ni cubrir nada.

Yo creo que aquí hay un debate mucho más profundo y, efectivamente, da la impresión de que intentamos buscar soluciones a situaciones muy concretas sin abordar el conjunto del problema. En cualquier caso, yo creo que el informe de la Cámara de Comptos dejó varias conclusiones, que lo han explicado ya muy bien otros portavoces que me han precedido en el uso de la palabra y que hemos analizado en estos días pasados y no voy a repetir. La consejería que usted dirige adopto la decisión de congelar el módulo de la vivienda protegida. Me parece que es una decisión absolutamente prudente y me parece también prudente tomarse un tiempo de reflexión y de estudio necesario para variar la fórmula tal y como ahora mismo la conocemos, para variar o para estudiar la necesidad de variarla. Yo, en esto, creo que hay que ser muy cuidadoso. Todos podemos tener la percepción de que el problema está en la fórmula pero esa fórmula, en su momento, fue objeto de un trabajo

importante y laborioso y recoge muchos aspectos que inciden en la producción y en la construcción de la vivienda y, por lo tanto, cuando se vaya a modificar alguno de los extremos que afectan a la fórmula, habrá que analizar muy bien si modificando eso estamos realmente mejorando y no empeorando porque, a veces, con la mejor de las intenciones, se modifican algunas fórmulas y la realidad es que luego se acaban empeorando los resultados. Yo creo que, en esto, hay que ser muy prudente.

A mí la fórmula no me parece mal. Otra cosa es que la fórmula tenga algunas cuestiones que se puedan corregir. Comentaba yo antes con otro Parlamentario que está aquí presente y que, además, sabe de números, al hilo de algo que ha dicho ahora el señor Jiménez, como es el IPC, y es que, efectivamente, quizá la fórmula recoja una redundancia del IPC puesto que tiene una aplicación sobre el conjunto y también sobre cada uno de los parámetros individuales. Pues esas son cosas que pueden ser estudiadas, que pueden ser analizadas, pero que, en cualquier caso, no deben llevarnos a pensar que la fórmula en sí es la única culpable de la situación que está atravesando la vivienda protegida.

Por lo tanto yo poco tengo que decir. Es verdad que ahora tenemos la oportunidad, a través del nuevo decreto, de aportar, como decía el señor Galilea, las mejoras que consideremos oportunas. Desde nuestra visión, el departamento está en una actitud absolutamente colaboradora y, además, manteniendo reuniones con todos los grupos políticos y eso, evidentemente, es bueno para que logremos resolver este problema que a todos nos preocupa tanto de una manera razonable y es verdad que, sobre los beneficios que la Cámara de Comptos imputaba a los promotores, hay algunas reflexiones que ahí están y que algunas vienen derivadas de algunos datos sorprendentes. Es cierto que no están auditadas las cuentas, o los beneficios presentados por los promotores, por la Asociación de Constructores y Promotores. Yo tampoco quiero restarles veracidad; no tengo por qué pensar que nadie miente.

También es verdad que la anécdota a la que el Consejero se refería respecto de los beneficios declarados por las dos empresas públicas mixtas, a

mí no me parece que sea tal anécdota. Puede ser anecdótico el número de empresas de entre el global de agentes que están ofreciendo o dando sus datos, son dos de entre ochenta, o noventa, o cien, las que sean, pero es significativo ese modelo de gestión de empresa pública mixta que haya dado esos beneficios, es decir, aquí la anécdota puede ser en la cantidad que representa respecto del global de agentes que han ofrecido los datos pero, desde luego, no es anecdótico en absoluto respecto a la calidad, si se me permite de la gestión o a la calidad del dato. Hombre, que desde lo público se obtenga un beneficio absolutamente disparatado, en relación con los agentes privados, a mí me llama mucho la atención.

En cualquier caso, nosotros esperamos que se pueda continuar la colaboración con el departamento, como así va a ser. Sí creemos que es buena la prudencia, que se analice la fórmula, que se mire todo lo que haya que mirar y que, cuando se vayan a tomar las decisiones, se tomen con cabeza y con sentido común y no con posiciones ideológicas porque, en esto, yo creo que nos jugamos mucho todos. Y también los privados a los cuales, en cierto modo, yo siempre digo que hay que proteger porque, evidentemente, la construcción sin el sector privado tampoco se entiende y tampoco vamos a lograr salir de la crisis, al menos en lo que a este sector se refiere, si no contamos con ellos y si no les damos unos elementos mínimos para poder salir adelante. Gracias.

SR. VICEPRESIDENTE (Sr. Rubio Martínez): Muchas gracias, señor Villanueva. Pues bueno, señor Consejero, tiene usted la palabra para aclarar dudas.

SR. CONSEJERO DE FOMENTO (Sr. Zarraluqui Ortigosa): Bien, muchas gracias por sus aportaciones. Voy a ver si aclaro algunas dudas que veo que se han mostrado. Voy a empezar, quizás, por la más anecdótica: las famosas empresas mixtas municipales. Evidentemente, los beneficios declarados chocan a cualquiera, a mí el primero. Yo he trabajado ocho años en el sector privado haciendo, además, promociones de vivienda protegida y les aseguro que beneficios del 30 por ciento, como se anuncian en la

promoción, es imposible. Pasan cosas en ese análisis, en esos datos, porque no se pueden dar.

Yo me he preocupado de mirar los datos que se aportaron a la Cámara de Comptos y, además, da la casualidad de que sé qué empresas son y sé qué promociones fueron y sé en qué circunstancias se produjeron y yo creo que caben explicaciones bastante comprensibles a este aparente beneficio. Ambas promociones surgen como consecuencia de un concurso público, que se convoca por parte de dos Ayuntamientos, en los cuales se busca un *partner* privado para asociarse con una empresa municipal y, por lo tanto, realizar unas promociones de vivienda protegida. Da la casualidad de que, en alguno de estos concursos, yo me presenté también; de ahí mi conocimiento del resultado.

A la empresa que salió beneficiaria –que además fue en las dos, que es una empresa, por otro lado, que construye muy bien y que ha hecho promociones muy notables y que, por cierto, ahora mismo está en suspensión su proceso concursal, hay que decirlo –se le ocurrió una idea muy brillante para ganar el concurso, que fue la siguiente: ¿Cómo hago para que el Ayuntamiento valore mucho mi propuesta? Pues haciendo que el Ayuntamiento gane mucho dinero. ¿Y cómo hago para que Ayuntamiento gane mucho dinero? Primero, voy a ofertar que el precio máximo, que normalmente todo el mundo lo tiene establecido legalmente en 17,5, lo bajo un poquito. Eso parece contradictorio pero, dado que esta empresa también es constructora, lo que hace es renunciar absolutamente a beneficios de construcción: cero. Si ustedes ven los datos de los precios de construcción en la famosa del 30,55 por ciento están en el 43,18, nada menos. Hay que aclarar que la ley actual, la de 2010, establece, por cierto, que el gasto de construcción, el PEC, el Presupuesto de Ejecución por Contrata, tiene que equivaler al 50 por ciento de los ingresos, por lo tanto, estaría muy por debajo de los ingresos. Entonces, renuncia absolutamente a su beneficio de construcción y lo traslada al beneficio del conjunto de la promoción. Por lo tanto, comparte al 50 por ciento su beneficio legítimo como constructora con la Administración.

BORRADOR

Gastos de gestión. Usted dice que le parece una exageración el 6, el 8, o el 10. Bueno, evidentemente, yo coincido con usted en que el 10 de gastos de gestión es una exageración. Los gastos de gestión es un importe importante porque no solamente soporta la estructura de la empresa, la gente que se dedica, sino un montón de actividades que se dan relativas a la fiscalidad, a gestión de contratos, a muchas cosas, y normalmente se vienen a estimar entre un mínimo de un 4 y un normal de un 6. Esos son valores normales que se pueden justificar. Pues esta empresa, a gastos de gestión, dedica el 0,24. Es decir, renuncia a cargar con sus gastos propios sobre la promoción y, por lo tanto, los comparte con el Ayuntamiento. Por lo tanto, aparece ese aparente beneficio del 31 por ciento, que realmente es un beneficio muy forzado para ganar ese concurso y que efectivamente se lo llevan de calle, con esta astucia. Por lo tanto, de ahí la explicación a estas cifras que son un tanto anormales.

Vamos a pasar a otras cosas. Quiero decir, que a veces los datos no son los que parecen; hay que mirarlos en detalle y hay veces que llama mucho la atención, por ejemplo, el precio de la construcción. A veces, puede ser que alguien consiga contratar una obra muy barata, eso es verdad. En una situación en la cual hay, ahora mismo, por parte de las empresas constructoras, una gran necesidad de coger obra, están todos forzando mucho los precios, rebajando mucho sus beneficios y, a veces, se consiguen precios muy baratos. Eso lógicamente redunda en… Pero esto cambia. Esto, hace tres años, era totalmente al contrario. Había que perseguirles con lazo y, muchas veces, te decían que no porque tenían demasiado trabajo. Esto cambia rápidamente.

Vamos a pasar a una segunda cuestión que se ha suscitado, que es por qué no se vende la vivienda, que la ha planteado usted. Me parece interesante. Bueno, evidentemente, se ha citado el tema de la financiación, que es obvio. Yo hablaría en términos más genéricos: ¿Por qué no se vende? Porque ha caído la demanda solvente, en primer lugar. Antes había una demanda solvente más grande porque, primero, había más facilidad para obtener préstamos, por lo tanto, uno compraba la vivienda en función de lo que tenía que pagar mensualmente. Esa era la realidad. Si me puedo permitir

las cuotas mensuales, somos dos trabajando tal y cual, pues muy bien. Eso ha caído. Por otro lado, hay una gran inseguridad de empleo: Donde había antes una pareja donde trabajaban los dos, ahora, si trabaja uno, gracias. Entonces, esa capacidad y esa inseguridad que hay en el empleo, lógicamente, no animan a nadie a hacer una inversión del peso, de la importancia que tiene una vivienda que, evidentemente, y en la mayoría de las personas, es la gran inversión de su vida. Eso es una cuestión que yo creo que todo el mundo puede entender.

Y por otro lado, yo creo que hay un cierto factor de oportunidad entre la demanda que sí es solvente. La demanda que si es solvente y que puede elegir, los supervivientes todavía bien vistos por los bancos, esa pequeña parte de la población que todavía puede entrar y solicitar un préstamo, evidentemente, están a la caza de la oportunidad, que es lógico y comprensible. Y más, sobre todo, en un escenario en el cual, un día sí y otro también, tenemos noticias en el periódico de que la vivienda libre va a caer otro 30 por ciento sobre el precio actual. Esto se dice con mucha facilidad y mucha naturalidad y ante el asombro de quienes están intentando vender vivienda libre que dicen: “Si yo vendo a un 30 por ciento más abajo, ya es que cierro pero corriendo. Mañana cierro”.

Estos son factores que yo creo que son los que están detrás del porqué de que no se venda la vivienda. Evidentemente, el precio, en ese juego de acercar a la demanda que hoy casi puede, puede ser un factor interesante pero yo entiendo que no es el factor totalmente decisivo en este caso; sí para los que son solventes y que están buscando la oportunidad, pero para los que son insolventes y tienen una situación de empleo muy precaria, realmente ese es el auténtico problema.

Pasaríamos a un tercer punto que me ha llamado la atención, que también ha formulado usted, acerca de por qué se planteó en su momento, hace un año, una rebaja de un 7 por ciento en el módulo anterior. En primer lugar, tengo que decirle que debería consultárselo al señor Astiz. Yo, darle una respuesta de eso… Lo que puedo decirle es que sí que conozco que esta propuesta de rebaja del 7 por ciento se produjo en el marco global de una

reforma importante de las ayudas a la vivienda, a la baja, naturalmente, para ajustar la situación en la cual se estaba produciendo el volumen de ayudas que cada año había que cubrir y que, por lo tanto. había que equilibrar porque se estaba produciendo un desequilibrio importante.

En ese marco se rebajaron todas las ayudas y yo lo que puedo suponer es que se quiso poner algo positivo dentro de todo lo negativo que podía ser y la ocurrencia fue decir “bueno, pues vamos a bajar el precio de la vivienda, que no el módulo, vamos a bajarlo un 7 por ciento”. ¿Cómo se hacía? Pues muy fácil: cambiando el coeficiente que multiplica el módulo ponderado, no el modulo en sí que no se tocaba. Por lo tanto, en cualquier caso, usted quizá tenga la posibilidad de hablar con el señor Astiz. Se lo puede preguntar y ya de paso me lo cuenta.

¿Qué si la rebaja del 2010 generó problemas? Claro que generó problemas. Lo que no tengo yo son los datos. Yo en 2010 estaba en una empresa privada todavía y claro que produjo problemas. Hubo problemas de rescisión de contratos, hubo unos cuantos, eso es verdad. No puedo cuantificarlos, no tengo los datos para cuantificarlos, pero sí que produjo ese tipo de problemas.

Pasando a otras cuestiones más importantes, quizá, que estas que son un poco de detalles, ha mencionado el señor Galilea la oportunidad que brinda la ley que se va a tramitar derivada de que el Decreto Ley Foral que se convalidó el otro día, el 2/2012, ahora se tramite en forma de ley. Yo, sinceramente, desconozco si el trámite –creo que no– tiene previsto que el Gobierno participe. No sé si participa o no, ahí mi desconocimiento. Me enteraré. En cualquier caso, si ustedes tienen a bien que podamos hacer aportaciones, encantados de la vida, faltaría más. Creo que es una buena oportunidad, si puede ser, si hay tiempo, porque creo que se dijo que se iba a tramitar por urgencia, por cierto, con lo cual yo no sé qué genera esto en tiempos; mi desconocimiento aquí es importante. Pero no sé si hay tiempo para hacer una aportación a la fórmula del módulo, quizá deberíamos darnos algún tiempo más. En cualquier caso, a su disposición para lo que quieran plantear.

BORRADOR

Por parte del señor Amezketa se han hecho algunas afirmaciones que estoy obligado a rebatir, cariñosamente, por supuesto. Usted ha afirmado textualmente que el comportamiento de la Administración, de 2004 hasta la fecha, ha sido el de incrementar los precios por encima del IPC. Lo ha dicho así de textual. Ya le oí el otro día en el pleno algo parecido. Además, ha dicho que hemos tenido más cuidado en mantener el beneficio del promotor que en acomodar los precios a la sociedad, lo cual es una afirmación bastante fuerte, la verdad. Hay que recordarle que, desde 2002, los incrementos del módulo se hacen por ley y es una actualización automática, además. Usted me decía el otro día "no, no es automática, lo dice la ley". Bueno, la ley dice que es automática, dice que, cuando se quieran poner otros incrementos que no van en la fórmula, por otras circunstancias no previstas por la fórmula, entonces es necesario un informe de la Cámara de Comptos. Lo que no dice, como usted afirmó en el pleno el otro día, es que el informe de la Cámara de Comptos es preceptivo en todos los casos. Es que no es así. Es automática siempre. Entonces, se toman esos datos. Por tanto, lo único que hace el Gobierno es dar cumplimiento a lo que aprueba este Parlamento año tras año. Eso conviene decirlo así de claro.

También ha afirmado que el Gobierno de Navarra ha establecido el 7 por ciento como beneficio. Pues créame que no. Y he vuelto a decir que ni siquiera, por los datos que tengo yo, hubo un informe del Servicio de Vivienda en este sentido. A mi parecer, pero esto es una mera opinión personal y derivada de mi experiencia, el 7 por ciento es un beneficio inaceptable. Es un beneficio ni siquiera considerable por una entidad financiera. Usted se hace promotor mañana mismo y va con un planteamiento de negocio a una entidad financiera para que le financien una promoción, con un beneficio esperado del 7 por ciento y estoy convencido de que sale usted con su proyecto bajo el brazo y sin un duro. Así de claro. Porque el promover puede parecer fácil, puede parecer que es seguro, pero en absoluto lo es. Si fuera tan fácil y tan seguro estaría muchísima gente promoviendo viviendas. No estarían todas las empresas como están ahora, que están en una situación lamentable.

Esto no es jauja ni mucho menos, esto es algo que tiene muchísimos imprevistos que pueden surgir de todo tipo, incluso que a uno le bajen el

módulo cuando ya tiene la promoción en marcha, que también es un gran contratiempo. Esto tiene muchos, muchos imprevistos que pueden incidir y yo, sinceramente, creo que el beneficio de cualquier negocio tiene que ser proporcional al riesgo que se corre. Esto es una máxima absolutamente clara y diáfana. Si usted tiene un negocio muy seguro… Veamos: si usted invierte en deuda del estado, que teóricamente es seguro, pues ya sabe que su retribución esperada no va a ser alta. Si usted invierte en valores de la bolsa en los que puede haber mucho riesgo, puede tener cero pero tienen que decir que tiene una expectativa de beneficio, por eso se meterá, muy alta porque, si no, no invertiría ahí, invertiría en algo con un beneficio más reducido.

Y si es vivienda libre, evidentemente, el beneficio esperado ya no es ni el 11. Hay que partir de salida, en un escenario teórico en el que todo vaya estupendamente, que se vendan todas las viviendas a la semana de abrir las puertas de la oficina, aun así hay que prever un beneficio superior. Porque pasan muchas cosas: la construcción, la dirección, cantidad de cosas que, al final, te pueden tumbar y puedes tener, como ocurre muchas veces. Por cierto, en muchas de las promociones analizadas por Vinsa, todavía tenemos un gran número de viviendas, son calificadas de 2008, sin vender. Es decir, que ese beneficio teórico que realizó la Cámara de Comptos, pues ya me gustaría saber cuál es el beneficio hoy, teniendo en cuenta el gasto financiero que se ha generado. Probablemente mucho menor. Lo mismo pasa en las empresas mixtas, por cierto. En alguna de ellas todavía tienen viviendas sin vender.

Bien, y para no alargarme mucho más, me quedaba una cosa: viviendas de alquiler y había aquí cosas aclaratorias. Con esto acabo las aclaraciones. La vivienda de régimen especial –creo que ya lo comentamos en su momento, cuando hablamos de este tema– no es la de antes, que está destinada solo hasta 2,5 del IPREM sino que queremos abrirla al 4,5. Entendemos que, con esta medida, y así nos lo han confirmado todos los sectores con lo que hemos hablado, evitaríamos los guetos, evidentemente, porque ya vamos a hacerla, en cuanto a accesibilidad, equivalente a todas las capas sociales que hoy acceden al régimen general. Si en el régimen general no hay guetos, esperemos que, en ese caso, no haya guetos. Evidentemente, el problema del régimen especial es que fue destinado solamente hasta 2,5.

Eso es bajo y en el alquiler es muy bajo porque, realmente, los requisitos para acceder son muy pequeños. Por lo tanto, se pueden generar esas situaciones de gueto.

Usted habla de la repercusión del suelo. La repercusión del suelo está fijada en la normativa, en la ley, en definitiva. No es un tema para escandalizarse. Se fijó en la ley en un 17,5 por ciento en el caso de la VPO y en un 20 por ciento en la VPT. ¿Por qué se hizo así? Porque hay que poner un tope. Porque en las promociones privadas –yo lo he visto personalmente, el que les habla lo ha visto– en vivienda libre, los precios de repercusión del suelo… No se escandalice usted con el 17,5 por ciento, es que alcanzaban el 60 por ciento y el 65 por ciento del valor del coste de la promoción. Eso es lo que le costaba a un promotor intentar promover. De todos sus costes, que mire usted que eran elevados, el valor del suelo, lo que se llevaba el del suelo que es realmente el que se ganaba los duros aquí, el que especulaba, llegaba a ser el 60 por ciento. Eran unas cifras absolutamente escandalosas.

En el caso de la VPO, tenía que fijarse un límite porque, en los repartos que se hacen luego de cargas de urbanización, que también inciden en ese 17,5 por ciento, hay que fijar un límite que sirva para compararlo con la vivienda libre y, por tanto, para establecer coeficientes. Se establecieron estos límites que yo creo que son bastante razonables, teniendo en cuenta que las cargas de urbanización, por lo menos, son la mitad de esto. Lo que se retribuye al suelo es la mitad, para que usted se haga una idea.

Y respecto al incremento de la mano de obra, estoy de acuerdo con usted en que en estos últimos años no ha podido ser ese. Pero, por darle un dato, datos del INE, del Instituto Nacional de Estadística: Entre 2004 y 2010, el incremento de los salarios en España fue del 31 por ciento. Datos del INE. Yo supongo que ahora habrá bajado pero, entre 2004 y 2010, que estamos en pleno periodo, el incremento de los salarios fue del 31 por ciento. Eso fue así, consulte la página del Instituto Nacional de Estadística y lo verá. Es que es así, no admite discusión. Los datos que estamos empleando para calibrar el incremento de la mano de obra son –ya le digo que, salvo que a alguien se le ocurran otros datos mejores– los oficiales de los convenios colectivos de

Navarra, que son altos, ahora son altos. Antes, hace unos años eran inferiores a lo que eran en realidad. Ahora, probablemente, son superiores a lo que son en realidad. Esto es lo que pasa pero es el único dato que conocemos. Salvo que haya alguna otra aportación, pues fenomenal.

También ha comentado que es muy caro y que la VPO en régimen especial no va a bajar mucho Pues mire, aquí tiene un cuadro interesante de ver. Este es un cuadro que se lo puedo facilitar para que compruebe. Las rebajas efectivas, IVA incluido, son el 12,73 pero la rebaja de construcción es el 7,69. Es una rebaja importante el 7,69 solamente en gasto de construcción. ¿Por qué se obtiene esa rebaja? Porque, sobre el módulo ponderado, en régimen especial, se aplica un coeficiente de 1,2 mientras que, en régimen general, es 1,3. Esa es la diferencia y de ahí sale el 7,69 que usted, al parecer, no había apercibido. Esta es la cuestión. Si quiere, le facilitaré estos datos para su conocimiento.

Y, finalmente, en cuanto a políticas de alquiler, y por no extenderme demasiado –y ya acabo le aseguro– le voy a enseñar un dato curioso que yo creo que ilustra un poco lo que está pasando aquí. Estos son los datos del censo y, como he dicho antes, tenemos 6.669 viviendas de las cuales con contrato de arrendamiento hay 3.641. El 54 por ciento de personas están en contrato de arrendamiento y, luego, de ese 54 por ciento hay que decir que hay unos cuantos que también estarían dispuestos, porque así lo aplican, a la opción de compra, es decir, que están dispuestos a comprar, quizás no ahora pero relativamente después. Bien, en el arrendamiento público están el 6,59 por ciento. Pero lo que yo venía a mostrarles como cosa más llamativa es esta: viviendas en alquiler de Nasuvinsa, las que pertenecen al parque público. Pues de las 990 que tenemos, tenemos 123 que vienen a ser, más o menos, –baila, lógicamente es un número que baila, estos son datos de enero de este año– tenemos 123 vacantes y no es porque hagamos nada, estamos continuamente llamando a gente del censo. Algunos han pasado por viviendas… Tenemos una vivienda por la que creo que han pasado más de 100 personas, de las nuestras. Sigue habiendo 123, por lo tanto, una tasa de vacantes del 12,42, que es bastante elevada. Y en la bolsa de alquiler, que

tenemos 523 viviendas, en este momento hay 46 vacías, por tanto, hay un 8,80 por ciento.

Esta situación –pensar que vamos a seguir promoviendo más vivienda de alquiler, cuando además hay unos promotores que van a entregar sus promociones este año 2013– pues no parece muy razonable. Si vemos que estas viviendas se ocupan normalmente y que, por tanto, hay una cierta ocupación, una tensión de ocupación, entenderíamos que es el momento de hacer más cosas. Si esto no ocurre, estamos pensando en medidas, desde la empresa, de rebajar el precio para hacerlas más accesibles, más atractivas: cobrar menos o no cobrar el trastero. Todo esto lo estamos valorando y, probablemente, lo vamos a poner en marcha por iniciativa nuestra, porque no sabemos que estará pasando con las promociones privadas, si las tienen ocupadas o no, es otro mundo ese. Pero las nuestras, necesitamos hacer algo para ocuparlas, cosa que no se está dando. Hay que calibrar esa demanda de alquiler con cuidado porque, ya le digo, mucha no es lo que parece y otra no acaba de decidirse por coger una vivienda de alquiler pública en el sistema de protección. Con esto acabo. Muchas gracias.

SR. VICEPRESIDENTE (Sr. Rubio Martínez): Pues como no hay más puntos en el orden del día, damos por finalizada la Comisión de Fomento. Muchas gracias.

(Se levanta la sesión a las 13 horas y 55 minutos.)