

# Challenge<sup>®</sup>B

## Retos y soluciones para generar vivienda asequible en la región metropolitana de Barcelona

---

### Introducción

El nuevo reto de Barcelona Global sobre vivienda asequible tiene por objetivo identificar fórmulas para generar vivienda asequible en el mercado, entendiendo como vivienda asequible aquella que suponga menos del 30% de la renta disponible de un hogar.

El documento hace una breve descripción de la situación de la oferta y la demanda de vivienda asequible en la ciudad de Barcelona de acuerdo con los datos de diversos estudios, datos del Observatorio Metropolitano de la Vivienda, de la Generalitat de Catalunya y la nueva Ley 12/2023 por el derecho a la vivienda así como la Ley 18/2007, del derecho a la vivienda.

El acceso a la vivienda asequible se ha convertido en uno de los grandes retos que debe abordar la ciudad de Barcelona de manera urgente y que hay que trabajar según la magnitud metropolitana para hacer frente a la cifra de viviendas necesarias teniendo en cuenta que las que ahora están en construcción distan mucho de la necesidad de vivienda real.

Barcelona Global ya impulsó una primera reflexión sobre vivienda en 2019 llegando a una serie de conclusiones que siguen vigentes: la necesidad de una gestión metropolitana de la vivienda, el incremento del stock de vivienda asequible, la necesidad de un marco regulatorio estable y la mejora de la fiscalidad, entre otros.

El acceso a la vivienda no es sólo un derecho, es una condición imprescindible para una ciudad como Barcelona y su ámbito metropolitano para dar respuesta a la demanda ciudadana y también a la retención y atracción de talento de impacto.

El actual reto de Barcelona Global se centra en fomentar la visión metropolitana, teniendo en cuenta que la escala metropolitana y su conjunto de urbes conectadas a través del transporte público debe permitir un sistema equilibrado de usos residenciales y de actividad económica permitiendo un incremento de la oferta residencial y en particular la asequible. Para ello, es imprescindible la gestión proactiva de la Administración pública a todos los niveles, Generalitat, Área Metropolitana y Ayuntamientos.

## Demografía y necesidad de vivienda asequible: un problema de oferta y demanda

Desde Barcelona Global, en este nuevo documento sobre vivienda hemos querido centrarnos en la gran distancia entre la demanda y la oferta reclamando un planteamiento decidido y consensuado que configure un ecosistema estable a largo plazo y eficaz para resolver esta situación. En este sentido, una de las primeras condiciones que consideramos necesarias es un marco legal estable y a largo plazo que genere la confianza imprescindible entre el sector público y privado permitiendo la mejora sustancial de las cifras de construcción de viviendas y su puesta en mercado.

Según el Observatorio de la Vivienda y de acuerdo con el censo de población del Idescat, que se actualiza cada 10 años, entre los años 1991 y 2011 se ha pasado de 995.670 hogares principales a 1.291.831 hogares en el área metropolitana de Barcelona, es decir, un incremento de 296.161 hogares, el 29,7%. Este importante incremento es mucho más elevado que el incremento de la población, que durante ese mismo período creció sólo el 5,6%.

El nuevo Plan Director Urbanístico metropolitano aprobado inicialmente por parte del AMB estima que la demanda de viviendas principales dadas las proyecciones demográficas y los cambios de los modelos de convivencia en la región metropolitana en 2050 será de 475.117 nuevas viviendas principales.

El documento del PDU metropolitano prevé que *“la población de la región metropolitana de Barcelona alcance los 5.871.725 habitantes, es decir, 676.044 personas más que en 2021, lo que representa un incremento del 13%. Esta población se agrupará en 2.534.586 hogares, 475.117 más que los actuales, lo que representa un incremento del 23%. Es decir, se produce un incremento de hogares muy superior al de población, debido a la progresiva disminución del tamaño de los hogares que se espera en los próximos años como consecuencia del envejecimiento de la población y (el consiguiente incremento de la mortalidad y la viudedad), la emancipación o la generalización de pautas de formación de hogares mucho más reducidas que las que se han ido produciendo a lo*

*largo de las últimas décadas. Como resultado, el tamaño medio de los hogares de la región metropolitana, que en 2021 era de 2,52 personas, bajará hasta las 2,32 personas en 2050. Esta cifra de hogares es especialmente relevante para el planeamiento, en tanto que se traduce en demanda de viviendas principales.”*<sup>1</sup>

Los datos recogidos y publicados por parte de la Generalitat de Catalunya<sup>2</sup> nos indican que el sector de la construcción y la puesta en el mercado de nuevas viviendas no se ha recuperado desde la crisis de 2008. Si nos fijamos en los datos más recientes, los años 2022 y 2023, el comportamiento de la actividad constructora y promotora de nuevas viviendas es baja.

Los datos del 1r trimestre de 2023 publicados en el Informe de la Vivienda de la Generalitat de Catalunya indican una tendencia a la baja en relación con la construcción de nuevas viviendas, concretamente una bajada del 9,2% respecto al mismo período de 2022. En cuanto a la compraventa, también se ha moderado la evolución creciente después de un 2022 expansivo, seguramente por la subida de los tipos de interés.

En cuanto a los datos de alquiler del 1r trimestre que emite la Generalitat de Catalunya<sup>3</sup> el número de viviendas alquiladas sigue bajando significativamente mientras que los precios mensuales de alquiler incrementan.

Según los datos oficiales de viviendas iniciadas en los años 2022 y 2023 es necesario, desde la perspectiva de Barcelona Global, la aceleración del proceso de construcción, de tramitación y la colaboración público-privada:

1. Pla director urbanistic metropolità. Document per a l'aprovació inicial. Març 2023

2. Idescat <https://www.idescat.cat/>

3. [https://habitatge.gencat.cat/ca/dades/publicacions\\_estadistiques/informe-sector-habitatge-catalunya/](https://habitatge.gencat.cat/ca/dades/publicacions_estadistiques/informe-sector-habitatge-catalunya/)

**Cuadro 1: Viviendas iniciadas por ámbitos territoriales. Enero – junio 2023<sup>4</sup>**

	Viviendas iniciadas			
	Calificaciones provisionales Protección pública SH		Proyectos visados colegios aparejadores	
	Expedientes	Viviendas	Expedientes	Viviendas
Alt Pirineu y Aran	0	0	48	111
Camp de Tarragona	2	87	108	219
Comarcas centrales	3	48	142	381
Comarcas de Girona	0	0	429	1.136
Metropolitano	30	992	691	3.904
Penedès	3	142	246	856
Ponent	9	84	56	133
Terres de l'Ebre	0	0	44	53
<b>Catalunya</b>	<b>47</b>	<b>1.353</b>	<b>1.764</b>	<b>6.793</b>

**Cuadro 2: Viviendas iniciadas por ámbitos territoriales. Año 2022<sup>5</sup>**

	Viviendas iniciadas			
	Calificaciones provisionales Protección pública SH		Proyectos visados colegios aparejadores	
	Expedientes	Viviendas	Expedientes	Viviendas
Alt Pirineu y Aran	0	0	93	244
Camp de Tarragona	0	0	270	782
Comarcas centrales	0	0	319	863
Comarcas de Girona	2	41	807	1.434
Metropolitano	49	1.485	1.476	10.628
Penedès	1	4	435	1.647
Ponent	0	0	153	625
Terres de l'Ebre	0	0	81	88
<b>Catalunya</b>	<b>52</b>	<b>1.530</b>	<b>3.634</b>	<b>16.311</b>

4. Idescat <https://www.idescat.cat/pub/?id=hpo>5. Idescat <https://www.idescat.cat/pub/?id=hpo>

Los datos sobre viviendas iniciadas en Cataluña y principalmente en el Área Metropolitana de Barcelona son insuficientes para atender a la previsión del PDU Metropolitano. Dada la distancia entre la construcción de nuevas viviendas y su puesta en el mercado y la demanda de vivienda en general y la asequible en particular, recomendamos, además de intensificar el impulso público directo, diseñar un escenario de colaboración público-privada que acelere la producción de vivienda donde se produzca la convergencia de los intereses de las administraciones públicas y los agentes privados dentro de un marco regulatorio seguro y estable en el tiempo.

Si uno de los objetivos del PDU metropolitano es la clasificación y calificación del suelo necesario para los objetivos de políticas de suelo y de vivienda es necesaria la voluntad política de hacerlo y movilizar los recursos necesarios, públicos y privados, que permitan aportar soluciones en las magnitudes necesarias sin incrementar significativamente el gasto público pero asegurando una inversión pública sostenida en el tiempo y una participación relevante de la inversión privada.

### Medidas para generar nueva vivienda y concepto de vivienda asequible

Generar vivienda requiere activar un conjunto de medidas diversas que, en su global, causen los efectos deseados: las actuaciones de transformación urbanística de interés metropolitano y la aplicación de las estrategias urbanas deben permitir el incremento de la oferta a través del inicio de nuevas construcciones de promoción pública y también de promoción privada, la adaptación de las normativas para flexibilizar el incremento de la densidad o la rehabilitación y al mismo tiempo evitar normativas que comporten la restricción de la oferta, precios asequibles, apoyo a los jóvenes para la primera adquisición de vivienda, reducir la gentrificación y la movilidad obligada y en el caso de ésta facilitar unas buenas conexiones de transporte público. Pero también es necesario acelerar los procesos administrativos para que la oferta esté disponible lo antes posible.

La complejidad del reto es muy grande y será necesario activar un conjunto de medidas para lograr el propósito. Cualquier medida que suponga una restricción de la oferta agrava la problemática de la vivienda asequible que afecta a la gran mayoría de la población y se ha convertido en una cuestión estructural del modelo metropolitano.

### Concepto de vivienda asequible

Aunque no existe una definición concreta y unánime, en torno a la UE, la nueva Ley 12/2023 por el derecho a la vivienda<sup>6</sup> establece las condiciones asequibles conforme al esfuerzo financiero: “aquellas condiciones de precio de venta o alquiler que eviten un esfuerzo financiero excesivo de los hogares teniendo en cuenta sus ingresos netos y sus características particulares, considerando, tanto la cuota hipotecaria o la renta arrendaticia, como los gastos y suministros básicos que corresponda satisfacer al propietario hipotecado o al arrendatario, no debiendo superar a todos los efectos el 30% de los ingresos de la unidad de convivencia”.

**En el Área Metropolitana de Barcelona, se estima que en torno al 39% de la población destina más del 40% de sus ingresos al pago de los gastos de la vivienda, según el Observatorio Metropolitano de la Vivienda.** Además, la subida de tipos de interés desde finales de 2022, con el consecuente incremento de los pagos hipotecarios en 2023, incrementa el riesgo de dejar fuera del mercado libre a parte de la población, aumentando la necesidad de vivienda asequible.

Por primera vez se ha aprobado una Ley estatal de Vivienda, la Ley 12/2023 por el derecho a la vivienda, pero todavía es pronto para evaluar su impacto en el incremento de la oferta de vivienda asequible en el mercado.

Por otra parte, últimamente el Gobierno de la Generalitat y el Área Metropolitana han aprobado inicialmente documentos orientados a incrementar la oferta de vivienda asequible:

**A. Gobierno de la Generalitat:** El Gobierno de la Generalitat de Catalunya en 2021 aprobó inicialmente el Plan Territorial Sectorial de la Vivienda, que tiene por objeto principal constituir el marco orientador para la aplicación en todo el territorio de Catalunya de las políticas relacionadas con la vivienda.

**B. Área Metropolitana de Barcelona:** El 3 de abril de 2023 se publicó la aprobación inicial del PDU del Ámbito metropolitano. A través de este PDU se busca mejorar el acceso a la vivienda a través de la protección del uso residencial y de la mejora del parque residencial existente así como a través de la ampliación y redistribución del suelo residencial. Se contempla, por un lado, la medida de

6. <https://www.boe.es/eli/es/l/2023/05/24/12/con>

reserva del 50% del techo por vivienda de protección oficial (VPO) en nuevos desarrollos de suelo urbanizable y la ampliación del uso residencial en emplazamientos que se consideran estratégicos previendo cumplir en 20 años el objetivo de solidaridad urbana que implica que en este plazo se tendrá que disponer de un 15% de las viviendas principales de las áreas de fuerte demanda destinadas a políticas sociales y ampliar el parque de alquiler social hasta que represente el 7% de los viviendas principales.

## **Vemos, por tanto que la ciudad de Barcelona y el Área Metropolitana deben afrontar un grave problema de distancia entre la oferta de vivienda y la demanda de vivienda asequible**

### **Datos sobre la demanda**

La evolución de la demanda no sólo está condicionada por la evolución de la población, sino también por cómo cambian las formas de convivencia y las tipologías de hogar predominantes. En este sentido, en las últimas décadas se observan las siguientes dinámicas, que de forma combinada han dado como resultado una reducción de la dimensión media del hogar, se aprecia una reducción muy notable de las parejas con hijos, la aparición de hogares monoparentales y hogares unipersonales.

Por lo que respecta al régimen de titularidad en función de la demanda podemos distinguir entre:

#### **A. Viviendas en régimen de alquiler**

En las últimas décadas ha habido cierto desplazamiento del régimen de tenencia hacia el alquiler en detrimento de la propiedad. Según el Observatorio Metropolitano de la Vivienda de Barcelona, en 1991, el 35,9% de los hogares eran de alquiler en la ciudad de Barcelona. En 2020 éstas han aumentado hasta el 38,5%.

En relación al precio del alquiler, durante el segundo trimestre de 2022, y según datos de los portales inmobiliarios, el precio medio de los anuncios de alquiler disponibles ha subido entre un 6,9% (Fotocasa) y un 8,3% (habitaclia) en el conjunto del ámbito Metropolitano. En términos anuales, los incrementos se acercan al 20%. Por su parte, el precio medio de la demanda también ha aumentado pero con menor intensidad. En términos

trimestrales, el incremento se ha movido entre el 6,1% (Fotocasa) y el 6,8% (habitaclia). En términos anuales, nunca ha superado el 12% (11,4% en Fotocasa y 8,0% en habitaclia).

En todos los casos, es en Barcelona donde se han concentrado los mayores incrementos acumulados de los precios de alquiler. En tan sólo tres meses, los alquileres medios de oferta en la ciudad han crecido entre un 8,4% (Fotocasa) y un 9,4% (habitaclia).

Si miramos los datos oficiales, según el informe trimestral de vivienda de la Generalitat de Catalunya, en el 1r trimestre de 2023 la media del precio de alquiler en Catalunya se ha situado en 812,87 euros mensuales y en la ciudad de Barcelona en 1.087,33 euros mensuales.

#### **B. Viviendas en régimen de compraventa**

En cuanto a la compraventa, la separación entre los ingresos de las familias y los precios de las viviendas se ha ampliado considerablemente. La renta familiar disponible en 2020 cayó hasta valores de 2016, según IDESCAT, mientras que la moderación de los precios de las viviendas fue muy inferior, de tal forma que se ha ensanchado la diferencia. En las últimas dos décadas, los precios medios de las viviendas, tanto de compraventa como de alquiler, han crecido aproximadamente más del doble que los ingresos familiares, tanto en la ciudad de Barcelona como en el resto del territorio.

Los demandantes de vivienda en régimen de compraventa se encuentran también con la dificultad de aportación del 20% de entrada para el acceso a la compra y la concesión de hipoteca más el 10% de IVA o ITP. Esta barrera de entrada resulta relevante dada la falta de capacidad ahorradora de las familias debido a unos salarios muy ajustados y afecta principalmente a personas jóvenes. Por su parte, la subida de los tipos de interés impacta también en el ejercicio de la compra de la vivienda y las cuotas de la hipoteca.

### **Datos sobre la oferta**

Con el objetivo de contemplar la oferta de vivienda desde una vertiente muy amplia se considera el régimen de alquiler, el régimen de compraventa, y aquellas otras opciones que permitirían incrementar la oferta tales como, la identificación de viviendas vacías y la posibilidad de cambio de usos a través de modificaciones de planeamiento y operaciones de renovación urbana y el incremento de densidad.

## A. Viviendas en alquiler

En la actualidad, está creciendo la divergencia en la estructura interna de los precios de oferta y demanda de alquiler. Mientras que cada vez existe, proporcionalmente, una mayor oferta en los tramos superiores de precios, la demanda se concentra mayoritariamente entre los 600 y los 800 euros, por más que cada vez más ganan peso las demandas que buscan alquileres de entre 800 y 1.000 euros (Observatorio Vivienda de Barcelona).

La renta contractual según las fianzas de alquiler del Incasol, ha experimentado un incremento. En concreto, según datos de la Generalidad de Cataluña basados en las fianzas depositadas en el Incasòl, el alquiler medio en la ciudad de Barcelona es de 1.066€ mensuales en diciembre de 2022, y la media en toda Cataluña es 805€ mensuales (diciembre 2022). Datos que, actualizados en el 1er trimestre de 2023 se sitúan en 812,87 euros mensuales en la región de Barcelona en 1.087,33 euros mensuales en la ciudad de Barcelona.

**Nos encontramos pues ante un escenario de muy poca oferta de viviendas a precios asequibles.** La experiencia de limitación de precio del alquiler que supuso un período de contención de rentas mientras estuvo en vigor, no ha funcionado, tampoco como se esperaba, puesto que si bien en un primer momento se detectó una reducción de los precios, la realidad es que en la actualidad los precios han continuado subiendo y la oferta de viviendas a precio más asequible es escasa. También es cierto que la medida fue temporal y no ha podido evaluarse su impacto a largo plazo.

## B. Viviendas en compraventa

La actividad inmobiliaria en Catalunya, por tanto, no se ha recuperado de la crisis inmobiliaria debido a muchos factores, pero nos preocupa especialmente la complejidad de la regulación, la disponibilidad de suelo y la necesaria proactividad.

La compra de vivienda sigue siendo la opción prioritaria por parte de la ciudadanía, más cuando el coste del alquiler y el coste de la hipoteca se han equiparado. Actualmente, se da una situación paradigmática ya que frente a precios de alquiler altos las unidades familiares que han podido alcanzar el ahorro previo necesario optan por la compraventa, ya que existen cuotas hipotecarias cercanas a los precios de alquiler.<sup>7</sup>

Revisando la situación actual, observamos que existe suelo disponible ya aprobado en los planes urbanísticos que no se está desarrollando. La necesidad es, pues, fomentar la proactividad para activar la producción de vivienda. Para generar nuevas viviendas es necesaria la activación del sector privado en concordancia con el desarrollo de operaciones residenciales que son participadas por parte de la administración pública principalmente en la aprobación de los trámites de planeamiento urbanístico y en el otorgamiento de las licencias, así como la obligación de revisión continua de la viabilidad de los planeamientos aprobados.

La razón más habitual que produce que un planeamiento no se active suele ser el exceso de cargas urbanísticas que hacen económicamente inviable el desarrollo urbanístico. Si éste es el caso, la administración tiene la responsabilidad de reanudar el planeamiento y reevaluar la distribución de las cargas urbanísticas para facilitar la producción de vivienda que es objeto de demanda.

## C. Localización de nuevas unidades para poner al mercado:

### • Viviendas vacías

En cuanto a las viviendas vacías, la identificación y cuantificación no es evidente ni sencilla. Aunque es cierto que existen casos de viviendas desocupadas, las cifras son relativamente pequeñas. Así, según el Observatorio de la Vivienda, las 10.052 viviendas con indicios de desempleo detectadas en todos los barrios de la ciudad de Barcelona suponen sólo el 1,22% del parque de vivienda,<sup>8</sup> y a menudo son viviendas difícilmente introducibles en el mercado, ya sea por problemas de titularidad o porque es necesario rehabilitarlos.

### • Cambios de uso

También es posible explorar el cambio de uso de locales, bajos u oficinas por la creación de vivienda. Sin embargo, esta opción también ofrece cifras muy pequeñas y necesidad de garantizar sus condiciones de habitabilidad.

### • Incremento de densidad

Podría ser una medida que estudiar con el objetivo de posibilitar ajustar la oferta a la demanda de viviendas más pequeñas, pero el impacto también sería limitado de acuerdo con el planeamiento urbanístico aplicable. Las normativas del Ayuntamiento de Barcelona ya prevén las remontas en edificios plurifamiliares, por un lado, y la división de viviendas grandes en determinadas condiciones.

7. Cal veure l'evolució dels tipus d'interès en les hipoteques

8. O-HC [https://www.ohb.cat/wp-content/uploads/2019/07/Habitatge\\_metropolis\\_2018.pdf](https://www.ohb.cat/wp-content/uploads/2019/07/Habitatge_metropolis_2018.pdf)

**Todos los datos apuntan a que la solución principal a la falta de viviendas asequibles en el mercado es la generación o construcción de nuevas viviendas a través de políticas públicas para incrementar significativamente la oferta, y para ello es esencial la movilización de suelo.**

Los datos del informe 'L'habitatge a l'AMB' publicado por el área metropolitana en junio de 2020 sobre el período 2004-2019 indican que **el número de viviendas iniciadas en el año 2019 fue de 1.931 en Barcelona, 6.057 en el área metropolitana y 10.651 en toda la región metropolitana.** Esto supone 1,2 viviendas iniciadas por cada 1000 habitantes en Barcelona, 1,8 en el área metropolitana y 1,9 en la región metropolitana, cifras del todo insuficientes.

En todo el período 2004-2019, el número de viviendas iniciadas fue de 38.552 en Barcelona.

En 2022 se inició la construcción de 12.838 viviendas en la demarcación de Barcelona y las cifras de inicio de construcción de nuevas viviendas este año 2023 no son prometedoras<sup>9</sup>.

## **El reto de generar vivienda asequible necesaria en Barcelona y el Área Metropolitana**

A partir de las conversaciones y evaluaciones llevadas a cabo durante este challenge, se concluye que el principal reto que tiene la ciudad de Barcelona y el territorio metropolitano es generar suficiente oferta de viviendas a precio asequible y se considera que **sí es posible generar la cantidad de vivienda asequible necesaria** en la región metropolitana de Barcelona en un plazo de 5 años.

Concretamente, sin ánimo de ser exhaustivos y además de otras operaciones puntuales que en ocasiones pueden tener relevancia por su dimensión y en especial por su relación con el entorno en el que se localizan, se han identificado una serie de bolsas de suelo residencial de alquiler y compraventa a desarrollar y que prevén reserva de vivienda asequible:

- PDU del Baix Llobregat - incluye once ARE y prevé 1.841.897 m<sup>2</sup> de techo, con sitio para 15.924 viviendas.
- PDU de las Tres Xemeneies - prevé 1.783 viviendas
- PDU del Centro Direccional de Cerdanyola del Vallès - prevé 5.377 viviendas
- PDU Badalona, ARE Estrella (339 viviendas) y ARE Sant Crist (176 viviendas)
- PDU Montcada i Reixach, ARE Can Duran (más de 2000 viviendas)<sup>10</sup>

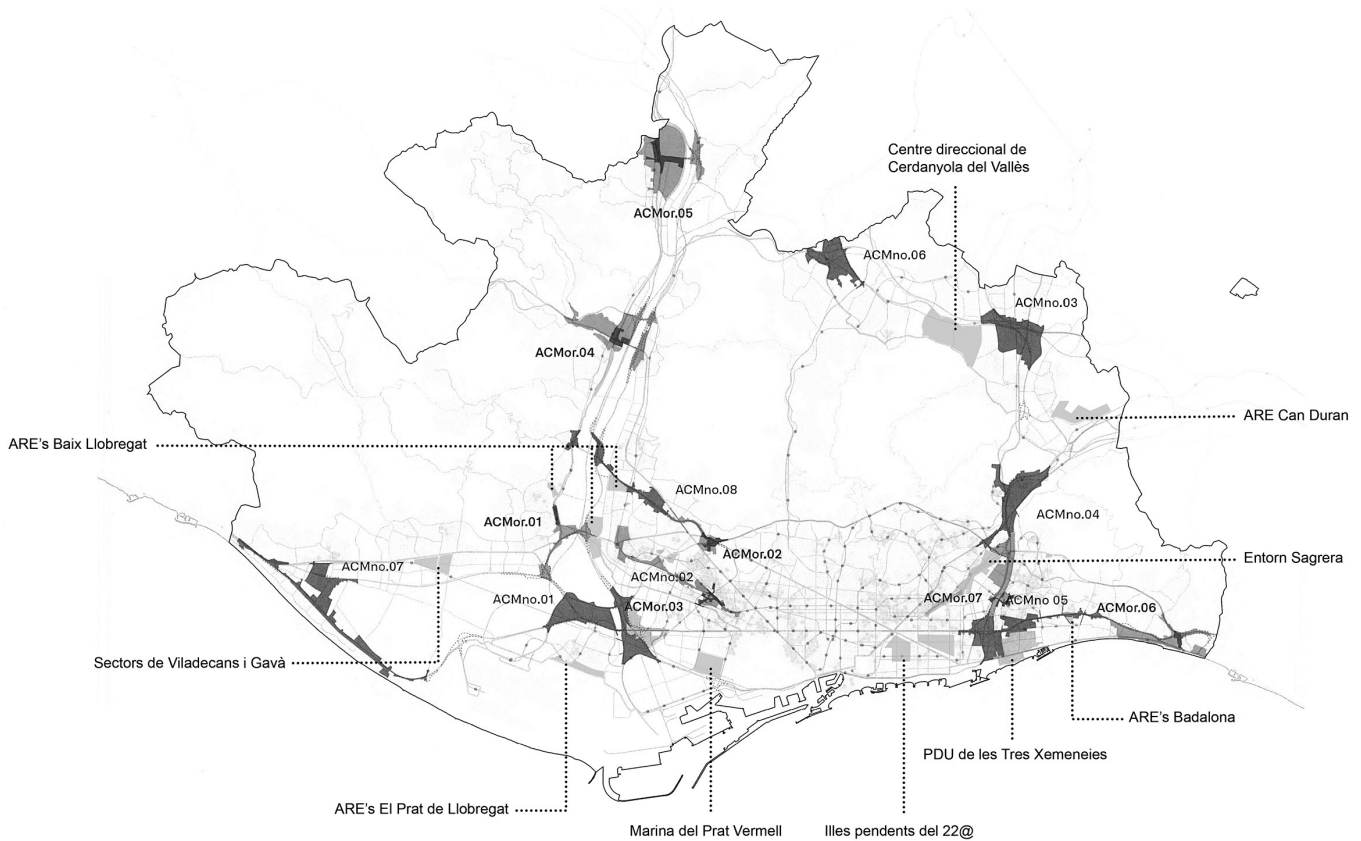
Esto supone un mínimo de más de 25.000 viviendas, considerando sólo aquellas PDUs por las que se especifica una previsión. Algunos de estos planes directores están en fase de ejecución, pero otros no han iniciado su desarrollo ni la correspondiente transformación del suelo.

Tomando como base documental el PDU Metropolitano aprobado inicialmente identificamos ámbitos de centralidad metropolitana ordenados, ámbitos de centralidad metropolitana no ordenados y áreas residenciales estratégicas y otros ámbitos de oportunidad.

9. [https://habitatge.gencat.cat/ca/dades/publicacions\\_estadistiques/informe-sector-habitatge-catalunya/](https://habitatge.gencat.cat/ca/dades/publicacions_estadistiques/informe-sector-habitatge-catalunya/)

10. L'Ajuntament de Montcada ha anunciat la revisió de l'ARE

- Ámbitos de centralidad metropolitana ordenados en el PDU Metropolitano (ACMor)
- Ámbitos de centralidad metropolitana no ordenados en el PDU Metropolitano (ACMno)
- Áreas residenciales estratégicas y otros ámbitos de oportunidad



Por un lado, pues, se constata que **hay un mínimo de suelo disponible a corto plazo**, lo que permite empezar de forma inmediata con la construcción de viviendas asequibles. Sin embargo, es importante tener en cuenta que también **es necesario preparar el suelo para medio plazo** para garantizar un suministro constante de viviendas en los próximos años y poder incrementar las magnitudes de vivienda en producción para atender la demanda prevista.

Por otro lado, cabe destacar que **existe financiación** para la construcción de vivienda asequible, a través de recursos públicos y sobre todo a través de recursos privados, a los que hay que involucrar en la responsabilidad del reto de la vivienda a través de colaboración público-privada.

Sin embargo, es necesario garantizar la viabilidad económica de los planes urbanísticos y revisar las cargas de urbanización que a menudo provocan la parálisis de los proyectos.

Por último, se constata que **existen modelos de gestión y económicos** que pueden ser aplicados para la construcción de vivienda asequible y la colaboración público-privada. Esto permitirá gestionar de forma efectiva y eficiente los recursos disponibles, así como garantizar la sostenibilidad de los proyectos a largo plazo. Estos modelos deben ser sostenidos en el tiempo.

La generación de vivienda asequible necesaria en la región metropolitana de Barcelona pasa por tres grandes ejes:



## 1. Visión metropolitana y planificación consensuada a largo plazo

Es necesario superar los límites administrativos estrictamente municipales e ir a una gestión común de un ámbito territorial metropolitano sin olvidar la autonomía municipal. En este sentido, es urgente la aprobación definitiva del PDUM, y el apoyo pues, a los ayuntamientos, que a menudo se encuentran con ciertas reticencias por parte de los vecinos y por los que un incremento de viviendas implica también un incremento de los servicios que deben prestar. Es necesario pues un acompañamiento a los Ayuntamientos por parte de las otras administraciones a la hora de desplegar las bolsas de vivienda disponibles.

Las decisiones de futuro deben tomarse en dos grandes líneas:

- Es necesario establecer el diseño del desarrollo urbanístico del área metropolitana para las próximas décadas y evitar seguir funcionando por inercia con planes antiguos. (PDUM)
- Se tienen que armonizar los usos para evitar que las coronas metropolitanas pierdan la función económica y se conviertan en espacios dormitorio, lo que provoca un transporte inducido hacia las zonas de actividad económica y una amplificación aún más fuerte de las deficiencias, reduciendo las oportunidades, el tiempo disponible y la calidad de vida.
- Se tienen que armonizar las normas urbanísticas y de edificación en todo el área metropolitana.
- Se tienen que reforzar los desarrollos urbanísticos con un sistema de transporte público eficiente.

Una adecuada planificación de la estrategia a largo plazo es la base sobre la que definir las acciones tácticas, de modo que resulten en una evolución equilibrada de la ciudad que potencie su competitividad y genere puestos de trabajo de calidad y un buen nivel de bienestar para los ciudadanos.

Hay que aclarar que los destinatarios de este tipo de vivienda son una altísima proporción de nuestra estructura social. **No se trata, pues, de una solución para un problema de un colectivo sino por toda una generación.**

Es necesario acompañar los desarrollos de vivienda asequible de inversiones clave en infraestructuras de movilidad y en infraestructuras educativas y sanitarias en los municipios para garantizar los servicios básicos a la nueva población.

La escala metropolitana debe permitir dar salida a la demanda ciudadana de vivienda asequible construyendo las bolsas residenciales ya reservadas al planeamiento y realizar nuevas reservas residenciales para futuros desarrollos urbanos.

## 2. Gestión proactiva por parte de la administración pública

### A. Programación ágil del suelo y otorgamiento de licencias

Es imprescindible la agilización de los trámites y acortar los plazos del proceso urbanístico. La activación de nueva construcción de vivienda necesita mucha más agilidad de la que en este momento están dando las administraciones públicas. Es necesario dinamizar el suelo ya disponible para que pueda ser puesto en el mercado en un plazo relativamente breve y a la vez hay que agilizar las aprobaciones de los proyectos y licencias de obra.

- Suelo urbano consolidado (es aquel que dispone de todos los requisitos urbanísticos para ser edificado): Corresponde a la administración municipal agilizar la concesión de las licencias de obra nueva y rehabilitación. No son aceptables los plazos de concesión de licencias en los que están operando muchos ayuntamientos. Es necesario articular, por tanto, un sistema más ágil de concesión de licencias de edificación.
- Suelo urbanizable: Es necesario el impulso público de los Ayuntamientos, con colaboración con el AMB y la Generalitat para aprobar los instrumentos urbanísticos de planeamiento y gestión que permitan transformar el suelo y el otorgamiento de licencias de obras.

### B. Revisión continua de la viabilidad económica del planeamiento

La viabilidad de un sector de planeamiento depende directamente de los aprovechamientos y cargas urbanísticas que debe soportar. La viabilidad depende de la demanda y renta disponible, que varía en el tiempo en función de inflación y tipos de interés, entre otros. Es, por tanto, común encontrar planeamientos urbanísticos que no se desarrollan por culpa de un exceso de cargas urbanísticas. Es necesario revisar estos planeamientos y valorar la reducción de las cargas para facilitar la producción de vivienda.

### C. Identificación de bolsas de suelo en desuso y aptas para el uso residencial

Por otra parte, es posible identificar aquellas bolsas de equipamiento metropolitano que están en desuso y que pueden ser aptas para uso residencial, lo que amplía significativamente las reservas de vivienda dotacional sin suponer una minoración de las necesidades de equipamiento metropolitano.

La identificación y transformación del suelo con usos obsoletos o con bajo aprovechamiento y los equipamientos no utilizados deben permitir realizar operaciones de renovación urbana.

El Decreto 17/2019 a la vez establece la opción de que el suelo dotacional pueda ser gestionado por parte de titulares privados. Una oportunidad, por tanto, de colaboración público-privada en el desarrollo de los suelos.

#### D. Actuación sobre suelo y vuelo

Un camino adicional para viabilizar proyectos de desarrollo actualmente desempleados por falta de rentabilidad es incrementar su aprovechamiento urbanístico, lo que permite reducir el coste relativo de las infraestructuras o con el mismo aprovechamiento urbanístico incrementar su densidad.

En cuanto al tejido urbano existente, que es de alta calidad, es necesario aplicar los conocimientos actuales en arquitectura para actualizar y revalorizar las fincas y permitir que entren de nuevo en el mercado, ya que en ciertos puntos de la ciudad la trama urbana, con buenas arquitecturas, está perdiendo valor por falta de mantenimiento, lo que adicionalmente genera degradación en su entorno.

**En el caso de la rehabilitación, es necesario reevaluar limitaciones como la reserva del 30% de vivienda de protección oficial en este tipo de actuaciones dado que la puede hacer inviable.** Las remontas y la división de viviendas pueden permitir al mismo tiempo la rehabilitación física y energética del edificio, ya que además del aspecto evidente relacionado con la sostenibilidad ambiental, esto produce ahorros en el consumo de las familias.

### 3. Colaboración público-privada e inversión pública sostenida al largo del tiempo

De los datos de la promoción pública de viviendas se desprende la falta de medios personales y presupuestarios para la producción de vivienda necesaria si debe realizarse únicamente desde la administración pública. El número de viviendas que se están produciendo en la actualidad es sólo en torno al 10% de las necesarias.

Se identifica también una extrema lentitud en los procesos de gestión urbanística, lo que comporta un impacto negativo tanto en la disponibilidad de la oferta de vivienda como en el precio.

En esta línea se quiere constatar que tan importante es la programación ágil del suelo como la gestión del mismo.

Una de las soluciones para crear viviendas en cantidad adecuada y con precios asequibles en un plazo razonable pasa por la existencia de un sistema de colaboración público-privada que abarque todo el proceso, es decir desde el momento de la planificación y la gestión del suelo hasta la construcción y abastecimiento de las viviendas. En otras palabras, a través de la inversión privada y la colaboración público-privada se puede contribuir a afrontar el reto que comporta la generación de vivienda asequible en la región metropolitana por parte de las administraciones con una propuesta de modelo de negocio equilibrado que movilice los recursos privados.

El artículo 25 de la nueva Ley 12/2023 por el derecho a la vivienda habla concretamente de la colaboración público-privada y fondos de vivienda asequible con el objetivo de potenciar la conformación y ampliación de un fondo de vivienda asequible de titularidad privada a la vez que se avanza, en el marco de la colaboración con las Administraciones territoriales, en el fortalecimiento de los parques públicos de vivienda.

Sin embargo, para involucrar al sector privado, la colaboración debe:

- A. Proporcionar un **modelo de negocio** equilibrado y a la vez interesante para el capital privado, teniendo en cuenta todas las fases del proceso inmobiliario y con capacidad para conseguir financiación y una adecuada rentabilidad financiera y económica.

El inversor de vivienda de alquiler consiste esencialmente en ahorradores y de avanzada edad con mucha aversión al riesgo, que invierten a largo plazo y buscan una rentabilidad limitada pero previsible.

Existe un repertorio muy amplio de modelos negocio compatibles con este perfil de inversor, uno de las cuales puede consistir en la promoción de vivienda asequible en suelo público y cesión del derecho de superficie donde el canon puede ser incluso gratuito durante el plazo inicial de la concesión, a cambio de que el inversor construya las edificaciones con un concepto de calidad arquitectónica y con unas instalaciones de valor añadido que garanticen la calidad de vida de los inquilinos. Aunque de esta forma la administración no obtiene ningún ingreso a través del canon, sí que obtendría un retorno fiscal durante toda la vida de la concesión a través del IVA, impuesto de sociedades, ICIO, IBI y otros impuestos, además de generar un impacto positivo en el PIB regional y crear puestos de trabajo.

B. Proporcionar **estabilidad jurídica y fiscal**.

El modelo jurídico debe ser comprensible por parte de los operadores privados. Actualmente, existe exceso y dispersión normativa y habría que unificar las leyes de vivienda para ir hacia la garantía, la operatividad y la estabilidad jurídica. La administración puede conservar la titularidad y el control del bien, y su función pública debe radicar en la regulación del precio para que éste no sea superior al equivalente al módulo de precio de la vivienda protegida.

C. Priorizar la intervención de lo privado en la gestión del suelo y agilizar y simplificar los **trámites**.

En este sentido, es muy positiva la reciente incorporación de nuevas medidas a la ley de acompañamiento para la agilización de trámites. Entre los trámites que habría que agilizar por parte de la Generalitat se incluyen los trámites de avance de planeamiento y los informes ambientales que deben acompañar al planeamiento urbanístico. Por otra parte, los trámites a agilizar por parte de los Ayuntamientos son la aprobación de los proyectos de urbanización y la aprobación de las licencias de edificación y primera ocupación. La realidad es que muchos de estos trámites son cada vez más lentos y, agravados por la subida de tipos de interés, provocan un encarecimiento innecesario de la nueva oferta de vivienda y dificultan la viabilidad de nuevos proyectos.

D. Tener una **fiscalidad** adecuada para fomentar la mayor oferta posible, especialmente en alquiler.

Dado el peso de las cargas urbanísticas que soportan los nuevos planeamientos, la fiscalidad sobre la promoción inmobiliaria es compleja, muy alta y en algunos casos gravosa, afectando particularmente al precio de la vivienda, tanto de compra como de alquiler. Esto es un agravio comparativo hacia la vivienda de compra y penaliza a las familias con viviendas en alquiler, incluidas las familias vulnerables. Es un contrasentido articular políticas de acceso a la vivienda y que a la vez los impuestos que se aplican tengan un impacto excesivo. Se necesitan normas fiscales equilibradas, claras, fácilmente interpretables y que no admitan contradicción.

E. La **construcción industrializada** y el proyecto y obra.

La apuesta por la construcción industrializada, con los requisitos pertinentes de calidad arquitectónica y con la introducción de nuevos modelos de

construcción, permite reducir el tiempo de construcción y que los operadores privados dispongan, por tanto, de más tiempo durante la concesión para la explotación, incrementando la rentabilidad del proyecto sin incrementar su precio. La industrialización permite conseguir economías de escala que posibilitan la construcción en un plazo razonable y con una disminución de emisiones y del perjuicio medioambiental sin reducir la calidad.

El modelo adecuado de colaboración público-privada para crear una industria del alquiler asequible permitiría incrementar la eficiencia en el uso de recursos públicos y al mismo tiempo:

1. Reducir el tiempo de ejecución
2. Mejorar la renta disponible
3. Atraer talento y crear puestos de trabajo
4. Generar actividad económica (según Idescat, el sector de la construcción supone en torno al 4,65% del PIB de Cataluña y genera 212.000 puestos de empleo entre asalariados y autónomos, el 12,5% del total).

## Conclusiones

La conclusión principal de este Challenge es que es necesario activar de forma urgente la construcción de vivienda para ampliar la oferta de vivienda asequible y para reducir la distancia actual entre la oferta y la demanda. Y para hacerlo de forma sustancial no existe más alternativa que facilitar la producción de nuevas viviendas de promoción pública y de promoción privada con el impulso y la gestión proactiva de la administración.

De acuerdo con los siguientes parámetros:

### 1.

#### Existencia de suelo residencial en el ámbito metropolitano

Urge la disposición de suelo residencial y la activación de este suelo ya clasificado y que no se ha gestionado o que está en fase de gestión para dar salida a la demanda a corto plazo. Desde el ámbito metropolitano es necesario acompañar a los Ayuntamientos a desarrollar los suelos residenciales y establecer unos plazos de tramitación más ágiles y que respondan a las necesidades de vivienda asequible actuales. También es necesario posibilitar la viabilidad económica de los planes urbanísticos limitando el peso de las cargas de urbanización que pueden llegar a paralizar los desarrollos.

## 2.

### **Simplificación del marco normativo y levantamiento de las barreras limitativas a la promoción de vivienda desde la gestión proactiva**

Se debe acelerar la gestión urbanística y agilizar los trámites de aprobación de proyectos de urbanización y obras y de licencias de edificación. La tramitación en paralelo de los proyectos de urbanización y los proyectos de edificación es una medida adecuada para reducir plazos al igual que permitir la coexistencia de la edificación y la urbanización.

Es necesario reevaluar limitaciones como la reserva del 30% de vivienda de protección oficial en las intervenciones de rehabilitación en suelo urbano consolidado en la ciudad de Barcelona. La rehabilitación que se haga debe ser no sólo física, sino también energética, puesto que además del aspecto evidente relacionado con la sostenibilidad ambiental, esto produce ahorros en el consumo de las familias. Hay que considerar opciones como las remontas en edificios plurifamiliares y la división de viviendas.

## 3.

### **Sistema de gestión público-privada e inversión pública sostenida en el tiempo**

Se propone utilizar la colaboración público-privada para garantizar una mayor oferta de vivienda asequible en el mercado, ya que la colaboración público-privada admite diversas formas jurídicas como el derecho de superficie o la empresa mixta público-privada. Estos sistemas permiten mayor agilidad, diversificación del riesgo y de la capacidad de financiación. Sin embargo, es necesario un tratamiento fiscal adecuado para aquellas operaciones que generan vivienda asequible en régimen de concesión o derecho de superficie.

## 4.

### **Plan de aceleración de la construcción de viviendas**

Por último, se recomienda realizar un Plan de aceleración para la construcción de vivienda que identifique las áreas residenciales estratégicas y los ámbitos de oportunidad, con número de viviendas, plan de etapas y calendario, así como la gobernanza público-privada y la inversión pública. Es necesario además garantizar la viabilidad económica de los

nuevos desarrollos residenciales limitando, en su caso, las cargas urbanísticas que imposibilitan el equilibrio económico de las intervenciones. Es necesario dedicar recursos a activar la producción y convendría incrementar el presupuesto público para la promoción de vivienda asequible y complementar este presupuesto público con inversión privada.

## 5.

### **Transporte público eficiente más allá del Área metropolitana**

Es necesario prestar especial atención y mejorar la inversión en transporte público y conectividad entre área metropolitana y las áreas del Maresme, Vallès Oriental y Occidental, Garraf y Penedès.

La mayor parte de la población metropolitana vive en tejidos residenciales compactos, con una densidad elevada y con la presencia de otras actividades. Esta combinación de compacidad, densidad y mixtura permite el desarrollo eficiente del transporte público y la movilidad activa (andar e ir en bicicleta). Prueba de ello es que, de los 10,6 millones de desplazamientos de los residentes metropolitanos, el 52,4% se realizan andando y en bicicleta y el 23% en transporte público. Solo un 24,1% de los desplazamientos utilizan modos motorizados.

En cambio, la fuerte concentración de actividades y servicios en el corazón del área metropolitana se traduce en una gran demanda de movilidad, tanto en el interior del área metropolitana como en el resto de la región. Todos los días se producen 1,2 millones de desplazamientos entre el área y el resto de la región metropolitana. En estos desplazamientos, el vehículo privado representa el 77% dada la falta de transporte público eficiente.

**La Vivienda asequible es pues uno de los grandes retos de las sociedades de progreso y oportunidades y desde esta perspectiva desde Barcelona Global hacemos un llamamiento a la acción para que se genere el marco de confianza entre las administraciones públicas y los agentes privados para garantizar un derecho básico de la población.**



# Barcelona Global Challenge<sup>®</sup>

## Retos y soluciones para generar vivienda asequible en la región metropolitana de Barcelona

---

### Coordinadores

Maite Barrera Xaubet (Barcelona Global)  
Enric Batlle (Batlle i Roig)  
Lluís Cases (Garrigues)  
Mercè Conesa (Barcelona Global)  
Anna Gener (Savills)  
Cristina H. Valiàni (Barcelona Global)  
Jaume Oliu (Raset Ventures)  
Pau Pérez de Acha (Sareb)  
Marcel Prunera (Guinot Prunera)  
Manel Rodríguez (SALAS)  
Carme Trilla (Fundació Habitat 3)

### Participants

Jordi Aguilera (Cuch-Aguilera Legal)  
Luisa Badia (L35 Arquitectos)  
Oriol Barrachina (Cushman & Wakefield)  
Olga Beltrán (CBRE)  
Ariadna Belver (Belver & Co)  
Jaume Borràs (Culmia)  
Anna Borrell (Garrigues)  
Albert Bosch (Housfy)  
Elizabeth Breedlove Cooney (Breedlove Care)  
Eva Bufi (Ardana Consultants)  
Jose Miguel Deus (SALAS)  
Mamen Domingo (Domingo Ferre, arqus SLP)  
Josep Donés (APCE)  
Beth Faus (Meridia Capita)  
Carmina Ganyet (Inmobiliaria Colonial)  
Albert González (Engel & Völkers)  
Vicente Guallart (IAAC)  
Pau Guardans Cambó (Único Hotels)  
Guifre Homedes Amat (Amat Immobiliaris)  
Jaime-Enrique Hugas (Conren Tramway)  
Daniel Ibáñez (IAAC)  
Fanny Magini (Barcelona Global)  
Aina Maragall (Cuatre Casas)  
Ferran Marsà Visay (La Llave de Oro)  
Patricia Martínez Portillo (Tarraco)  
Lucia Millet (Cierito Estudio)  
Miguel Montes (Sogeviso)  
Anna Ortiz (JLL)  
Montserrat Pinyol i Pina (Comas&Pinyol Advocats)  
Joan Pla (Orim Management)  
Alberto Sarrías (Engel & Völkers)  
Glòria Serra (PhD Student - EPFL)  
Toni Sorolla (Sogeviso)  
Josep Lluís Sisternas (MSA+A)  
Marc Torrent (APCE)  
Xavier Vilalta (Vilalta Studio)  
Xavier Xargay (Vilalta Studio)

### Ponentes invitados

Guim Costa, degà del Col·legi d'arquitectes de Catalunya  
José María García, viceconseller d'Habitatge i ordenació del Territori de la Comunitat de Madrid  
Eduardo González de Molina, Policy Consultant at Barcelona City Council and affiliate academic at UCL Institute for Innovation and Public purpose  
Ramon Gras, Urban innovation Researcher at Harvard University and co-founder at Aretian  
Silvia Grau, directora general d'Habitatge de la Generalitat de Catalunya  
Donato Muñoz, Conseller Delegat a CEVASA  
Maria Sisternas, direcció general de l'Incasòl  
Fidel Vázquez, director general de SEPES

**Barcelona Global es una asociación privada, independiente y sin ánimo de lucro, formada por 244 de las empresas, centros de investigación, emprendedores, escuelas de negocio, universidades e instituciones culturales líderes de la ciudad, y más de 930 profesionales que quieren hacer de Barcelona una de las mejores ciudades del mundo para el talento y la actividad económica.**

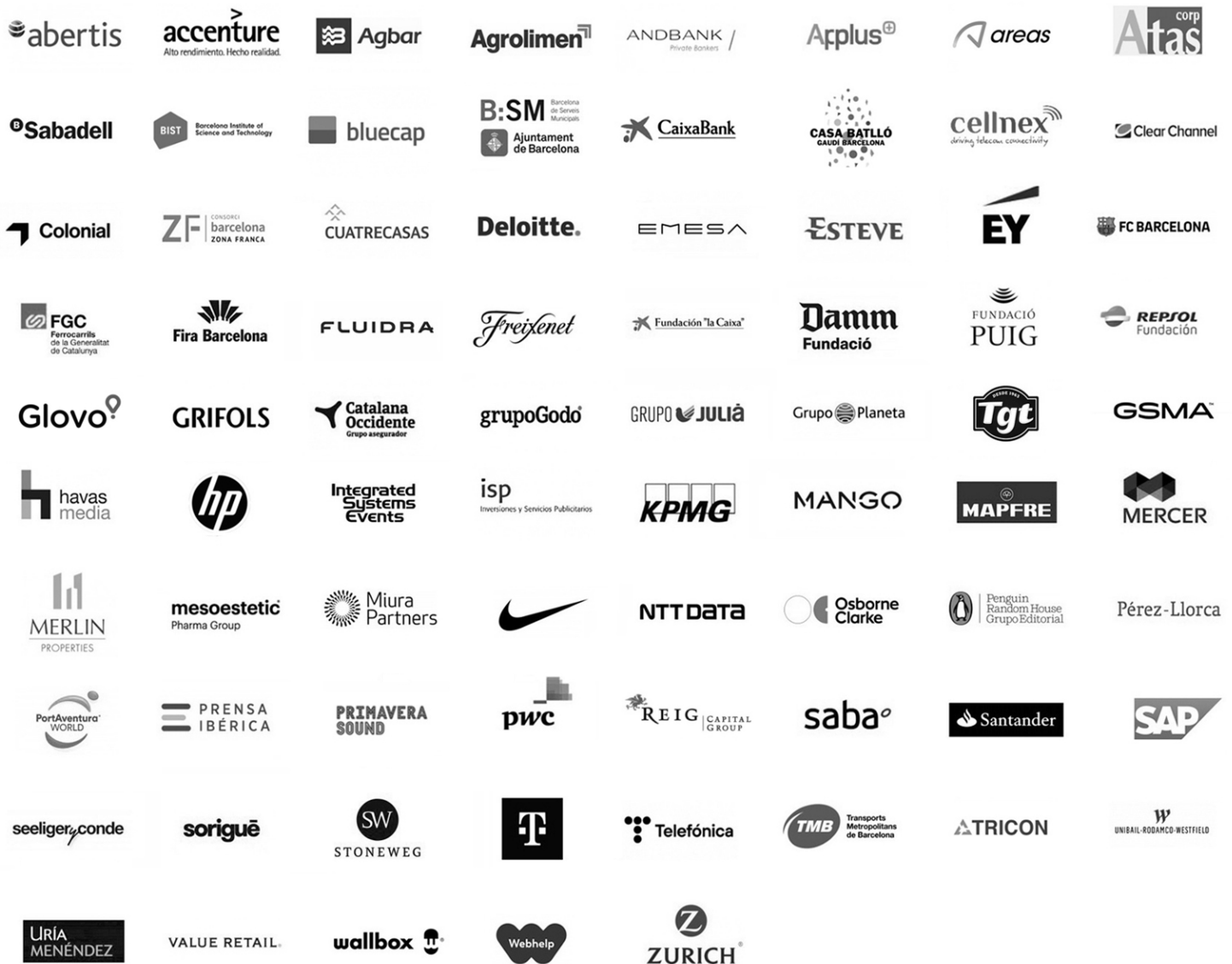
**La asociación también cuenta con una red de más de 160 socios que viven y trabajan fuera de España, y un 16% de socios internacionales que han escogido vivir y trabajar en Barcelona.**

**Barcelona Global desarrolla propuestas estratégicas para el futuro de Barcelona, impulsa proyectos concretos junto a sus socios, y los moviliza para que conozca, se conozcan y apoyen mejor la Barcelona del talento a la que aspiramos.**



**Make it happen!**

## Socios corporativos protectores



## Socios corporativos

& Rosàs. Actio Project. AdSalutem Institute. Advanced Leisure Services. Advantage. Aftershare.TV. AlmaHotels. Alta Life Sciences. Amat Immobiliaris. American School of Barcelona. Anticipa Real Estate. Apartur. APCE. Arcano Partners. Asabys Partners. Atlántida Viatges. Axxon. Barcelona Graduate School of Economics (BGSE). Barcelona Oberta. Barcelona SuperComputing Center (BSC-CNS). Batlle i Roig Arquitectura. Bayer. BCA (Blanch + Conca Arquitectura). Benjamin Franklin International School. Bestiario. Bluecap. BNP Paribas Real Estate. BSM UPF Barcelona School of Management. Casa Bonay. Catalonia Hotels & Resorts. Catenon. Cellnex Telecom. Centre d'Informació i Documentació Internacional a Barcelona (CIDOB). Centre for Genomic Regulation (CRG). Computacenter. Concert Studio. Cotton House Hotel. Cruïlla. Cushman & Wakefield. Derby Hotels Collection. EADA. Edelman. EDM. Elisava. eMascaró. EPSON. ESADE. EU Business School. Eurofragrance. Europe Hotels. EMBL. Evercom. Fairmont Rey Juan Carlos I. Filmin. Forcadell. Fundació Conservatori del Liceu. Fundació Real Club de Polo de Barcelona. Garrigues. Gómez-Acebo & Pombo. Gran Teatre del Liceu. Grant Thornton. Grup Focus. Hotel Duquesa de Cardona. Hotel Miramar. Hotel Pulitzer Barcelona. HP. Ibercaja Banco. Institució Catalana de Recerca i Estudis Avançats (iCrea). IESE Business School. INLEA. Inmo Criteria Caixa. Institut Barcelona d'Estudis Internacionals (IBEI). Institut Català de Nanociència i Nanotecnologia (ICN2). Institut Cerdà. Institut d'Estudis Espacials de Catalunya (IEEC). Institut de Recerca Biomèdica de Barcelona (IRBB). Institut Químic de Sarrià - IQS. Institute of Bioengineering of Catalonia (IBEC). Institute of Photonic Sciences (ICFO). ISDI. ISGlobal. Instituto Europeo di Design (IED). Ixiam. JLL. Krieb. L35 Arquitectos. La Llave de Oro. La Pedrera - Casa Milà. Laie. Lavinia. Live Nation. Llorente & Cuenca. Lluch Essence. Logisor España. Lucas Fox. M&B Abogados. Mandarin Oriental Barcelona. Marina Port Vell. Martínez Comin. McCann World Group. Mediktör. Meridia Capital. MSA+A. MST Holding. Mucho. Museu Nacional d'Art de Catalunya. Nuvo Barcelona. Parc de Belloch. Parc de Recerca Biomèdica de Barcelona (PRBB). Pictet & Cie. Quadpack Group. Reial Club de Tennis Barcelona - 1899. Renta Corporación. Ribé Salat. Roca Junyent. Roman. Royal Melbourne Institute of Technology (RMIT Europe). Salas. Sant Joan de Déu. Sant Pau Recinte Modernista. Santa Clara International School. Savills Aguirre Newman. Scoot. Social Point. Solvia Desarrollos Inmobiliarios. Sumarroca. Summa Comunicació. Talenta. Tarraco. Teatre Nacional de Catalunya. Tekman. The Barcelona EDITION. Toda & NeHo. Tokio Marine HCC. Torelló. Único Hotels. Universitat Internacional de Catalunya (UIC). Universitat Oberta de Catalunya (UOC). Urgo Medical. Vall d'Hebron Institut d'Oncologia (VHIO). Vall d'Hebron Institut de Recerca (VHIR). Vila Vinteca. VITA Group. Wavip Group. World Trade Center Barcelona. Zegrí + de Olivar Abogados.

## Y más de 800 profesionales comprometidos



**Barcelona  
Global**

Travessera de Gràcia, 17. Barcelona 08021. +34 936 761 250  
barcelonaglobal@barcelonaglobal.org barcelonaglobal.org @BarcelonaGlobal