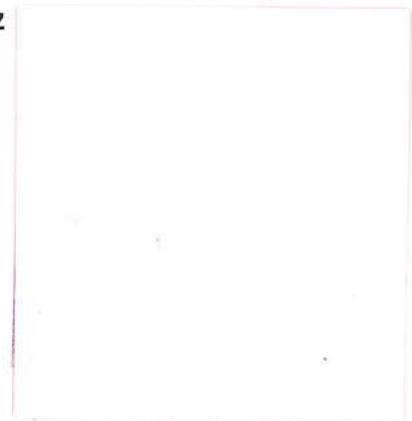


Beca L'Hospitalet 1999-2000
Ayuntamiento de l'Hospitalet de Llobregat

LA PROMOCION RESIDENCIAL
Y
EL MERCADO DE LA VIVIENDA
EN
L'HOSPITALET DE LLOBREGAT

Antonio Algaba Calvo
Director Dr. Horacio Capel Sáez



Índice

Introducción	6
Parte I: Las dinámicas metropolitanas	11
Capítulo 1. La definición de la ciudad metropolitana	15
Capítulo 2. Nuevas dinámicas metropolitanas	23
2.1. La revolución de las infraestructuras	
2.2. La nueva localización de la industria y el empleo	
2.3. La especialización del territorio metropolitano	
Capítulo 3. Dinámicas demográficas metropolitanas: centro <i>versus</i> periferia	36
3.1. El crecimiento demográfico hasta la crisis de los setenta	
3.2. La nueva dinámica demográfica	
3.3. El trasvase de población del área central a la periferia	
Capítulo 4. Las migraciones residenciales y sus efectos sobre la demografía metropolitana	45
4.1. Las migraciones residenciales	
4.2. Las consecuencias demográficas de la migración residencial	
4.3. La edad de emancipación	
Parte II: El mercado residencial y la demanda de vivienda	54
Capítulo 5. La demanda de vivienda	57
5.1. El esfuerzo familiar por compra de vivienda y su financiación	
5.2. El incremento de la demanda sin crecimiento demográfico	
5.3. La suburbanización de la demanda residencial	
Capítulo 6. El mercado de la vivienda. Aspectos teóricos	68
6.1. Los submercados: vivienda de obra nueva, usada o alquiler	
6.2. La teoría del filtrado, ejemplo de la interrelación de los submercados residenciales	
6.3. El precio de la vivienda	
6.4. Los efectos del planeamiento sobre el precio de la vivienda	
Capítulo 7. La coyuntura económica en los noventa y el sector de la construcción	81
7.1. El final del ciclo expansivo iniciado en 1986	
7.2. La construcción en los años de la crisis. 1993-1995	
7.3. El ciclo expansivo iniciado en 1996	

Parte III: La política de vivienda en los noventa	92
Capítulo 8. La evolución de la política de vivienda en España	95
8.1. Los precedentes de la política de vivienda. 1864-1939	
8.2. La política de vivienda durante la dictadura, 1939-1976	
8.3. La política de vivienda en el último cuarto de siglo, 1976- 2000	
Las nuevas herramientas de la política de vivienda	
Los Planes de Vivienda en la década de los noventa	
El Plan de Vivienda 1990-1992	
El Plan de vivienda 1992-1995	
El Plan de Vivienda 1996-1999	
Valoración de los planes de vivienda de los noventa	
8.4. La evolución de la vivienda protegida durante los noventa	
8.5. Políticas complementarias de vivienda social	
8.6. La política del suelo	
Capítulo 9. Las políticas municipales de vivienda en el área metropolitana de Barcelona y en l'Hospitalet	122
9.1. Diferencias municipales en política de vivienda	
9.2. La política de vivienda de l'Hospitalet en los años noventa	
Parte IV: El mercado de la vivienda en el área metropolitana de Barcelona y en l'Hospitalet de Llobregat	130
Capítulo 10. Las preferencias de la demanda metropolitana de vivienda	133
10.1. Las características preferidas por la demanda de vivienda	
10.2. Los motivos para la adquisición de una nueva residencia	
10.3. El régimen de tenencia	
10.4. El precio ideal demandado	
10.5. Las áreas geográficas más demandadas	
10.6. Los factores más influyentes en la elección de vivienda	
10.7. Diferencias en las preferencias en función del tipo de demandante	
Capítulo 11. La distribución de la oferta inmobiliaria en el área metropolitana	141
11.1. Las limitaciones impuestas por el suelo disponible	
11.2. El crecimiento demográfico y el mercado inmobiliario local	
11.3. El parque de viviendas en el área metropolitana	
Capítulo 12. El mercado de la vivienda de nueva planta en el área metropolitana y la región metropolitana de Barcelona	154
12.1. Viviendas iniciadas en la década de los noventa	
12.2. Viviendas acabadas en la década de los noventa	
12.3. La superficie media construida	
12.4. El precio medio de la vivienda en la provincia de Barcelona	

12.5. El abánico de precios de la vivienda en un municipio. Precio máximo y precio mínimo	
12.6. El tiempo de venta de las viviendas de nueva planta	
Capítulo 13. El mercado metropolitano de vivienda de alquiler	171
13.1. El mercado del alquiler en Europa y España.	
13.2. La oferta y la demanda de viviendas de alquiler en el área metropolitana de Barcelona.	
13.3. La evolución del precio y el número de contratos de alquiler en las ciudades de Cataluña.	
Capítulo 14. El mercado residencial de segunda mano en el área metropolitana de Barcelona	181
14.1. Los segmentos del mercado de segunda mano	
14.2. Los precios del mercado de segunda mano en las ciudades de Cataluña.	
14.3. La diferencia entre los precios de la vivienda de segunda mano y de nueva planta.	
Capítulo 15. El mercado de la vivienda en l'Hospitalet	189
15.1. La oferta de vivienda de nueva planta	
15.2. El mercado de vivienda de segunda mano	
15.3. El mercado de vivienda de alquiler	
15.4. La oferta inmobiliaria en l'Hospitalet. Diferencias entre la vivienda de nueva planta y la vivienda de segunda mano	
Parte V: La Promoción residencial en l'Hospitalet de Llobregat en la década de los noventa	202
Capítulo 16. El Parque de viviendas en l'Hospitalet, 1991	205
16.1. El crecimiento de la ciudad de l'Hospitalet en el siglo XX	
16.2. La antigüedad del parque de viviendas de l'Hospitalet	
16.3. La ocupación del parque de viviendas de l'Hospitalet	
16.4. El régimen de tenencia del parque de viviendas en l'Hospitalet	
16.5. Evolución de las características de las viviendas de la ciudad	
Capítulo 17. La promoción inmobiliaria en l'Hospitalet en los 90	217
17.1. La evolución del número de licencias de obra nueva en la ciudad	
17.2. El comportamiento de los distintos submercados inmobiliarios en l'Hospitalet. La evolución del número de licencias según el destino de la edificación	
Capítulo 18. la promoción residencial en l'Hospitalet en los 90	230
18.1. El tamaño de las promociones inmobiliarias	
18.2. La localización de las promociones	
18.3. El tamaño de la vivienda promovida	

Capítulo 19. Los promotores inmobiliarios en l'Hospitalet en los 90 **242**

- 19.1. La promoción inmobiliaria: agentes urbanos y evolución histórica
- 19.2. La promoción residencial en l'Hospitalet. Los tipos de promotores
- 19.3. El origen de los promotores inmobiliarios
- 19.4. La relación tipo de operador-origen del operador
- 19.5. La frecuencia de actuación de los promotores en la ciudad
- 19.6. El rango de los promotores en la ciudad de l'Hospitalet

Conclusiones **261**

Bibliografía **271**

Agradecimientos

En primer lugar, debo expresar mi agradecimiento al Excelentísimo Ayuntamiento de l'Hospitalet de Llobregat por otorgarme su confianza y concederme una *Beca l'Hospitalet 1999-2000*, porque sin su ayuda económica la presente investigación no se hubiese podido realizar.

También agradecer su colaboración a las personas que componen el Departamento de Estudios y Estadística del Ayuntamiento de l'Hospitalet, que en todo momento han manifestado una clara predisposición para facilitarme tanto los datos estadísticos como los conocimientos que sobre este municipio acumulan. En especial, agradecer a su directora Angela García que compartiese conmigo sus conocimientos sobre la política local de vivienda, además de su ayuda en la elaboración cartográfica. Y, también a Mercedes Segura el trabajo que realizó con la información de las licencias de obras.

Agradecer al Centre d'Estudis de l'Hospitalet la labor de documentación y divulgación que vienen realizando año tras año en la ciudad; pero sobretodo su predisposición y su buen trato.

También quiero expresar mi más sincera gratitud a mi director de tesis, el Dr. Horacio Capel Sáez, catedrático titular del Departamento de Geografía Humana de la Universidad de Barcelona, no sólo por su orientación académica, sus consejos o sus comentarios, sino también por confiar en mis capacidades y animarme a seguir adelante en el campo de la investigación social cuando el cansancio nos cerca.

A todos ellos, mi más sincero agradecimiento.

Introducción

El presente trabajo se centra en el estudio de la promoción residencial y el mercado de la vivienda en la ciudad de l'Hospitalet durante la década de los noventa. Dos procesos que están estrechamente vinculados.

Por una parte, el análisis de la promoción residencial observa el proceso de producción de vivienda de nueva planta para su comercialización y también las estrategias de los distintos tipos de agentes promotores. Por otra parte, el estudio del mercado residencial permite conocer las relaciones existentes entre la demanda y la oferta de vivienda (los distintos tipos de demanda y los distintos submercados residenciales: nueva planta, segunda mano y alquiler); así, como también, analiza la intervención del estado en este mercado encaminada a potenciar el desarrollo de la oferta y al acceso de la demanda a una vivienda.

No obstante, estos dos procesos no pueden estudiarse de forma aislada, porque de manera continuada están siendo influidos por otros aspectos de la realidad urbana. Así, por ejemplo, la deslocalización territorial del empleo modifica las necesidades residenciales, por el deseo de proximidad al puesto de trabajo. O el desarrollo de la red de transportes *minimiza* las distancias en el territorio, ampliando el espacio abarcado por el mercado de la vivienda, entendido como aquel en que la demanda y la oferta se equilibran. Al tiempo que ambos procesos potencian las migraciones interiores protagonizadas por familias que cambian de localidad de residencia al acceder a una nueva vivienda.

Normalmente, los estudios sobre el desarrollo urbano vinculados a la promoción inmobiliaria basados, como el que aquí se presenta, en el

análisis de series de viviendas construidas durante un periodo temporal suelen centrarse en alguno de los siguientes aspectos:

- El problema social de la vivienda, la demanda de primera vivienda, la demanda de mejora, la demanda insatisfecha, el esfuerzo económico familiar necesario, las necesidades residenciales de la población, las preferencias de los usuarios.
- El grado de dificultad de acceso a la vivienda, comparando los precios de la vivienda con el nivel de ingresos de las familias.
- La necesidad futura de vivienda, basándose en la realización de proyecciones de población y de formación de nuevos hogares.
- La vinculación de los ritmos de la construcción al ritmo general de la economía, estudiando su comportamiento tanto en periodos recesivos como de crecimiento acentuado.
- La respuesta al crecimiento urbano o la demanda de habitación de la población, donde es importante, por ejemplo, el impacto de los movimientos migratorios sobre los procesos de urbanización.
- La forma urbana o la respuesta morfológica a las necesidades y a las posibilidades cambiantes de la sociedad; por ejemplo, la influencia de la innovación en los medios de transporte en la forma urbana.
- El estudio de la intervención de la administración sobre el mercado residencial. Los tipos de medidas de apoyo tanto a la demanda para subvencionar el acceso de la población a la vivienda, como a la oferta para mantener la actividad como motor de la economía y el empleo.
- El análisis del mercado inmobiliario como mercado de inversión, donde se estudian los procesos de acumulación de capital inmovilizado en suelo, las distintas estrategias de los diversos agentes, la especulación inmobiliaria o su repercusión sobre el crecimiento económico general.
- El estudio de los distintos tipos de promotores inmobiliarios que construyen la ciudad, sus estrategias diferenciadas, la toma de decisiones o la legislación marco.

En el presente estudio se ha pretendido reflejar el mayor número de estos aspectos aunque sólo sea de forma breve, sin olvidar que el trabajo se ha centrado en el estudio del mercado residencial y la promoción de la vivienda.

Por otra parte, el objeto de estudio concreto del presente trabajo ha sido el municipio de l'Hospitalet, una ciudad de la primera corona metropolitana de Barcelona. Pero se ha considerado que cualquier estudio local de una tendencia social debe ser contrastado en un marco espacial más amplio, en comparación con una región que actúe de referencia y permita determinar si el fenómeno objeto de estudio presenta singularidades claramente específicas del municipio o espacio concreto estudiado o las mismas características que se han generalizado en todo su entorno y, por tanto, no presenta un comportamiento singular.

Por estos motivos, antes de analizar la promoción residencial o el mercado de la vivienda en la ciudad de l'Hospitalet, se ha considerado necesario explicar esta multiplicidad de influencias, tanto a un nivel teórico como en su plasmación en el espacio de referencia metropolitano.

De este modo, la primera parte del presente texto, titulada *Las dinámicas metropolitanas*, presenta y analiza las nuevas dinámicas urbanas que están afectando al conjunto del área metropolitana e influyen sobre el comportamiento de su mercado residencial. En este punto se presentan procesos como la revolución de las infraestructuras, la nueva localización del empleo, la especialización del territorio, la nueva dinámica demográfica caracterizada por bajas tasas de crecimiento que pueden ser incluso negativas y el trasvase de la población desde el centro a la periferia de las áreas metropolitanas. Un retrato que se realiza con la finalidad de dibujar el contexto que envuelve los procesos urbanos que se han desarrollado en la década de los noventa en la ciudad de l'Hospitalet de Llobregat.

En la segunda parte de este estudio se presenta una explicación teórica del funcionamiento de los elementos fundamentales que rigen el mercado de la vivienda en las grandes áreas urbanas. Tres han sido los

aspectos básicos que se han analizado: la demanda, el mercado y la coyuntura económica durante la década de los noventa. De forma breve se ha analizado la demanda residencial, su aumento incluso con un crecimiento demográfico negativo, su tendencia a la suburbanización y, también, el esfuerzo familiar para la adquisición de la vivienda. Además, se presentan las diferencias y las similitudes entre los distintos submercados residenciales: el mercado de la vivienda de nueva planta, el de la vivienda de segunda mano y el de la vivienda de alquiler. Y también se han explicado las diferentes variables que influyen en el precio de la vivienda, desde la superficie a la localización.

La tercera parte del trabajo está dedicada a la política de vivienda, un instrumento utilizado por la Administración para intervenir en el mercado residencial y dinamizar la promoción de la edificación. En este punto, se analizan y critican los elementos que vertebran la política de vivienda en la actualidad: los planes de vivienda y las ayudas y subvenciones para su acceso. También se realiza una valoración de su impacto en dos ámbitos. En primer lugar, a nivel económico como elemento de apoyo al desarrollo del sector de la construcción. Y en segundo lugar, en su vertiente social como potenciadora del acceso a la vivienda, mediante la promoción de la edificación de viviendas de protección oficial, en sus distintas modalidades. Y finalmente, se analizan las diferencias existentes entre las distintas políticas de vivienda desarrolladas por los diferentes ayuntamientos del área metropolitana, dedicando una atención especial a la ciudad de l'Hospitalet.

Tras presentar el marco teórico que explica el mercado residencial y la política de la vivienda, en la cuarta parte del presente trabajo se analiza la situación del mercado residencial en el área metropolitana y la ciudad de l'Hospitalet en la década de los años noventa. En este sentido, en primer lugar se analizan las preferencias que ha manifestado la demanda potencial ante la compra de su vivienda. Y, en segundo término se estudio la oferta existente en el mercado residencial; la evolución de la cantidad, la calidad y el precio del stock de viviendas de alquiler, viviendas de segunda mano y viviendas de nueva planta en oferta en los distintos municipios del área metropolitana; así como la distribución de esta oferta inmobiliaria entre los diferentes municipios metropolitanos.

Por último, después de haber estudiado el mercado residencial de l'Hospitalet y la política de vivienda de la ciudad, en la quinta y última parte de este trabajo se ha analizado la promoción residencial de la ciudad y a los promotores que han desarrollado su actividad en l'Hospitalet. Un retrato, basado en el análisis de todas las licencias de obra residencial licitadas en la ciudad durante la década, que ha permitido presentar aquí un detallado estudio de la promoción residencial en la ciudad, que incluye tanto una detallada descripción de las promociones residenciales iniciadas, desde su tamaño a su localización, como un retrato del tipo de promotores inmobiliarios que han actuado en la ciudad.

Finalmente, se debe comentar que la metodología utilizada para la realización de cada una de las partes ha sido diferente, porque las fuentes utilizadas para recoger la información base de los análisis aquí presentados ha sido diversa. En este sentido, las fuentes bibliográficas han sido la base de las tres primeras partes, las dedicadas a las nuevas dinámicas demográficas, los aspectos teóricos del mercado residencial y las políticas de vivienda. En cambio, la cuarta parte, dedicada al estudio del mercado de la residencial en el área metropolitana y en la ciudad de l'Hospitalet se ha basado en el análisis de distintas fuentes estadísticas especializadas existentes, entre las que cabe destacar las *Estadístiques de la Construcció d'Habitatges a Catalunya*, así como los distintos estudios monográficos realizados por encargo de las diversas administraciones y basados en el análisis de muestras de anuncios publicados en la prensa. Por último, para la realización de la quinta parte de este trabajo, centrada en el análisis de la promoción residencial en la ciudad de l'Hospitalet se ha recurrido al empleo de una fuente de información primaria y se han analizado una por una todas las licencias de obra residencial aprobadas en el municipio durante la década de los noventa. Un análisis que ha permitido presentar aquí un detallado estudio la promoción residencial en la ciudad. Un estudio singular inexistente en la mayoría de las poblaciones de España.

Parte I

LAS DINAMICAS METROPOLITANAS

El objeto de estudio del presente trabajo es el municipio de l'Hospitalet definido como una ciudad de la primera corona metropolitana de Barcelona. Pero, cualquier estudio local de una tendencia social debe ser contrastado en un marco espacial más amplio, en una región que actúe de referencia y permita determinar si el fenómeno objeto de estudio presenta singularidades claramente específicas del municipio o espacio concreto estudiado o es un caso generalizado en todo su entorno y por tanto no hace referencia a un comportamiento singular.

Más aún cuando pensamos que, desde la crisis de los años setenta, no sólo se cuestionan los límites de la ciudad de Barcelona y de su área metropolitana, sino también el significado de estos términos: ¿cómo se delimita la ciudad? o ¿qué define el área metropolitana?¹

Para el objeto de estudio de este trabajo, la promoción residencial y el mercado de la vivienda en la ciudad de l'Hospitalet de Llobregat, el marco de referencia es el área metropolitana de Barcelona o, incluso, la denominada Región Metropolitana.

Pero en estos últimos años han cambiado los procesos urbanos que definían el área metropolitana. Las dinámicas urbanas que dieron origen a conceptos como área o región metropolitana han sido superadas por unas nuevas dinámicas que necesariamente han de redefinir dichos términos. "La vieja dinámica se definía por el incremento en la capacidad de atracción de un municipio central y por la disminución de su capacidad de absorción, que imponía una extensión del fenómeno

¹ Para más información ver el artículo de H. Capel: La definición de lo urbano, en la sección *Scripta Vetera* de <http://www.ub.es/geocrit/menu.htm>

metropolitano por coronas sucesivas. La ciudad central concentraba la actividad (fundamentalmente industrial) y el crecimiento residencial era periférico². En esencia, el municipio central atraía más actividad y población de la que era capaz de albergar en su término municipal, por lo que la actividad y, sobre todo, la población se distribuía por el espacio colindante.

Desde los últimos quince años, Barcelona y la red de ciudades que conforman la región metropolitana han estado inmersas en nuevos procesos espaciales que han modificado su esencia. La nueva red de infraestructuras ha definido un marco espacial más isótropo y nuevas centralidades, la industria ha adoptado una localización más periférica, la actividad en la ciudad central se ha decantado por el sector servicios, la población se ha mantenido estable en el conjunto de la región aunque ha decrecido en las áreas centrales, mientras que la residencia se ha desplazado de dentro hacia fuera y desde las grandes ciudades a los pequeños municipios. Estos procesos de auténtica *eclosión metropolitana* caracterizados por los cambios en la localización de la actividad y de la población, no por circunscribirse a un espacio intrametropolitano tienen menor importancia que los procesos que generaron la formación del área metropolitana durante los años sesenta, sino que redefinen como aquellos la realidad urbana.

"El exceso de dispersión ha substituido la vieja cuestión del exceso de concentración como problema central en el desarrollo metropolitano³". Los ayuntamientos del área central metropolitana que en la década de los años setenta trabajaron por reducir su densidad demográfica, ahora dedican su esfuerzo por retener a sus población residente. Y dentro de este cambio de paradigma, la ciudad de l'Hospitalet se convierte en un ejemplo claro de substitución de la preocupación central en la gestión municipal; el que fue uno de los municipios que estuvo más obsesionado por solucionar los problemas provocados por su elevada densidad de población, hoy centra sus esfuerzos en frenar su continuada pérdida de población. Un nuevo problema que justifica el presente trabajo.

²J. Trullen: *Introducció en La Barcelona metropolitana: economia i planejament*, *Revista Econòmica de Catalunya*, n. 33, Colegio de Economistas de Catalunya.

³J. Trullen: Op Cita.

En esta primera parte, se presentan las nuevas dinámicas urbanas que están afectando al conjunto del área metropolitana: la nueva localización del empleo y las migraciones residenciales, con la finalidad de dibujar el contexto que envuelve los procesos urbanos que se han desarrollado en la década de los noventa en la ciudad de l'Hospitalet de Llobregat.

Capítulo 1

La definición de la ciudad metropolitana

Varios procesos urbanos han modificado la dinámica de las áreas metropolitanas en los últimos años. Entre ellos la innovación en el campo de las infraestructuras, la deslocalización del empleo y la suburbanización residencial. Pero antes de iniciar el análisis de éstos fenómenos urbanos en un momento de redefinición es necesario delimitar el significado de los conceptos que serán usados, términos como ciudad, municipio, área metropolitana, región metropolitana, etcétera; además de acotar las diferencias existentes entre la acepción espacial y administrativa de estos vocablos; ya que mientras los límites espaciales delimitados por los términos jurídicos como municipio son estables, los espacios delimitados por los términos urbanos como ciudad o área metropolitana son dinámicos y están en constante expansión, ocupando un territorio cada vez más extenso. En este sentido se ha de advertir que "las unidades administrativas, especialmente los municipios, son insuficientes para englobar las complejas interrelaciones de los fenómenos económicos, sociales y de construcción de ciudad; en otras palabras, el concepto políticoadministrativo de *municipio* no se corresponde al concepto territorial de ciudad¹".

El *municipio* es un término jurisdiccional regido por un ayuntamiento, un concepto administrativo de sencilla definición. En cambio, definir ciudad parece un propósito imposible, pues aunque nadie desconoce su significado es imposible trasladar una realidad tan compleja a una sencilla definición. Una *ciudad* puede definirse como un organismo social vivo o como un sistema de sistemas en continua evolución. Estas definiciones de la ciudad como proceso y no como sujeto, posibilitan la pregunta sobre los límites geográficos actuales de la ciudad de Barcelona; sin olvidar que la ciudad ha conocido dos anexiones

¹ J. Clusa y J. Roca Cladera: *El canvi d'escala de la ciutat metropolitana de Barcelona*. En *Revista Econòmica de Catalunya*, n. 33, Colegio de Economistas de Catalunya.

administrativas en los inicios de este siglo y que, entre otras, renunció, tras su estudio en la década de los años treinta, a la anexión del término municipal de l'Hospitalet. En resumen, en el caso de las áreas metropolitanas es imposible circunscribir la ciudad al municipio, por lo que se habla de *ciudad real*, como una realidad ajena a los límites administrativos.

"Una ciudad es muchas cosas pero desde el punto de vista geodemográfico es un ente físico, un trozo de territorio, generalmente muy pequeño, con casas, calles, plazas, etc., donde un elevado número de personas conviven de forma muy interactiva, de manera persistente, sin relación directa, por lo que hace referencia a la supervivencia, con los recursos físicos de soporte. La ciudad acaba donde esta interactividad disminuye aparte de lo que diga la fisonomía física o la Administración. Barcelona empieza en el barrio histórico y la urbe se acaba allá donde la vida de los habitantes habituales tienen poco que ver con lo que pasa y lo que hay en este centro hasta el punto que no necesitan visitarlo frecuentemente²".

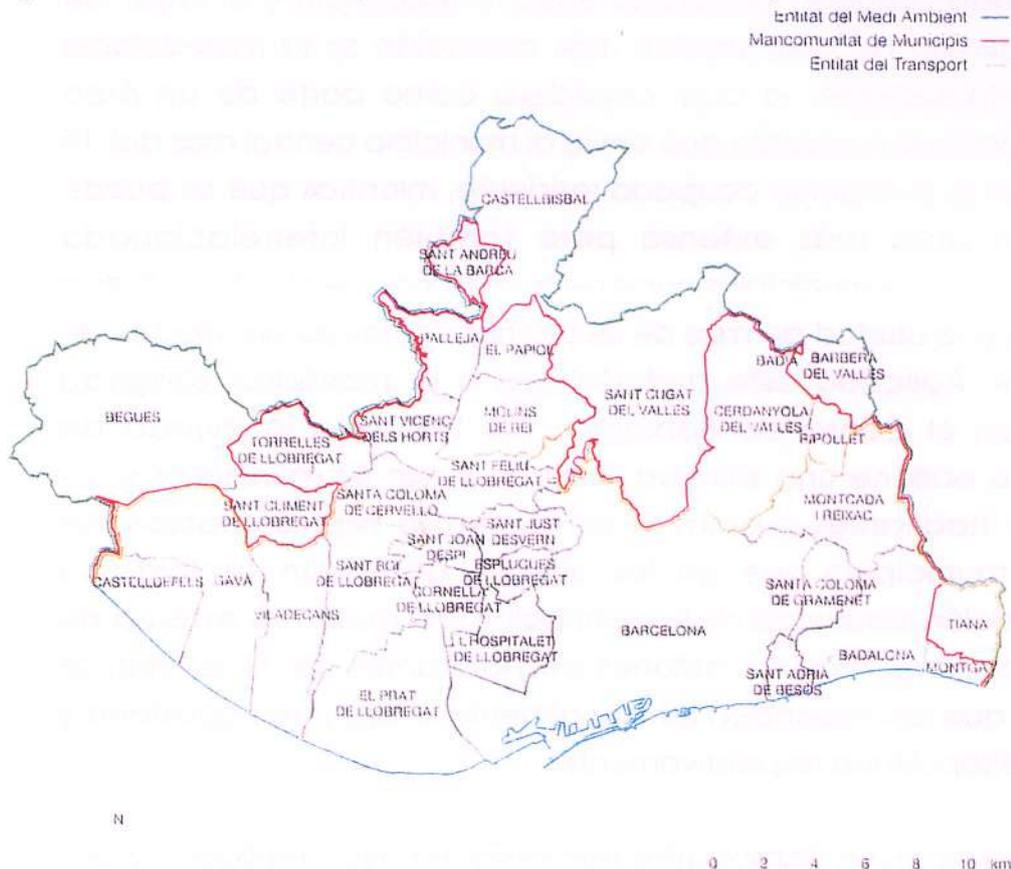
El intento de delimitar el territorio de influencia de una ciudad ha generado todo un vocabulario especializado: ciudad central, área metropolitana, región metropolitana. La ciudad central hace referencia a la metrópoli, al centro urbano histórico cuya expansión ha modificado el territorio circundante, urbanizando el espacio a su alrededor. El área metropolitana está formada por los municipios más próximos a la ciudad central, que son aquellos con los que posee una mayor interrelación, mientras que la región metropolitana está formada por un conjunto de municipios más externo con los que la ciudad mantiene un grado de interrelación menor, pero aún suficiente para condicionar su actividad y su forma física.

El *área central* se suele identificar con el municipio origen de la ciudad metropolitana y, en muchos casos, cuando el término municipal es lo suficientemente extenso es así; pero en casos como el del municipio de Barcelona, de tan solo 97 kilómetros cuadrados, esta centralidad puede abarcar un territorio más amplio, por ejemplo la *ciudad servida por el*

² T. Vidal Bendito: Ciutat i immigració: dos fets inseparables. El cas barceloní (segles XIX i XX) en *Ciutat i immigració*. Ed. Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona. Barcelona, 1997. Pág.19.

metro. El área central es un espacio homogéneo, una *ciudad compacta*, un *continuo urbano*, de características similares que sufre los mismos procesos con igual intensidad. En el caso concreto de Barcelona "es también el área que está cediendo residencia y actividad en una proporción que comienza a ser excesiva³".

Figura 1.1.: Area Metropolitana. Entidades metropolitanas



Fuente: VVAA, Dinàmiques metropolitanas a l'Àrea i la Regió de Barcelona, pág. 12.

La extensión del área metropolitana de Barcelona puede confundirse con el territorio competencia de las distintas entidades de gestión administrativa que llevan el adjetivo metropolitano en su denominación; como la extinta Corporació Metropolitana de Barcelona que reunió a 27 municipios desde 1974 hasta 1987, o las actuales Entidad Metropolitana del Transporte que agrupa a 18 municipios, Entidad Metropolitana del Medio Ambiente que reúne a 32 y Mancomunidad Metropolitana del Area Metropolitana de Barcelona que aúna a 27 municipios. Es normal esta confusión entre los límites administrativos fijos de las distintas

³ J. Clusa y J. Roca Cladera. Op. cit.

instituciones de gestión de este territorio con los límites dinámicos del área de influencia de la ciudad central.

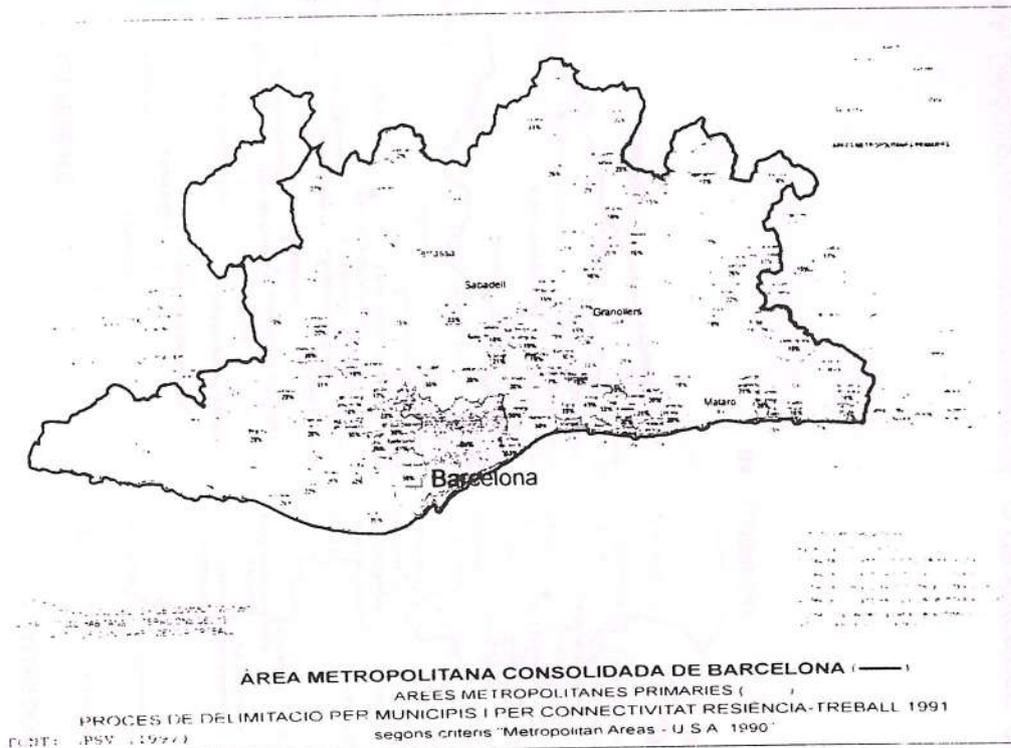
Pero el *área metropolitana* económico-geográfica define el espacio por el que se extiende una ciudad viva y supramunicipal. Para la delimitación de las áreas metropolitanas inicialmente se consideró la densidad de población, pero en la actualidad se definen esencialmente en función de la movilidad obligada generada entre la residencia y el lugar de trabajo. El criterio de delimitación más extendido es la metodología censal estadounidense, la cual considera como parte de un área metropolitana todo municipio que envía al municipio central más del 15 por ciento de su población ocupada residente, mientras que se puede delimitar un área más extensa pero también interrelacionada agregando todos los municipios que envían el 15 por ciento de su fuerza de trabajo a una ciudad de más de 50.000 habitantes ya vinculada con la metrópoli. Aplicada esta metodología a la movilidad obligada registrada en el Censo de Población de 1991 para la ciudad de Barcelona se obtiene una primera área de hasta 67 municipios y 3,2 millones de habitantes gracias a la numerosa representación de pequeños municipios que en los últimos años han recibido la descentralización residencial de la metrópoli; y una área más extensa de 145 municipios con más 4,1 millones de habitantes de 11 comarcas diferentes⁴, que corresponden funcionalmente al área metropolitana y la región metropolitana respectivamente.

Es probable que en los últimos años esta área se haya ampliado y haya intensificado su relación debido a la acentuación de los procesos de suburbanización de la ocupación y de la residencia en el conjunto de la región, pues es un proceso vivo. También se debe recordar que en el seno de esta región se dan diversos grados de interacción entre todos los municipios que la componen, existiendo fuertes diferencias entre los 67 municipios que componen el área metropolitana. Así, mientras más del 50 por ciento de la población ocupada residente de l'Hospitalet trabajaba en Barcelona, en Sitges este porcentaje no llegaba al 17 por ciento. "El área metropolitana funcional de Barcelona, (...) como equivalente a la ciudad real, integra hay a las ciudades industriales o más

⁴ Ver J. Clusa. y J. Roca Cladera. Op cita.

grandes del entorno situado a 20 km del centro o área central de Barcelona⁵.

Figura 1.2. Área metropolitana consolidada de Barcelona.



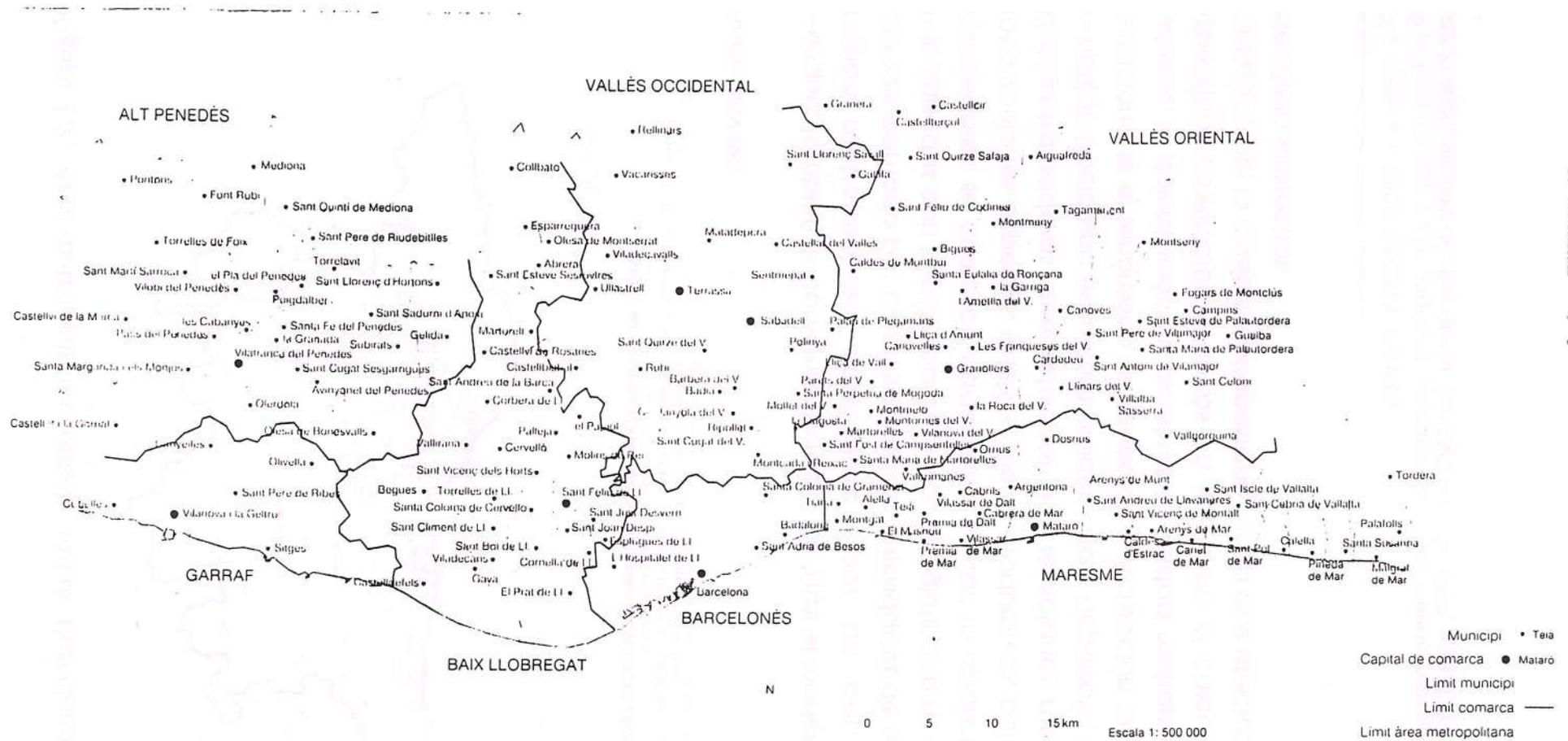
Fuente: CPSV 1997

Aunque, también es conveniente recordar "que el modelo funcional de región metropolitana, configurado por un centro potente, complementado por un conjunto de centralidades de segundo orden relacionadas con la principal y, a su vez, aglutinadoras de sus propios alrededores, se complica cada vez más con la aparición de nuevas localizaciones dispersas, residenciales o productivas, por las dinámicas descentralizadoras que refuerzan las relaciones metropolitanas y empujan hacia una estructura policéntrica y dispersa⁶". Es decir, al no estacionarse el fenómeno de creación y recreación de la ciudad y lo urbano, la delimitación espacial de la ciudad metropolitana está en continua redefinición y quizás en un futuro el cálculo del espacio ocupado por la ciudad metropolitana tenga que efectuarse en función de otros parámetros.

⁵ J. Clusa y J. Roca Cladera. Op cita.

⁶ A. Font, C. Llop y J.M. Vilanova: *La construcció del territori metropolità. Morfogènesi de la regió urbana de Barcelona*. Ed: AMB y MMB, 1999, pág. 142.

Figura 1.3. Región metropolitana, comarcas y municipios



Fuente: VV.AA. *Dinàmiques metropolitanas a l'Àrea de Barcelona*, pág. 13

A su vez, un territorio tan extenso como el ocupado por la región metropolitana da lugar a clasificaciones más homogéneas de los distintos municipios que lo conforman. Así se habla del área central y de las distintas *coronas metropolitanas* que lo rodean. En este sentido en la actualidad y como reflejo del fuerte crecimiento en el área exterior de la ciudad "la consideración de tres *coronas* en lugar de dos describe mejor los procesos de extensión y suburbanización que han justificado también la ampliación funcional de la ciudad metropolitana⁷" Pero junto a las coronas, también se habla de otras delimitaciones como la *conurbación de la red de metro* o la *Barcelona de las rondas*. La primera formada por los municipios servidos por el metro: Badalona, Barcelona, Cornellà, l'Hospitalet, Sant Adrià del Besos, Santa Coloma de Gramanet y, en parte, Esplugues. Estos municipios que forman el continuo urbano también son los más colmatados, los más densos, los más caros. Y la segunda reúne a los doce municipios servidos por las nuevas rondas que suman 2,5 millones de habitantes formando "un conjunto compacto de una gran densidad demográfica y urbana, con unas problemáticas similares de escasez y encarecimiento del suelo y de la vivienda, que son la base de sus pérdidas demográficas hacia municipios metropolitanos más externos⁸"

A modo de conclusión a este apartado, se podría defender que si la ciudad puede definirse en función de sus habitantes, sus límites deben definirse en función de los espacios utilizados por sus habitantes. Y en la actualidad, los espacios que usa una familia en su vida cotidiana superan los límites de un municipio concreto y se extienden por un área cada vez más amplia donde se encuentran la residencia, el trabajo, la escuela, los lugares de compra de alimentos, objetos de primera necesidad o de lujo, los lugares de ocio, turismo o segunda residencia y los servicios públicos de uso común como los servicios sanitarios u otros.

Llegados a este punto, en el que observamos la ciudad como una realidad social que no puede ser enmarcada dentro de unos límites administrativos, es interesante recordar la propuesta formulada por Oriol Bohigas. Este urbanista defendió la anexión a Barcelona de todos los municipios servidos por las rondas, despertando la animadversión, entre

⁷ J. Clusa y J. Roca Cladera. Op cita.

⁸ J. Serra: Migracions metropolitanes u desconcentració demogràfica, en *Revista Econòmica de Catalunya*, n. 33, Colegio de Economistas de Catalunya.

otros, del alcalde de l'Hospitalet. En mi opinión, también se deberían contemplar las ventajas de la descentralización, que permite una mayor proximidad a los problemas y una mayor participación social. Descentralización que también se está produciendo en el municipio de Barcelona, que cada vez cede más parcelas de actuación a los distritos municipales. Aunque, sin duda es necesario impulsar una autoridad metropolitana para gestionar todos los problemas que requieren de esta escala de gobierno.

Capítulo 2

Nuevas dinámicas metropolitanas

La ciudad metropolitana padece a mediados de los años ochenta un cambio de escala. La etapa de crecimiento basada en la atracción de fuerza de trabajo poco cualificada y en la colmatación hasta límites insoportables de las periferias urbanas que caracterizó la génesis del área metropolitana ha sido superada. Tras la crisis económica, el modelo de crecimiento intensivo y concentrado ha sido substituido por un nuevo modelo de crecimiento extensivo y desconcentrado, en el que el área central se convierte en el origen principal de las migraciones que provocan el crecimiento de las sucesivas coronas metropolitanas externas.

Un conjunto de procesos urbanos como la deslocalización de la ocupación (traslado de la industria, extensión del terciario) o la subordinación residencial han provocado cambios sustanciales en el espacio metropolitano. El territorio que rodea a la ciudad ha pasado de ser una periferia heterogénea, densa, inarticulada, precaria, fragementada y sin accesos adecuados a un sistema de ciudades fuertemente intrarelacionadas y cada día más descentralizado. Un cambio de carácter tanto físico como económico o funcional.

Pero este cambio se ha basado en la revolución de las infraestructuras, básicamente en las mejoras de las redes de comunicación, las cuales han incrementado la capacidad de transporte de personas y mercancías y han modificano la relación espacio-tiempo. Estos cambios han posibilitado la deslocalización del empleo y la residencia, a la vez que han extendido la influencia de la metrópli cada vez más lejos.

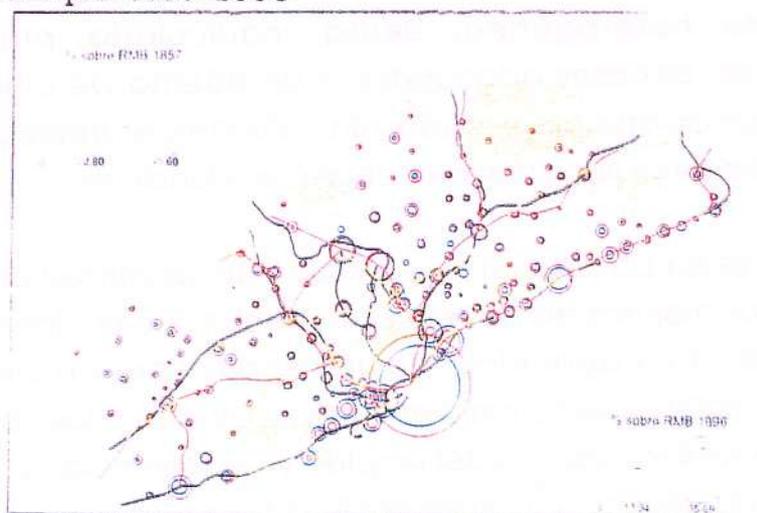
Aunque, es difícil distinguir los fenómenos inductores de los fenómenos inducidos y contestar si la deslocalización provocó la construcción de infraestructuras viarias o viceversa, parece que el cambio de escala comenzó a producirse con las construcción a mediados de los años

sesenta de polígonos industriales al borde de las nuevas autopistas. De este modo, tanto las infraestructuras, como la descentralización industrial son causas explicativas de las migraciones residenciales.

2.1. La revolución de las infraestructuras

Las redes de transporte acostumbran a ser causa y efecto de la distribución de la población y es muy difícil determinar en qué porcentaje son los centros urbanos quienes imponen el desarrollo de nuevas infraestructuras de transporte, o en qué medida es la preexistencia de las infraestructuras la que provoca la localización de nuevos asentamientos urbanos o el crecimiento de las ciudades. Lo que es cierto es que la mejora de las infraestructuras ha reducido las distancias, es decir, el tiempo necesario para recorrerlas, y ha posibilitado la ampliación del territorio de influencia de las ciudades, al permitir migraciones pendulares cada vez a una distancia mayor. En este contexto no se han de considerar las infraestructuras de transporte de personas y de mercancías aisladamente, sino conjuntamente con las infraestructuras de transporte de energía e información.

Figura 2.1. Comparación de la red de transporte y del peso proporcional de cada municipio. 1857-1996



Fuente: J.E.Sánchez en A. Font, C. Llop y J.M. Vilanova *La construcció del territori metropolità*. Barcelona, 1999. Pág. 103

Históricamente las posibilidades existentes para transportar los factores básicos de producción: materias primas, mano de obra y energía han condicionado el desarrollo de los asentamientos urbanos. Hasta

mediado el siglo XIX, a pesar de la importancia de la red de transporte, el factor de localización industrial decisivo fue el acceso a las fuentes de energía. En este campo, la revolución que propició la electricidad liberó a la industria del consumo de carbón, que en una Cataluña deficitaria de este mineral obligaba a localizaciones próximas a los puertos importadores. No obstante, en una primera etapa la electricidad impuso su propia subordinación, condicionando la localización industrial a las fuentes hidráulicas de los ríos del interior. Aunque, después, el desarrollo del transporte aéreo de electricidad permitió la libre elección de emplazamiento. Esta autonomía en la localización provocó la aglomeración de la industria en los centros urbanos tradicionales, en busca del beneficio que comportaban las economías de escala.

Paralelamente, las mejoras en la red de transporte viario desarrolladas desde el siglo XIX han reforzado la deslocalización de la actividad ya propiciada por la electricidad. En la región de Barcelona, hasta mediados del siglo XIX la precariedad del sistema de transporte terrestre de mercancías disuadió la localización de industrias en el interior de la región. Las deficiencias técnicas limitaron el transporte de mercancías a la vía naval, lo que significó en Cataluña que la ventaja relativa estuviese en manos de las ciudades portuarias del litoral unidas entre sí por un sistema de comercio de cabotaje. De este modo, en la primera mitad del XIX, las ciudades más dinámicas junto a Barcelona eran Mataró y Vilanova i la Geltrú. La revolución en el transporte provocada por la invención del ferrocarril habilitó, a partir de 1848, a los municipios del interior como Sabadell o Terrassa y posibilitó tanto el aprovechamiento de las cuencas mineras como de las fuentes hídricas del interior. Posteriormente, poco a poco, el espacio interior fue colonizado por la red ferroviaria, eléctrica y telefónica (que en muchas ocasiones se construyeron casi conjuntamente) al tiempo que se mejoraba la red de carreteras. Y, después de un siglo de predominio ferroviario, desde 1940 comienza a hacerse patente la primacía del transporte por carretera gracias al uso generalizado del automóvil privado y el camión. Esta generalización ha impuesto continuas mejoras de la red viaria, la construcción de cada día más kilómetros de carreteras y autopistas. Y, a su vez, esta nueva red viaria a vuelto a modificar el valor de las distancias, de las relaciones en el espacio y de las localizaciones, generando nuevas centralidades.

Las continuas innovaciones acontecidas en los últimos doscientos años en los sistemas de transporte de energía, mercancías, personas o información han tenido continuos e importantes efectos tanto en la forma como en la localización de los emplazamientos urbanos. Estas innovaciones han posibilitado la superación de las imposiciones geográficas y ha permitido la deslocalización de la actividad y la residencia. En resumen, han provocado una evolución desde la subordinación a la deslocalización, configurando un espacio mucho más isótropo.

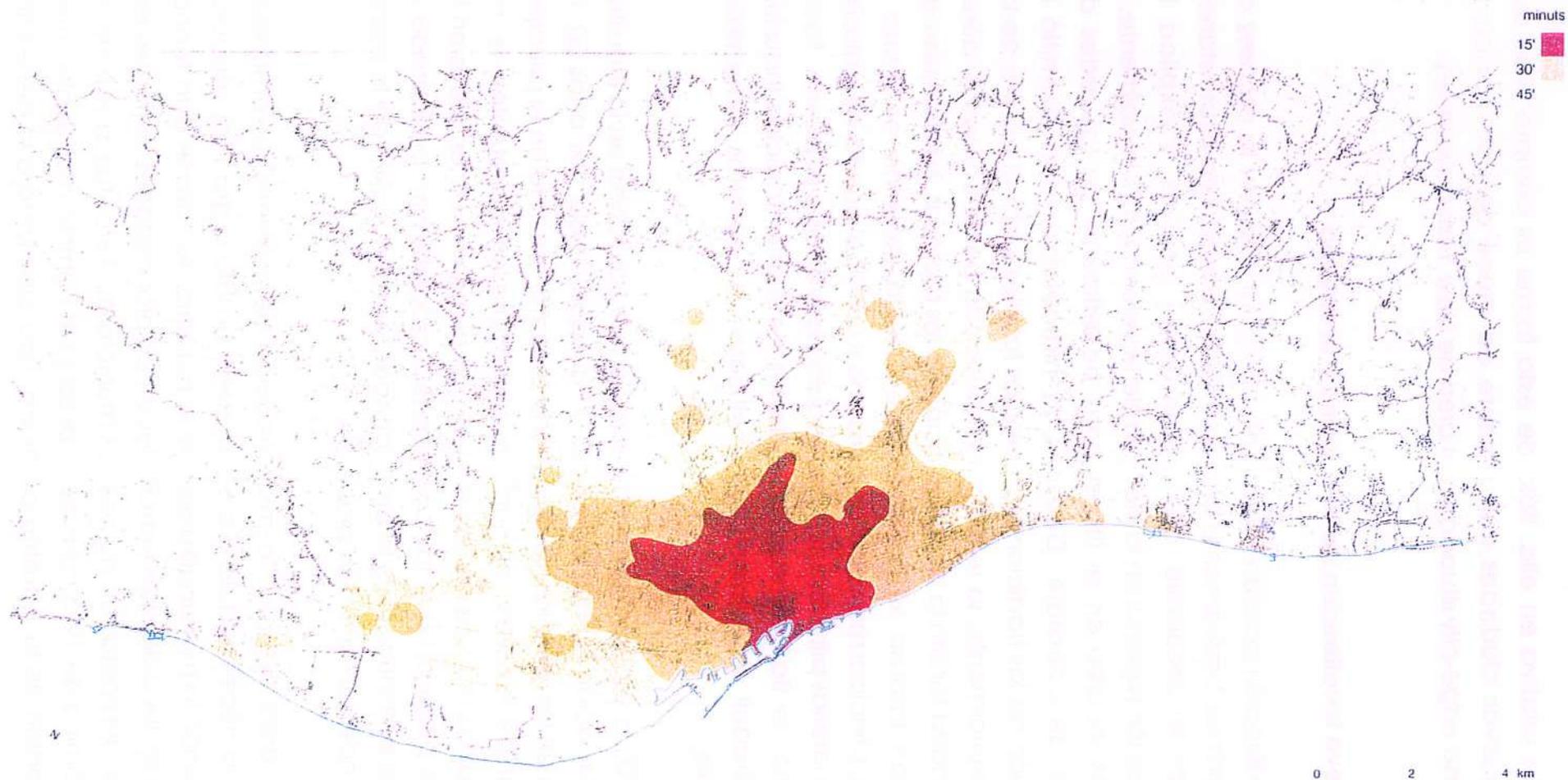
No obstante, las mejoras en las infraestructuras de los últimos años no han tenido una repercusión homogénea en el espacio, sino efectos diferentes en el área central y en el área externa de la región metropolitana. La pérdida de importancia de una variable antes determinante como era la distancia ha beneficiado más al área suburbana, que en disposición de una gran reserva de suelo barato ha atraído a la actividad (empleo) y a la residencia (habitantes) incrementando su peso en el conjunto de la región.

Además, las nuevas infraestructuras viarias, construidas para facilitar e incrementar las comunicaciones entre centro y periferia, así como para minimizar el tiempo de los desplazamientos, han modificado las relaciones de centralidad. La sustitución-superación de una red viaria radial centrada en Barcelona por una red basada en cinturones concéntricos, como la B-30, ha desplazado la centralidad desde la ciudad central a los nodos o puntos de enlace de estos cinturones, encontrándose localizaciones óptimas en municipios del Vallés Occidental y del Baix Llobregat.

En resumen, en la actualidad la importancia de las economías de escala ha sido salvada por la revolución en las infraestructuras y "la experiencia demuestra que las operaciones de crecimiento reciente se definen en no tanto en relación con los núcleos urbanos tradicionales (...) como en relación a las redes de infraestructuras especialmente viarias, con sus enlaces e intersecciones por razones de accesibilidad o de exposición visual¹". Hoy el factor de desarrollo urbano más importante no es la distancia a un determinado centro urbano, sino la pertenencia a la red y

¹ A. Font, C. Llop y J.M. Vilanova: Op Cita. Pág. 26.

Figura 2.2. Accessibilitat en transporte públic. Isocronas.



Fuente: VV.AA. *Dinàmiques metropolitanas a l'Àrea de Barcelona*, pág. 13

su posición relativa en ella. Sólo de esta forma es comprensible que nazcan nuevas ciudades con nombre de cruce de caminos como 287&78, una *edge-city* situada en el área de New York-New Jersey.

2.2. La nueva localización de la industria y el empleo.

La industrialización catalana se originó condicionada por la escasez de materias primas, básicamente carbón y hierro del país. Esta circunstancia imposibilitó el desarrollo de una industria pesada y explica la especialización regional en la industria de transformación. Inicialmente, la industria se localizó en el litoral para beneficiarse de las redes de transporte de cabotaje. Después, la hidroelectricidad permitió la construcción de las tradicionales colonias fabriles junto al cauce de los ríos. Y, posteriormente, la revolución provocada por el transporte aéreo de electricidad facilitó la deslocalización de las factorías. Esta libertad de localización impuso la concentración de la industria en torno a Barcelona, principal mercado de consumo y principal puerta de entrada tanto de materias primas como de maquinaria gracias a su puerto. Fuera del entorno de Barcelona sólo ciudades de fuerte tradición industrial como Sabadell o Terrassa se convirtieron en centros industriales destacables.

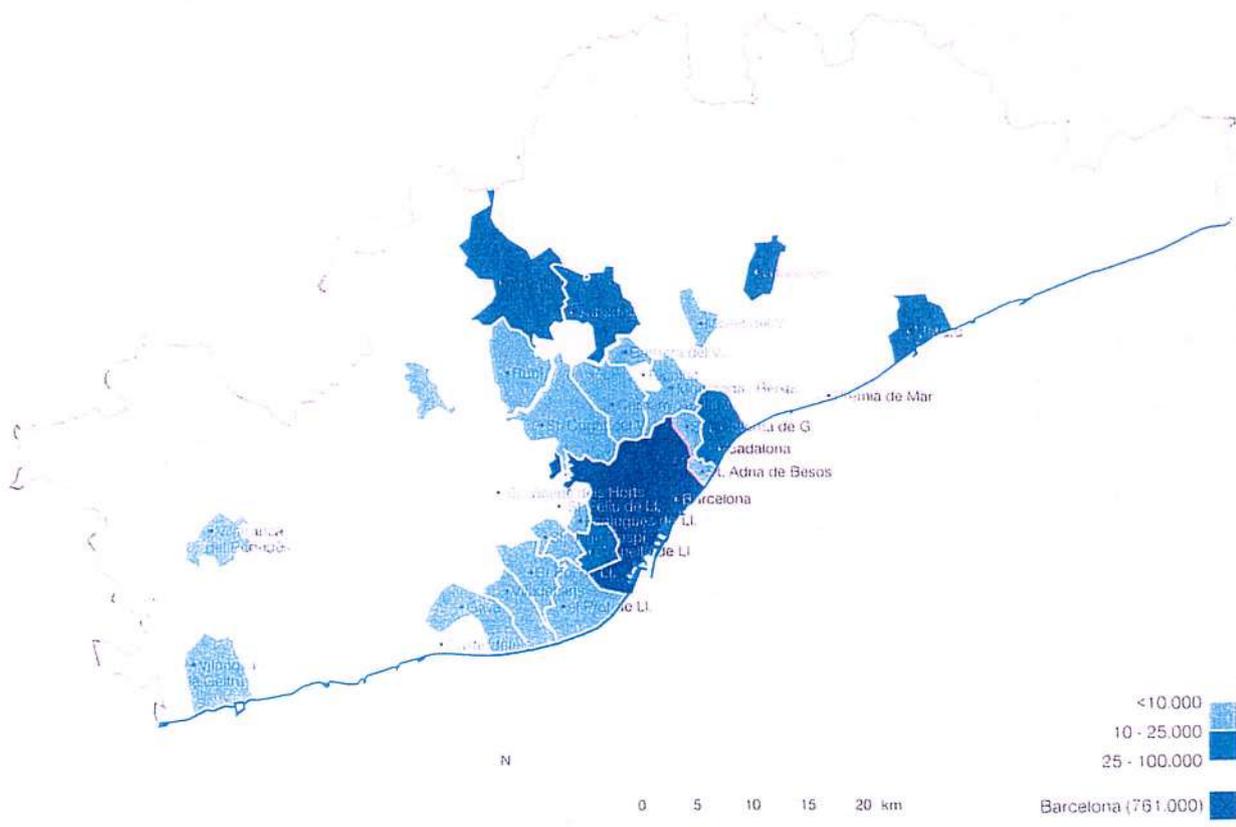
En el siglo XX, la especialización de la región de Barcelona en la industria de transformación no ha cambiado. Y, aunque desde los años 50, la revolución en los servicios ha convertido al sector terciario en el principal generador de empleo, el número de empresas industriales se ha incrementado continuamente y al igual que el número de empleos en la industria, a pesar de que los cambios tecnológicos han posibilitado el incremento continuado de la productividad y la reducción de la mano de obra empleada en cada proceso.

Desde los años sesenta, la multiplicación del número de empresas sumada a la necesidad de encontrar suelo barato o grandes espacios vacíos provocó la metropolización de la industria. Así, desde esta fecha, se multiplican los polígonos industriales en las proximidades de las recién inauguradas autopistas en numerosos municipios. Pero, fue a raíz de la crisis económica de 1973 cuando se produjo el cambio más significativo en la ubicación de la industria catalana. Esta crisis junto a la necesaria

renovación tecnológica fueron las excusas utilizadas por los propietarios del suelo industrial para dismantelar las factorías ubicadas en los municipios más colmatados de la región y trasladar la industria a los municipios más externos del área metropolitana.

Estos traslados liberalizaron grandes superficies de un suelo que se había revalorizado en el proceso de densificación urbana sufrido en los últimos años. Un suelo óptimo para la construcción residencial o la ubicación de servicios intensivos en ocupación de espacio. Un cambio de usos del suelo que se convirtió en un gran negocio inmobiliario en los municipios más densos del área metropolitana pero, sobre todo, en la ciudad de Barcelona. Fue en ese momento, gracias a este proceso de *exportación* de la industria, el de mayor auge de la importancia industrial de la región metropolitana, en especial, de comarcas como el Vallès Occidental, beneficiadas por los nuevas vías de transporte.

Figura 2.3. Puestos de trabajo totales por municipio, 1991.



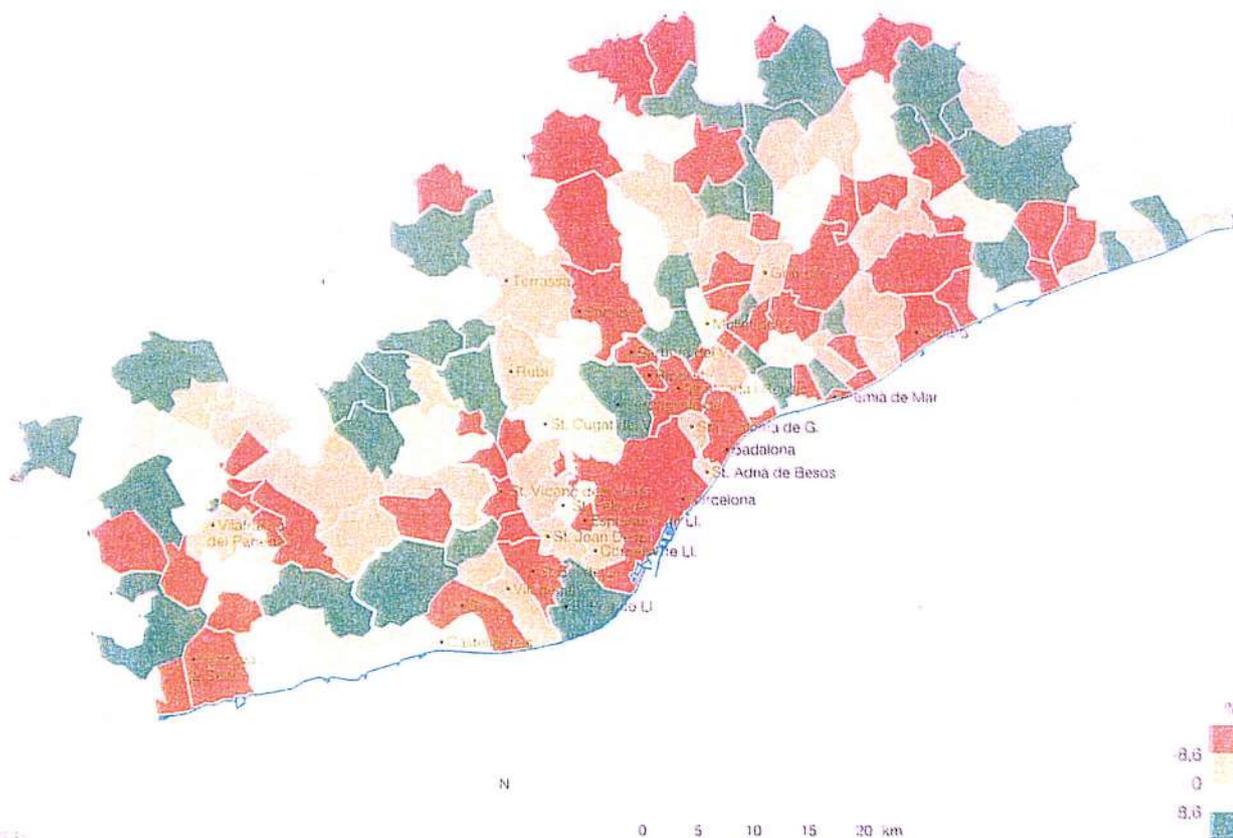
Font: VVAA, Dinàmiques metropolitanes a l'Àrea i la Regió de Barcelona, pág. 93

La "exportación" de la industria desde Barcelona a su región metropolitana ha permitido, sin haber perdido su hegemonía industrial en

la región, un esponjamiento muy beneficioso para la ciudad, que ha incrementado su atractivo y su calidad de vida. Pero al mismo tiempo ha disminuido el peso de la metrópoli. Mientras tanto, la localización de las nuevas industrias en los municipios de la segunda corona ha supuesto un fuerte incremento de sus rentas y de su capacidad de atracción de población; empleo y residentes que en un porcentaje muy elevado provienen del área central.

De este modo, los municipios más densos y colmatados con su industria también han exportado o extendido parte de su capacidad para generar empleo y riqueza. No obstante, es necesario recordar en este punto que "la ubicación funcional idónea siempre ha sido el extraradio de los núcleos urbanos. Pero cada expansión urbana superando a la industria precedente hace de esta localización una ubicación obsoleta²"

Figura 2.4. Variación de puestos de trabajo, 1991-1994.



Font: VVAA, Dinàmiques metropolitanes a l'Àrea i la Regió de Barcelona, pág. 95

² J.E. Sánchez: Avenços tècnics i efectes territorials a l'àrea de Barcelona. En Joan Roca (Coord.) *La formació del cinturó industrial de Barcelona*. Ed. Institut Municipal d'Història. Barcelona, 1997. Pàg. 419.

No obstante, aún en la actualidad, Barcelona a pesar de haber perdido un gran número de empleos industriales, sigue siendo el primer mercado laboral industrial de Cataluña y también "localiza el 42% de la ocupación terciaria de Cataluña y el 58% de las actividades de servicios a las empresas³". La ciudad alberga en su escaso territorio municipal la mayor concentración industrial de toda Cataluña y su expansión sólo resulta imposible por la colmatación de su espacio, donde el suelo es excesivamente caro para este uso industrial.

La influencia de la ciudad de Barcelona sobre la primera corona metropolitana es aún evidente, pues da ocupación a la mayoría de sus habitantes. Las funciones localizadas en la metrópoli atraen más población que la residente, lo que permite a Barcelona, a pesar de haber perdido población absoluta, haber ganado en los últimos años puestos de trabajo ubicados en la ciudad.

En cambio, su influencia sobre los municipios de la segunda corona se ha debilitado sensiblemente. Pues, el crecimiento de la ocupación se ha concentrado alrededor de la B-30, actual área de máxima accesibilidad y proximidad de Barcelona. Además, estos municipios periféricos localizan, desde 1975, el setenta y siete por ciento del crecimiento de la ocupación de la región.

Pero, aún así, aparte de Barcelona, tan solo seis municipios de la región reúnen entre 25.000 y 100.000 puestos de trabajo, son por este orden Hospitalet, Badalona, Mataró, Granollers, Sabadell y Terrassa.

No obstante, en los próximos años, esta dinámica de pérdida de empleo por parte de las metrópolis aún puede verse acentuada. La escasez de oficinas modernas y amplias ha provocado que se esté abandonando la tendencia a situarse en el centro de la ciudad para ir a la periferia, que ofrece edificios corporativos constrictos según las nuevas necesidades tecnológicas de las empresas.

³ VV.AA.: *Dinámiques metropolitanes a l'àrea i la regió de Barcelona*. Mancomunitat de Municipis del Àrea Metropolitana de Barcelona. Barcelona, 1995. Pág. 112.

En este ámbito, en el área metropolitana de Barcelona el 52 por ciento⁴ de la oferta disponible se encuentra fuera de la capital. Y nuevas zonas de oficinas y edificios corporativos esta convirtiendo a municipios como Sant Cugat, Cornellà, Hospitalet, El Prat o Barberà del Vallés en áreas terciarias consolidadas⁵.

En este sentido, la tasa de desempleo o la tasa de ocupación durante la década de los noventa, sobre todo, en su segunda mitad no presenta diferencias importantes entre los municipios del centro y la periferia del área metropolitana. La fuerte actividad económica ha reducido el desempleo en todos los municipios.

Por otra parte, la paulatina deslocalización del empleo y la reducción objetiva y subjetiva de las distancias provocada por la mejora de las infraestructuras de transporte y por la universalización del transporte privado ha incrementado la movilidad de los ciudadanos. "En la región metropolitana de Barcelona la media de la población que trabaja fuera de su municipio se sitúa en el 38% de los ocupados, pero la horquilla es muy amplia, va desde el 16% de Barcelona hasta más del 70% (Alella tiene con el 78% el máximo)⁶".

El hecho de que muchos migrantes mantengan su empleo en el municipio que abandonan por motivos residenciales es uno de los factores básicos en el incremento de la movilidad diaria por motivo de trabajo, y contribuye de manera decisiva a la *integración funcional* de todo el espacio metropolitano. En este sentido, la facilidad para encontrar espacios residenciales contrasta con una localización del empleo mucho menos flexible. En respuesta al diferente gradiente de deslocalización entre el empleo y la residencia se observa una especialización territorial entre áreas que se han convertido en zonas residenciales, frente a otras que concentran la actividad productiva.

⁴Datos de un estudio de Colliers Auguste-Thouard España publicados en *El País*, 11 de agosto de 2000, La falta de oficinas modernas lleva a las empresas a la periferia de Barcelona.

⁵*Cinco días*, 28 de julio de 2000, La demanda se traslada a la periferia de las ciudades.

⁶J. Clusa y J. Roca:Op Cita.

2.3. La especialización del territorio metropolitano

Las nuevas dinámicas metropolitanas han cambiado la fisonomía del territorio y su relación interna, pero no han disminuido la diferenciación espacial de la región metropolitana. Durante los últimos años, la descentralización de la actividad y del empleo más la suburbanización de la residencia han provocado la extensión del fenómeno metropolitano y la extensión de la ciudad hasta espacios tradicionalmente considerados como libres o rurales. Pero este desarrollo no ha conllevado la homogenización del espacio; sin duda, han variado los usos del suelo pero no la tendencia a la especialización en la sociedad y en el territorio.

En primer lugar, la especialización del territorio se refleja en el porcentaje de suelo ocupado por los distintos usos urbanos. En este ámbito, en la región metropolitana encontramos municipios cuya superficie sólo está ocupada en un 5 por ciento, como Begues y Sant Climent de Llobregat, mientras que otros están ocupados hasta al 75 por ciento o más de su superficie; los casos más extremos son por este orden l'Hospitalet, Barcelona, Sant Adrià, Cornellà y Esplugues.

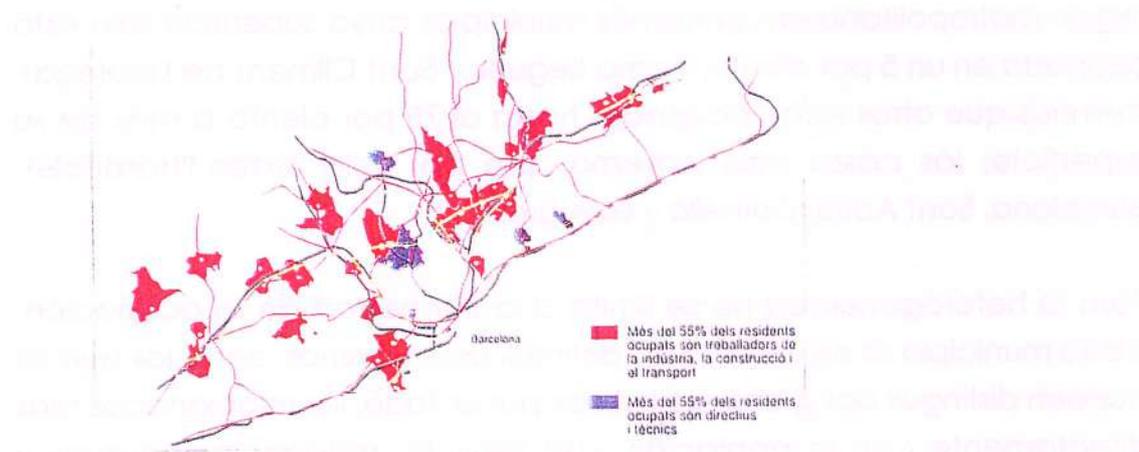
Pero la heterogeneidad no se limita a la intensidad de la ocupación. Cada municipio se especializa en distintos usos urbanos, entre los que se pueden distinguir dos grandes bloques: por un lado, los relacionados más directamente con la población y su servicio: residencia, parques y equipamientos; y, por otro, los vinculados con las actividades productivas y su funcionamiento: industria e infraestructuras. "La fuerte segregación de usos que se da en el área metropolitana hace que haya municipios muy especializados en uno u otro bloque. Así hay nueve (municipios) que destinan del 65 al 50% -o casi- de su suelo a industria e infraestructuras. En el extremo contrario están los municipios "dormitorio", bien sea entre los que, juntamente con los de residencia de calidad, es significativa la presencia de otros de nivel socio-económico bajo, como Santa Coloma de Gramanet o Sant Vicenç dels Horts⁷".

Las diferencias espaciales en el interior de la región metropolitana no se limitan a los usos del suelo. "Desde el punto de la diferenciación demográfica, la RMB del último quinquenio muestra un núcleo central

⁷ *Dinàmiques metropolitanes a l'àrea i la regió de Barcelona*. Pág. 52.

compuesto de municipios grandes y muy grandes, con fuerte tendencia emigratoria, pero todavía con un fuerte potencial de crecimiento natural endógeno; una zona intermedia con municipios que reúnen niveles positivos pero generalmente moderados de inmigración y de crecimiento natural; y una zona exterior, compuesta principalmente por municipios pequeños, de carácter rural, donde la evolución demográfica combina los efectos contrapuestos de un crecimiento vegetativo frecuentemente moderado o negativo, fruto de una historia anterior de emigración y envejecimiento, con un movimiento inmigratorio que aporta nuevos habitantes, frecuentemente jóvenes, y tiende a cambiar su trayectoria demográfica hasta ahora regresiva⁸.

Figura 2.5. Articulación territorial por categorías sociales.



Fuente: J.E.Sánchez en A. Font, C. Llop y J.M. Vilanova *La construcció del territori Metropolità*. Barcelona, 1999. Págs. 91.

Los usos del suelo son diferentes en los distintos municipios de la región al igual que el comportamiento demográfico; pero, al mismo tiempo, también existe una clara diferenciación social o de clase entre los diferentes municipios. Las diferencias de clase en el espacio se han visto reforzadas en los últimos años gracias al incremento de la movilidad que ha aumentado las facilidades para encontrar espacios residenciales desvinculados de la localización del lugar de trabajo. Esta posibilidad ha sido ampliamente utilizada "por diversos grupos sociales para

⁸A. Cabré y J. M. Módenes: Dinàmiques demogràfiques recents a la Regió Metropolitana de Barcelona. En *La Barcelona metropolitana: economia i planejament*, *Revista Econòmica de Catalunya*, n. 33, Colegio de Economistas de Catalunya.

establecerse en municipios que asumen grados de concentración en una categoría u otra⁹.

En este sentido, la región metropolitana se articularía como una gran ciudad metropolitana, donde las diferencias socioterritoriales que se concretaban en los barrios se estarían substituyendo por municipios que pasan a asumir el papel de barrios de la gran metrópoli. Diferenciación que se refleja en los precios y la calidad de la vivienda o en las condiciones de vida que mantiene o refuerzan el proceso de jerarquización social.

En este contexto, unas diferencias refuerzan a otras, así, en el área metropolitana la densidad es inversamente proporcional al nivel socioeconómico, más alta en las áreas dormitorio de los grandes municipios, más baja en las zonas residenciales de alto *standing* de Barcelona o en los municipios especializados como Sant Just Desvern, Sant Cugat, Castelldefels o Tiana. En este sentido, la diferenciación social del espacio está muy vinculada al mercado de la vivienda, ya que existe una oferta altamente estratificada en función de la capa socioeconómica a la que se dirige con una localización muy concreta en el espacio.

⁹J.E. Sánchez en A. Font, C. Llop y J.M. Vilanova. Op Cita.

Capítulo 3

Dinámicas demográficas metropolitanas: centro *versus* periferia.

La demografía es, quizás, uno de los aspectos donde es más evidente un cambio de dinámica en el ámbito metropolitano. En primer lugar se ha pasado de una situación de crecimiento acentuado y sostenido al estancamiento demográfico. Y, por otra parte, el saldo migratorio se ha invertido, de manera que las áreas centrales, tradicionalmente receptoras de inmigración, pierden población en beneficio de los municipios de la periferia metropolitana.

3.1. El crecimiento demográfico hasta la crisis de los setenta

Durante todo el siglo XX y hasta la década de los años setenta, la población de la región de Barcelona experimentó un fuerte crecimiento demográfico gracias a su continuo desarrollo económico. Pero este incremento de la población no se distribuyó homogéneamente en el espacio; porque influyó sobre el asentamiento de la población la localización previa de la actividad. Así, en los primeros años del siglo, el frente marítimo (Mataró y Vilanova i la Geltrú) cedió peso a favor del interior, sobre todo, del Vallés Occidental, aunque el verdadero protagonista fue el entorno barcelonés, donde se formó un *continuum* urbano de más de dos millones de habitantes.

El impulso de la industrialización catalana durante el primer tercio del siglo propició la aceleración del crecimiento demográfico del área metropolitana, de la mano de la fuerte inmigración nacional que fue atraída por la importante demanda de mano de obra. Durante este periodo Sabadell, Badalona, Terrassa y Hospitalet se convirtieron, por este orden, en los municipios más poblados de Cataluña después de Barcelona. Posteriormente, "la guerra civil significó un cambio en las características del proceso migratorio. El crecimiento poblacional de los años posteriores a la guerra responde a otra lógica, ya que la llegada de

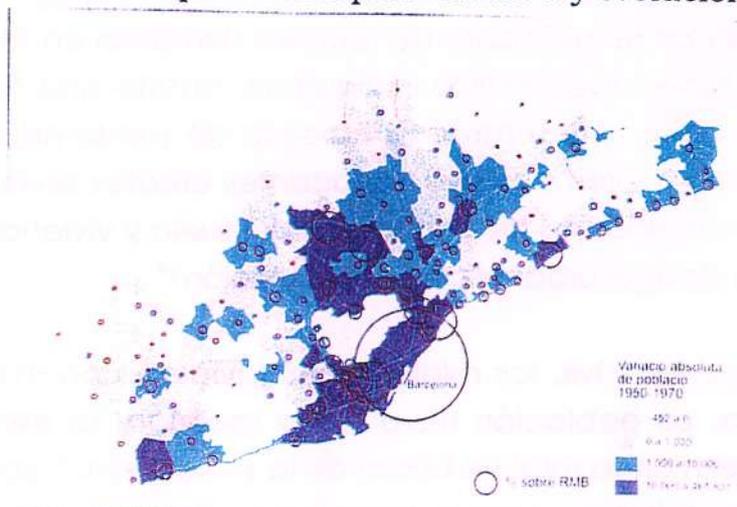
personas fue más provocada por la expulsión desde los territorios de origen (...) que por las necesidades de recursos humanos en el entorno barcelonés. La continuidad del flujo inmigratorio aportó una fuerza de trabajo de bajo coste que retardó el proceso de modernización del sistema productivo y, al tiempo, tuvo importantes efectos territoriales al provocar grandes problemas de ocupación del suelo y vivienda, en un contexto de falta de rigor urbanístico y especulación¹

Después de la guerra civil, las migraciones tuvieron una motivación económica clara. La población huyó de la miseria y la escasez de oportunidades del mundo rural en busca de la prosperidad urbana. Los grandes centros urbanos como Barcelona, Bilbao o Madrid se convirtieron en polos de atracción demográfica. En este periodo, durante los años cincuenta, en Barcelona la población se asentó en los municipios tradicionalmente industriales como la propia metrópoli, Sabadell o Terrassa. Aunque, hasta el año 1950 el municipio de Barcelona fue el claro protagonista, concentrando hasta más del 65 por ciento de la población de la región metropolitana. Pero, a partir de ese momento, la ciudad de Barcelona se vió desbordada, la inmigración procedente de zonas rurales no cesó y, como un vaso colmado de agua, la población se extendió por todo el área central metropolitana. En los años sesenta, los municipios del Barcelonés sufrieron un crecimiento sin parangón, hasta que todo el área central se convirtió en un *continuum* urbano totalmente colmatado, en donde Hospitalet y Badalona pasaron a ser los municipios con más habitantes de Cataluña tras Barcelona.

Hasta 1975, la dinámica demográfica de la región metropolitana de Barcelona se caracterizó por un crecimiento demográfico explosivo, basado en un flujo inmigratorio continuo y masivo y en una alta tasa de natalidad consecuencia de una pirámide poblacional joven. Durante treinta años, este constante crecimiento demográfico conllevó una importante ocupación del suelo metropolitano. Una densidad de ocupación que alcanzó su máximo en el centro de Barcelona y que disminuía conforme aumentaba la distancia del centro, dibujando círculos concéntricos de intensidad de ocupación en torno a la metrópoli.

¹ J.E. Sánchez en A. Font, C. Llop y J.M. Vilanova. Op Cita. Pág. 56.

Figura 3.1. Población por municipios en 1970 y evolución desde 1950.



Fuente: J.E.Sánchez en A. Font, C. Llop y J.M. Vilanova *La construcció del territori metropolità*, Barcelona, 1999. Pág. 62.

3.2. La nueva dinámica demográfica

La crisis económica de los años setenta provocó profundos cambios cualitativos en las dinámicas demográficas y territoriales metropolitanas, las cuales se habían mantenidos estables desde principios de siglo.

En primer lugar se pasó del crecimiento explosivo al estancamiento demográfico. El impacto de la crisis económica de 1973 sobre la industria metropolitana fue muy profundo. Y como consecuencia del desmantelamiento de importantes factorías, de la drástica reducción de la demanda de empleo y del aumento del paro disminuyó el atractivo de la región. Por primera vez en este siglo, se paralizó la inmigración e, incluso, en los peores años hubo dificultades para retener a toda población, observándose movimientos de retorno de inmigrantes desencantados. La crisis económica también afectó duramente a la tasa de natalidad. La incorporación de la mujer al mercado laboral y el fuerte incremento del coste de reproducción, junto al cambio de mentalidad en una nueva sociedad basada en el ocio hizo descender fuertemente la tasa de natalidad; en la actualidad, la más baja del mundo.

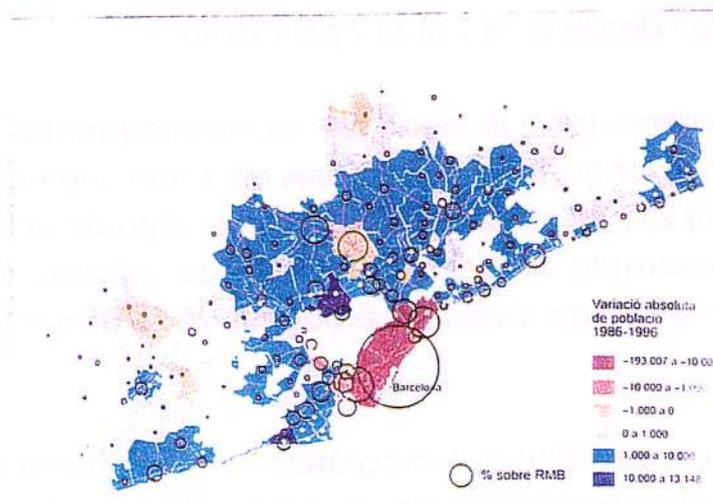
En segundo lugar se pasó de la concentración a la descentralización. La crisis fue la excusa ideal para trasladar la industria de Barcelona y de otros municipios maduros a la periferia del área metropolitana. El fuerte

incremento del valor del suelo en las áreas centrales en los años previos a la crisis llevó a la segunda corona primero a la vivienda y luego a la industria.

De este modo, Barcelona pierde habitantes desde 1981 y, desde mediados de los años ochenta, pierden peso relativo y hasta peso absoluto no sólo el conjunto de los municipios del continuo urbano del barcelonés, sino la casi totalidad de las ciudades maduras después de conseguir máximos durante los años sesenta. La descentralización de la ocupación ha provocado una pérdida de peso de la antigua área metropolitana en beneficio del conjunto de Cataluña.

Entre 1975 y 1986 la crisis económica y la recesión demográfica caracterizaron la evolución social. La crisis impuso una visión negativa de las expectativas de futuro, hizo disminuir la nupcialidad y la natalidad, provocando el envejecimiento de la población. Pero también tuvo otros impactos, como frenar la inmigración nacional, aumentar la edad de emancipación de los jóvenes o impulsar la introducción de la mujer en el mercado laboral.

Figura 3.2. Población por municipios en 1996 y evolución desde 1986



Fuente: J.E.Sánchez en A. Font, C. Llop y J.M. Vilanova *La construcció del territori metropolità*, Barcelona, 1999. Pág. 88.

Desde 1986 se recuperó el crecimiento económico lo que provocó cambios en la demografía metropolitana. El cambio de modelo de crecimiento vegetativo impuesto en la etapa anterior continua inalterable, una natalidad muy baja y una migración exterior moderada

son sus características básicas. En este marco, la población legal de Cataluña, desde hace 20 o 25 años, se ha estancado en torno a los seis millones y los habitantes de la región metropolitana se mantienen en torno a los cuatro y cuarto. Pero si el número se ha mantenido estable, la estructura de la población se ha visto fuertemente modificada:

1. Han aumentado espectacularmente los adultos jóvenes entre 20 y 40 años.
2. Ha crecido el número de ancianos, mayores de 70 años.
3. Se ha reducido a la mitad el número de menores de 15 años.

Esta estructura demográfica general condiciona la estructura familiar y de los hogares. En primer lugar se han incrementado los hogares monoparentales, principalmente por el aumento de personas mayores que viven de forma autónoma, pero también por el aumento de solteros y divorciados. Estos hogares uniparentales tienen menores necesidades de superficie, por lo que demandan viviendas más pequeñas. Un incremento, que por ejemplo, en Cataluña, entre 1991 y 1996 los hogares uniparentales pasaron del 13,6 al 17,35 por ciento, mientras que en Barcelona ascendieron desde el 18,1 al 23,2 por ciento.

Por otra parte, han aumentado la edad de los hijos residentes en los hogares, siendo común los hogares con padres de edad superior a los 50 años con hijos entre 20 y 30, donde los hijos se emanciparán en breve, aprovechando la favorable situación del mercado laboral, lo que incrementara la demanda de vivienda, presionando al alza sobre los precios.

Pero, "este contexto de estabilidad demográfica local contrasta con la extraordinaria vitalidad de los movimientos migratorios internos, los cuales adquieren un volumen incluso superior al que tuvieron las migraciones externas en su máximo histórico (años 60) y han pasado a ser, de largo, el principal factor determinante de las actuales diferencias de crecimiento a nivel local²" De este modo, la pérdida de población de los municipios del continuo urbano se convierte en el proceso demográfico más

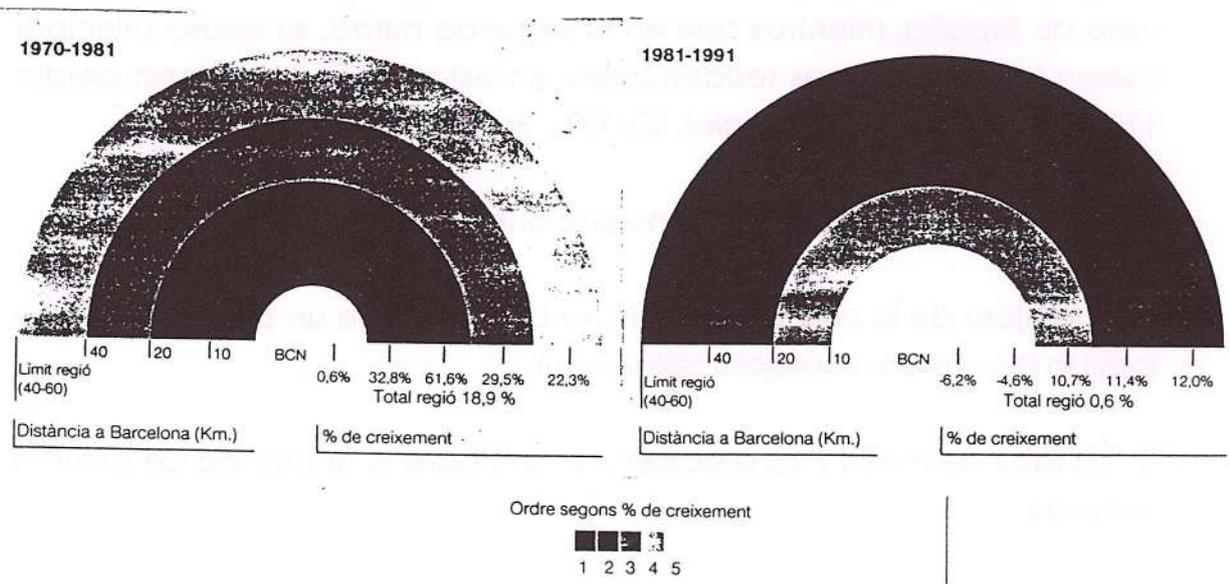
² J. Serra, Op Cita.

destacable de los últimos años. Unas pérdidas que alcanzan el 10 por ciento en el Barcelonés, pero que también afectan a todos los municipios importantes de la región metropolitana.

3.3. El trasvase de población del área central a la periferia

Barcelona alcanzó su cifra de población más alta en el censo de 1981 y desde ese momento comenzó a decrecer. Posteriormente, el padrón de 1986 ya reflejó un descenso de población para el conjunto de los municipios de la primera corona metropolitana y para la mayoría de las grandes ciudades catalanas. El descenso del flujo inmigratorio, el descenso de la tasa de natalidad y el envejecimiento de la población pueden explicar una ralentización del crecimiento pero no una tasa de crecimiento demográfico negativo, la cual está causada por el incremento de las migraciones internas en el conjunto de la región metropolitana, en resumen, por el trasvase de población desde el centro hacia la periferia.

Figura 3.3. Crecimiento de la población según distancia a Barcelona



Font: VVAA, Dinàmiques metropolitanes a l'Àrea i la Regió de Barcelona, pág. 72

En Cataluña, desde 1986 el conjunto del área central pierde peso demográfico respecto al conjunto de Catalunya. Las ciudades grandes, de más de 50.000 habitantes pierden peso. "En cuanto a la evolución del crecimiento en función de la distancia desde Barcelona, se observa que

en el decenio 1970-81 los municipios más dinámicos fueron los situados a 10-20 km de la capital, seguidos por los localizados a menos de diez kilómetros. Entre 1981-1991, en cambio, el crecimiento aumentó sistemáticamente en función de la distancia. Barcelona perdió población, la siguiente corona también pero menos y las tres restantes ganaron en proporciones muy similares pero ligeramente superiores cuanto más lejos del centro³.

En otras palabras, los municipios que habían atraído más población hasta 1975, sobre todo, Barcelona y su continuo urbano pasan, a partir de esa fecha y sobre todo en el último decenio, a ser los principales emisores de población hacia el resto de la región metropolitana. Se genera una dinámica en la que "los movimientos migratorios son mayoritariamente "de dentro hacia fuera", a todos los niveles: de los grandes núcleos hacia sus periferias y de los ámbitos centrales hacia los más externos⁴".

Todos los municipios de más de 100.000 habitantes de la provincia perdieron población en la década de los ochenta. Estas pérdidas fueron consecuencia, durante la primera mitad de la década, de los movimientos de retorno de emigrantes hacia sus lugares de origen en el resto de España, mientras que en la segunda mitad, su causa principal fueron las migraciones residenciales. En estos años, Barcelona perdió 110.000 habitantes, l'Hospitalet, 23.000 y Badalona, 11.000.

Las principales causas de estas migraciones internas son:

1. La mejora de la calidad de vida, la búsqueda de un piso más amplio para la demanda de mejora residencial.
2. La falta de oferta y los precios elevados para la demanda de primera vivienda.
3. La aproximación de la residencia al puesto de trabajo descentralizado.

³ VV.AA. Op Cita. Pág. 72.

⁴ VV.AA. Op Cita. Pág. 76.

Y la principal consecuencia es que el área central del área metropolitana de Barcelona se está envejeciendo rápidamente, pues la población más joven emigra.

Barcelona exporta desde 1981 población (saldo migratorio neto) a todo el conjunto del territorio catalán: el área metropolitana, la región metropolitana y el resto de Cataluña; aunque las elevadas cifras de emigración hacia zonas lejanas y turística debe matizarse, ya que alguna de estas entradas son ficticias, provocadas por la migración fiscal.

Pero el fenómeno no se limita a la metrópoli, el resto de las sucesivas coronas pierden población respecto a las áreas más externas del país; aunque son los municipios de la conurbación los que atraen menos población procedente de la metrópoli. Esta tendencia, lejos de frenarse, se acentuado en los últimos años. Así, "Barcelona ha experimentado en cinco años (91-96) un descenso de magnitud sin precedentes, con una pérdida neta de 134.737 habitantes, de los cuales 17.942 lo son por causa vegetativa y 116.795 por causa emigratoria. También han decrecido los municipios más poblados de la RMB: l'Hospitalet (-17.528), Badalona (-7.738), Sabadell (-3.606), Santa Coloma de Gramanet (-9.963), Cornellà (-2.437), El Prat (-1.066), Granollers (-922), Esplugues (-1.500), Sant Feliu de Llobregat (-811), Sant Adrià (-793). De hecho, de los diez municipios más poblados de la RMB sólo tres han conocido un crecimiento positivo: Terrassa (5.799), Mataro (508) y Sant Boi (73)⁵"

En este contexto, aún con una tasa de inmigración extraregional moderada, gracias a estos movimientos intrametropolitanos Cataluña alcanzó en 1995 la cifra máxima anual de migraciones desde 1962, año que se inició su registro. Este dato rompe con la falsa imagen de que las migraciones son cosa del pasado; pues aunque se ha reducido la llegada de emigrantes de fuera de la región, la población sigue moviéndose. Y en Cataluña los efectos territoriales que están produciendo estas nuevas migraciones están siendo decisivos en el actual proceso de extensión del hecho metropolitano.

De este modo, por ejemplo, la ciudad de l'Hospitalet ha perdido población de manera continuada desde 1981, fecha en que alcanzó su

⁵ A. Cabré y J.A. Módenes. Op cita.

cifra máxima de habitantes, 295.074, descendiendo hasta los 252.488 habitantes censados en 1996 o los 240.000 que se calculan residían en la ciudad a 31 de diciembre de 1999. Unos habitantes que en su mayoría han emigrado a municipios periféricos del área metropolitana de Barcelona, como Gavà, Sant Boi de Llobregat o Viladecans en busca de una vivienda más económica. En este sentido se debe recordar que la ciudad de l'Hospitalet es la que tiene el saldo negativo más importante de recién casados entre los municipios de más de 10.000 habitantes de Cataluña⁶

⁶ A. Cabré y J.A. Módenes, Op cita.

Capítulo 4

Las migraciones residenciales y su efectos sobre la demografía metropolitana.

Las migraciones internas entre los distintos municipios de la región metropolitana se han convertido en la principal causa de su diferenciación demográfica. Como consecuencia de estas migraciones los municipios origen envejecen mientras los municipios receptores crecen y se rejuvenecen.

En este sentido, es fácil determinar que el precio de la vivienda es uno de los principales motivos de esta emigración desde el centro hacia la periferia. En cambio, es mucho más difícil dilucidar si la población cambia de municipio de residencia contenta o resignada. En este sentido Carme Esteve (Directora de Tecnigrama) opina que "quien se va, la mayoría, no es por deseo, sino porque no halla un piso asequible, y si puede regresa¹". Mientras que otros piensan que el abandono es una mejora, como Javier Cercas que en un artículo de opinión publicado en *El País* escribió "¿Qué es lo que se puede comprar en Barcelona por 30 millones? Lo habitual es un agujero de unos 80 metros cuadrados, con tres habitaciones sin apenas sol y con ventanas que dan a patios de luces pestilentes, donde resuenan las toses de los vecinos. Me he comprado, por menos dinero del que cuesta uno de esos desdichados zulos, una casita limpia, con luz y espacio suficiente y hasta un jardín con barbacoa: el sueño de todo burgués²".

4.1. La migraciones residenciales

Aunque las migraciones externas han disminuido, las migraciones internas no han parado de crecer durante los últimos años. La principal

¹ Declaraciones a *La Vanguardia*, *Vivir en Barcelona*, domingo, 19 de diciembre de 1999.

² *El País Cataluña*, sábado 24 de julio de 1999, pag. 2

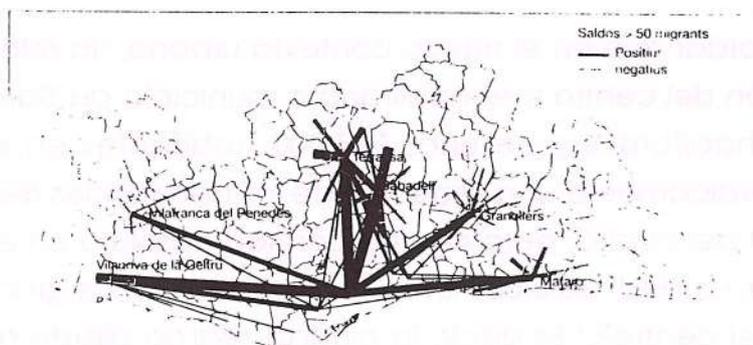
motivación que poseen los habitantes de la región metropolitana para protagonizar estos movimientos internos, no es económica como en la migración de los años cuarenta a sesenta, pues la búsqueda de empleo no es la razón de los desplazamientos, sino que en este caso la motivación básica es residencial, bien sea el acceso a una primera vivienda o su mejora. De este modo, la *Encuesta Metropolitana de 1996* confirmó que el 51,3 por ciento de las migraciones posteriores a 1980 con destino la propia región metropolitana se debía a motivos relacionados con la vivienda.

En el contexto de un área central caracterizada por un crecimiento demográfico cero, un habitat urbano denso y *degradado* en la realidad o en un imaginario público más seducido por los entornos residenciales de baja densidad y de mayor calidad ambiental y un mercado de la vivienda muy caro debido al agotamiento del suelo; esta migración residencial se ha visto reforzada por factores favorecedores de la expansión urbana lejos de los centros congestionados como la mejora de las comunicaciones, la generalización del vehículo privado o la desconcentración de la localización industrial y de las actividades terciarias; además de por el aumento del poder adquisitivo de las familias.

Las migraciones residenciales pueden ser provocadas o bien por la búsqueda de una primera vivienda, o bien por la sustitución de la vivienda por una nueva que responda más adecuadamente a las necesidades y oportunidades de la familia. Entre éstas, las migraciones originadas por la adquisición de la primera vivienda son protagonizadas básicamente por adultos jóvenes de alrededor de 30 años, de todos los estratos sociales, en proceso de emancipación y/o formación de familia. Se originan, sobre todo, en Barcelona y en los otros grandes municipios de su entorno que no disponen de una oferta ni suficiente ni adecuada a las posibilidades económicas de este segmento de la población, por lo que los municipios receptores son básicamente los de volumen medio y de nivel socioeconómico medio o medio-bajo con una importante oferta de viviendas protegidas o de precio tasado. Cabe hacer una diferenciación entre la demanda por formación de una familia, la cual es más propicia a la compra y por razones de precio a la periferia; mientras que el alquiler es más usado por los solteros, que prefieren alojarse en las áreas centrales que poseen un mercado de alquiler más extenso.

Por su parte, las migraciones motivadas por la mejora de la vivienda actual pueden estar motivadas por el deseo de aproximación al lugar de trabajo, de incrementar la calidad o el espacio habitado o por substituir un contexto urbano por un área periurbana. Estas migraciones son protagonizadas mayoritariamente por familias ya formadas (constituidas por adultos desde 30 a 50 años acompañados de sus hijos) de nivel socioeconómico alto o medio-alto. Están mayoritariamente originadas en Barcelona y su destino son los municipios pequeños o medianos que disponen de oferta residencial en zonas de calidad ambiental y baja densidad ya sean de nuevo desarrollo o pertenecientes a urbanizaciones existentes que han evolucionado de la segunda a la primera residencia.

Figura 4.1. Migraciones intermunicipales en la RMB. 1991-1996.



Fuente: J. Serra Migracions metropolitanes i desconcentració demogràfica. En *Revista Econòmica de Catalunya*, n.33.

Las migraciones residenciales se han convertido en la principal causa de la diferenciación demográfica a escala municipal en los 196 municipios de la región metropolitana de Barcelona según se desprende del Padrón de 1996. Casi la totalidad de los municipios más poblados de la región han sufrido pérdidas de población a excepción de tres: Terrassa (5799), Mataró (508) y Sant Boi (78). Mientras que el crecimiento de 144 municipios ha compensado el 80 por ciento de las pérdidas de población sufridas en los 19 municipios más afectados.

Estas migraciones residenciales siguen unas pautas específicas de distribución territorial que se han dado en todos los procesos de

desconcentración o suburbanización de las regiones altamente urbanizadas de todo el mundo "Los movimientos predominantes pasan a ser '*de dentro hacia fuera*', de los ámbitos centrales hacia los externos, desde los núcleos principales a sus respectivas periferias y '*de arriba hacia abajo*' de los municipios grandes hacia los pequeños³". También es significativo como, "los condicionamientos geográficos (naturales o artificiales) tienen una clara incidencia en la orientación territorial de las migraciones. Así, por ejemplo, Hospitalet envía sus numerosos emigrantes muy concentradamente hacia el eje del Llobregat y hacia la costa sur, mientras que Badalona lo hace hacia el eje del Besós y la costa norte. Lo mismo que ocurre con el resto de municipios como Cornellà, el Prat o Sant Feliu en el lado del Llobregat y Santa Coloma en el del Besós. Es interesante contrastar que, a pesar de las Rondas, Barcelona también actúa como barrera casi infranqueable entre los inmigrantes de las áreas situadas en uno y otro lado de la ciudad⁴".

Por último, recordar que en el nuevo contexto urbano, "la relocalización de la población del centro metropolitano o municipio de Barcelona de unos 110.000 habitantes y de unos 137.000 habitantes en el periodo 1991-1996 es básicamente una reducción de las densidades residenciales y de actividad del centro, pero no una pérdida absoluta en el conjunto urbano o de la "ciudad" de 3.000 km y de un radio no más grande de 30-35 km desde el centro⁵." Es decir, la ciudad *real* no pierde habitantes, sino que, en su expansión, los distribuye por un territorio más amplio.

4.2. Las consecuencias demográficas de la migración residencial

Tanto las migraciones residenciales por adquisición de la primera vivienda como por mejora residencial favorecen el envejecimiento de la población en las áreas centrales de la región metropolitana y son la primera causa de la diferenciación demográfica intermunicipal. En las migraciones por adquisición de la primera vivienda son las parejas jóvenes recién constituidas las que abandonan el municipio, llevándose con ellas su potencial capacidad reproductora; mientras que en el caso de las migraciones por mejora residencial lo que se exporta son parejas

³ J. Serra. Op Cita.

⁴ J. Serra. Op Cita.

⁵ J. Clusa y J. Roca Cladera. Op Cita.

relativamente jóvenes a cargo de niños y jóvenes, es decir, la capacidad de reproducción más futura.

Naturalmente, las grandes ciudades, sobre todo, Barcelona continúan recibiendo inmigrantes jóvenes: extranjeros, estudiantes, solteros, emprendedores atraídos por la acumulación de ofertas que la ciudad acoge. Pero, aún así, los municipios grandes tienen las tasas de mortalidad más elevadas, con Barcelona a la cabeza y, lo que quizás sea todavía más preocupante, tienen las tasas de natalidad más bajas, en este caso son l'Hospitalet, Cornellà, Santa Coloma de Gramanet y Esplugues los casos extremos.

En este contexto, es evidente que las preferencias de los novios respecto a la localización de su nueva residencia se convertirá, cada vez más, en un factor importante en cuanto a la diferenciación de las demografías locales. En este sentido, se debe poner de manifiesto que la tasa de nupcialidad no está directamente condicionada por el precio de la vivienda, sino por las expectativas económicas futuras interiorizadas por cada uno de los posibles contrayentes en virtud de su apreciación subjetiva de cada momento histórico. En este sentido es la tasa de desempleo, o lo que es lo mismo, las perspectivas futuras de empleo, la variable determinante ante la decisión de los jóvenes para formar vínculos familiares.

En cambio, las posibilidades residenciales (precio, calidad o accesibilidad) que puedan encontrar los jóvenes en los distintos municipios si determinarán la localización de los nuevos hogares, una vez tomada la decisión de formar un hogar. De este modo, se puede afirmar que la redistribución de la población en el territorio metropolitano es el principal efecto del alza de los precios en la formación de hogares.

En este punto, se ha de llamar la atención sobre la relevancia que tiene la nupcialidad sobre la distribución del crecimiento de la población, "en primer lugar, (porque) el nivel de nupcialidad prefigura la evolución de la natalidad y del crecimiento natural. En segundo lugar, el matrimonio es el suceso biográfico asociado casi por definición al cambio residencial, cosa que cada vez más frecuentemente significa migración intermunicipal, lo que significa ganar o perder habitantes por causa de

matrimonio⁶". En este sentido, los municipios de mayor natalidad son los mismos que atraen a un mayor número de novios (Sant Pere de Ribes para el área metropolitana de Barcelona), los cuales pueden ser en un porcentaje elevado ya habitantes del mismo municipio (pérdidas no sufridas), pero también nuevos habitantes.

Un ejemplo de lo aquí expuesto es el caso de la ciudad de l'Hospitalet: "el municipio grande de más baja natalidad comparte con Santa Coloma y Canovelles el saldo migratorio de novios más negativo: 8575 de sus habitantes se han casado, pero tan solo 3576 nuevos matrimonios residen, 7592 personas. Es decir que Hospitalet ha perdido por matrimonio a 983 personas, que representan el 5,6 por ciento de su pérdida migratoria y el 11,5 por ciento de los casados originales y de la tasa de nupcialidad autóctona⁷".

4.3. La edad de emancipación

En los últimos años se ha comprobado un considerable retraso en la edad de emancipación de los jóvenes españoles. En este sentido, Rafols en su estudio sobre este fenómeno observó que la tasa de principalidad (edad del cabeza de familia de un hogar) disminuyó en todas las edades comprendidas entre 20 y 34 años; una reducción que ha provocado que se hayan dejado de formar miles de hogares⁸.

Oscar Muñoz describía los continuos problemas que han padecido los integrantes de la generación nacida a finales de los sesenta. "*Los sufridores del Babby Boom*. Inundaron las guarderías en los setenta. Sufrieron para acceder a la universidad por las notas de corte. Al buscar trabajo eran demasiados llamando a las mismas puertas. Ahora quieren independizarse y buscan piso. Su futuro es pagar una hipoteca -quienes las puedan contratar- durante 30 años para pagar un piso "justito" que, debido a los intereses, les habrá costado el triple⁹".

⁶ A. Cabré y J.M. Módenes.: Op Cita.

⁷ A. Cabré y J.A. Módenes. Op Cita.

⁸ J. Rafols denuncia un déficit de 142.000 hogares entre 1981 y 1991 si se hubiera mantenido la tasa de principalidad anterior en su artículo Ciclo Económico y accesibilidad de la vivienda en España. En R. Vergés (Ed.) *El precio de la vivienda y la formación del hogar*. Ed. Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona, Barcelona, 1998. Pág. 91

⁹ Oscar Muñoz en *La Vanguardia*. *Vivir en Barcelona*. Jueves, 22 de Junio de 2000.

Últimamente, se ha culpado de este retraso al aumento de los precios de las viviendas; no obstante, en el presente estudio se demuestra que en los últimos años se ha reducido el esfuerzo familiar necesario para acceder a una vivienda, circunstancia que hace evidente que el retraso de la edad de emancipación se debe justificar por otras razones, algunas de ellas culturales como la generalización de los estudios superiores e, incluso, de postgrado, la cultura del bienestar o la civilización del ocio; pero, sobre todo, por razones económicas como la precariedad en el empleo que impide a los jóvenes hipotecarse para lograr el deseado acceso a una vivienda.

Según el estudio del Observatorio Catalán de la Juventud, de la Generalitat, el 37,1 por ciento de los jóvenes catalanes desearía emanciparse pero no lo hace por motivos económicos. La precariedad laboral y los elevados precios de las viviendas de alquiler y compra son los principales obstáculos que deben afrontar los jóvenes.

La edad de emancipación se mantuvo estable durante los años setenta y comenzó a aumentar a partir de 1981. Esta edad, que en las mujeres es dos años inferior respecto a los varones y que en Barcelona capital es, también, dos años más elevada que en el resto del ámbito metropolitano "continúa aumentando un 5 por ciento por quinquenio desde 1986¹⁰".

Los jóvenes necesitan de un periodo de ahorro para acceder a la vivienda en la actualidad. Este tiempo suele cifrarse en un mínimo de tres o cuatro años para el acceso a una vivienda económica. Aunque el descenso del precio del dinero y la aparición de productos hipotecarios que financian hasta el 100 por ciento de la vivienda pueden llegar a reducir esta etapa previa, reduciendo las limitaciones al acceso a la estabilidad en el empleo. No obstante, cuanto mayor es el coste y menor la seguridad en el empleo, más se retrasa la edad de emancipación. Y, por tanto, el acceso está condicionado por la dificultad que tienen los demandantes para reunir los recursos necesarios debido a la escasez y precariedad de empleo.

¹⁰R. Vergés: Introducción :vivienda y ciclo de vida. En R. Vergés (Ed.) *El precio de la vivienda y la formación del hogar*. Ed. Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona. Barcelona, 1998. Pág. 8.

Algunos estudios indican que "el listón de los diez millones refleja la distinción entre dos niveles de demanda, respectivamente con alta y baja presencia de nuevos hogares¹¹". Los jóvenes como primera vivienda optan por una económica, de este modo las alternativas que se plantea quien desea adquirir su primera vivienda son:

1. Retrasar la formación del hogar para posibilitar el incremento del ahorro.
2. La dispersión geográfica de la vivienda, emigrando de las zonas centrales hacia mercados periurbanos más económicos
3. La compra de una vivienda usada en vez de nueva o, si existen, la compra de una vivienda de protección oficial.
4. La compra de una vivienda de menor calidad o bien de menor superficie.

Así, la edad de emancipación está condicionada por las expectativas laborales. En Cataluña el porcentaje de jóvenes desempleados es muy elevada¹² y el mercado laboral es el más inseguro de Europa, especialmente entre los jóvenes. Si además se considera que en general que el proyecto de emancipación es cosa de dos, de una pareja, pero también de dos socios con capacidad efectiva para financiar la compra de una vivienda, es normal el retraso en la edad de emancipación.

Por otra parte, el tipo de emancipación condiciona el régimen de tenencia de la vivienda. En este sentido, el 65 por ciento de los jóvenes emancipados entre 15 y 34 a través del matrimonio acceden a una vivienda en propiedad, aunque en algunos casos la titularidad de la vivienda no sea propia sino de los padres. En cambio, los jóvenes que abandonan el hogar familiar sin contraer matrimonio optan

¹¹G. Pérez Barrio: Las alternativas de las nuevas familias en el mercado de la vivienda. En R. Vergés (Ed.) *El precio de la vivienda y la formación del hogar*. Ed. Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona. Barcelona, 1998. Pág. 48.

¹²En el grupo de edad entre 20 y 24 años alrededor del 50% de los jóvenes está estudiando o desempleado. La edad de emancipación de los denominados jóvenes se tiene que elevar hasta los siguientes dos grupos de edad 25-29 y 30-34 años.

mayoritariamente por el alquiler, un 49 por ciento, según datos de la *Encuesta Sociodemográfica 1991*.

Cuadro 4.1. Régimen de tenencia de la vivienda nueva según tipo emancipación

	Matrimonio	Emancipación
Propiedad	65,31	42,73
Titular: individuo y/o pareja	86,56	77,94
Titular: padres	11,70	17,25
Titular: otros	1,74	4,81
Alquiler	23,56	49,00
Otros	11,12	8,27

Fuente: Serrano, 1996. En Mireia Mascarell

Se puede comprobar, que en la emancipación de los jóvenes juega un papel muy importante el apoyo familiar. Este se presenta de diferentes formas, pero todas ellas suponen un impulso económico importante, ayudas económicas directas de padres a hijos para la compra del piso o del mobiliario, tanto a través de donaciones como de préstamos familiares. Asimismo son tradicionales las ayudas recibidas a raíz de la celebración del matrimonio por parte de parientes y amistades. Pero también es importante el número de jóvenes casados o solteros que inician su emancipación en viviendas de titularidad paterna o de algún otro familiar. En Cataluña el 11,7 por ciento de los matrimonios y 17,25 por ciento de los no casados residían en 1991 en viviendas propiedad de los padres del individuo o la pareja.

Parte II

EL MERCADO RESIDENCIAL Y LA DEMANDA DE VIVIENDA

En esta segunda parte de nuestro trabajo se realiza una presentación teórica del mercado residencial en las grandes áreas urbanas. Para ello se han analizado las distintas variables que interactúan e influyen en el funcionamiento de este mercado. Tres han sido los aspectos que se han analizado: la demanda, el mercado y la coyuntura económica durante la década de los noventa.

En primer lugar, se presentan los distintos tipos de demanda que acuden al mercado de vivienda, desde la demanda de primer acceso, a la de mejora o la de inversión. Se ha estudiado la distribución metropolitana de esta demanda y su tendencia a la suburbanización y también los factores que incrementan la demanda a pesar de existir un crecimiento demográfico negativo. Y, por último, se ha analizado el concepto de esfuerzo familiar por acceso a la vivienda, que determina el porcentaje de la renta familiar que se dedica a la compra de la residencia, incluido el ahorro realizado en los años previos a su ejecución.

A continuación, se presenta una breve introducción al funcionamiento del mercado de la vivienda. En este punto se estudian las diferencias entre los diferentes submercados: vivienda de obra nueva, vivienda de segunda mano y vivienda de alquiler; pero también los distintos mecanismos que los interrelacionan estrechamente y provocan que los precios existentes en uno de estos submercados condicionen o determinen los de los otros dos. Y, finalmente, se analizan los diversos factores que influyen sobre el precio de la vivienda, desde la presión de la oferta, la localización, la tipología o el grado de conservación del inmueble al precio del dinero en el mercado hipotecario.

Y para terminar, se analiza el impacto que la coyuntura económica ha tenido sobre la construcción residencial o el esfuerzo familiar por acceso a la vivienda en la década de los años noventa.

Este análisis teórico tanto de la demanda de vivienda, como del mercado residencial permite comprender la manera como influye la cuestión de la vivienda sobre el desarrollo urbano y demográfico del área metropolitana de Barcelona o de la ciudad de l'Hospitalet de Llobregat.

Capítulo 5

La demanda de vivienda

La demanda de vivienda está formada por todas aquellas personas que desean adquirir una vivienda (demanda potencial). Pero sólo una parte de dicha demanda se realiza, es la demanda efectiva (o demanda solvente) constituida por aquellas familias que realmente pueden acceder a la compra o alquiler de una vivienda en las condiciones actuales del mercado. Y, finalmente, la demanda insatisfecha, formada por el conjunto de familias que no pueden financiar este acceso en el mercado actual ni recibiendo las ayudas públicas previstas. Aunque, es necesario recordar que parte de la demanda solvente puede convertirse en insolvente, en cualquier momento, ante el alza de los precios.

Dentro de la demanda solvente podemos distinguir entre los siguiente tipos:

- a. Demanda de primera vivienda. Agrupa tanto la directamente dirigida al matrimonio o convivencia en pareja (todavía la primera causa de emancipación en el país) como la relativa a la emancipación de los jóvenes no vinculada a la creación de núcleos familiares.
- b. Demanda de mejora. Es la protagonizada por familias ya poseedoras de una vivienda en propiedad que buscan optimizar sus necesidades residenciales, ya sea por el incremento del tamaño de la vivienda, por la mejora de su calidad constructiva, por la mejora de barrio o zona de la ciudad o por el cambio de hábitat.
- c. Demanda por cambio de régimen de tenencia. Es la ejercitada por las familias que ocupando una vivienda en alquiler adquieren una vivienda en propiedad, bien sea por alcanzar la bolsa de ahorro necesario o para obtener el status de propietario.

d. Demanda por causa laboral. Es la provocada por un cambio en el lugar de trabajo que requiere ocupar una nueva residencia o la ejercida para acercarse al mismo y evitar los largos desplazamientos pendulares.

e. Demanda de segunda residencia. En este caso no se pretende el uso habitual de la residencia, sino el esporádico y su emplazamiento está en localizaciones turísticas.

d. Demanda de inversión. En este caso no se busca el valor de uso de la vivienda, sino obtener el mayor rendimiento al ahorro familiar o empresarial mediante la inversión en bienes inmuebles. La inversión buscará los emplazamientos más rentables y por tanto los mercados más activos.

En este punto se debe recordar que la demanda de mejora es más elástica que la relativa a primera vivienda, por lo que en los momentos de crisis se detecta una mayor caída en la demanda de los grupos sociales más solventes.

Por otra parte, ajena a la composición de la demanda, la oferta se concentra sólo en una parte de la población, las personas que tienen mayor capacidad económica y/o carreras profesionales garantizadas (solventes). Estas personas suelen ser de edad madura y estar en fases avanzadas de sus historias laborales y familiares o, también, personas que las inician con un nivel de solvencia superior a la media.

Existen diversas variables que condicionan la demanda de vivienda, tanto a largo plazo o estructurales, como corto plazo, o coyunturales. Los factores estructurales son:

1. La evolución demográfica: Las necesidades de vivienda no están condicionadas por el volumen global de población, sino por el número de hogares que se crean o desaparecen, por lo tanto, a la variación en el número de familias o a la variación en la composición de las mismas. En los años ochenta, esta evolución se caracterizó, por una parte, por el intenso proceso de creación de hogares fruto de los elevados niveles de natalidad alcanzados entre 1960 y 1975 y, por otra parte, por el brusco descenso de la natalidad. Así, entre 1985 y 1996 el número de hogares se incrementó en un 12 por ciento, mientras que la población sólo creció

un 4,5% en total. Esta tendencia parece que continuará durante los próximos años.

2. La riqueza de las familias: Las variables económicas y financieras, así como las expectativas de futuro son las que propician la conversión de las necesidades en demanda efectiva de vivienda. En este sentido, el crecimiento económico experimentado desde 1986, sólo interrumpido por la crisis entre 1992 y 1996, ha reforzado la ejecución de la demanda.

3. Los precios relativos de las viviendas: Medidos en términos de esfuerzo familiar o porcentaje de la renta familiar mensual que se debe dedicar a la compra y que está condicionada por la evolución de los salarios o el descenso del precio del dinero.

Por otra parte los factores a corto plazo que han afectado a la demanda de vivienda en los últimos años son:

1. Las mejoras en el sistema crediticio: Primero, la liberalización del sistema financiero que aumentó la competencia en el sector e impulsó el descenso del precio del dinero. En segundo lugar, la nueva normativa de regulación del mercado hipotecario que facilitó el crecimiento del volumen de financiación hipotecaria disponible. Y, finalmente, las mejoras en las condiciones de los créditos, plazos de amortización y tipos de interés.

2. Las políticas públicas de apoyo directo o indirecto a la demanda: Los incentivos fiscales destinados a la adquisición de vivienda y las desgravaciones por inversión en compra de vivienda. Y, especialmente, la política de vivienda desarrollado por la administración desde 1992, basada en la incentivación de la demanda mediante la subsidiación de los tipos de interés o la subvención del precio de la vivienda.

Finalmente, hay que hacer referencia a la tipología de vivienda demandada. En el imaginario del comprador se han incorporado toda una serie de equipamientos que hoy se consideran casi imprescindibles; el primero, la tenencia en propiedad, pero también otros como: una superficie superior a noventa metros cuadrados, parking, suite, etc. Que son tópicos en la manera como la gente sueña su casa.

5.1. El esfuerzo familiar por compra de vivienda y su financiación

La adquisición de la vivienda principal suele ser la compra más importante de nuestras vidas. La compra de nuestra primera vivienda requiere, normalmente, de una etapa previa de ahorro mínima de tres años y del endeudamiento de la economía familiar mediante la subrogación de un crédito hipotecario.

Cuadro 5.1. Años de ingresos necesarios para comprar una casa, 1991-95-98

	1991	1995	1998
Andalucía	3,53	2,98	2,86
Aragón	3,33	2,82	2,80
Asturias	3,70	2,99	2,96
Baleares	3,98	3,38	3,93
Canarias	4,32	3,64	4,15
Cantabria	* *	3,51	3,43
Castilla-La Mancha	3,56	2,81	2,27
Castilla y León	4,36	3,48	3,87
Cataluña	4,97	4,09	4,17
Comunidad Valenciana	3,15	2,83	2,85
Extremadura	2,73	2,53	2,38
Galicia	4,48	3,47	3,34
Madrid	5,87	5,03	4,60
Murcia	3,47	2,67	2,66
Navarra	* *	3,41	3,42
País Vasco	4,15	3,97	4,06
La Rioja	* *	3,46	3,15
Total	4,35	3,56	3,48

Fuente: *El País*, 8/8/2000, según datos de *Vivienda y Familia*, Ed. Fundación Argentaria.

Una economía familiar debe destinar alrededor del treinta por ciento de sus ingresos a esta compra. En este sentido, Carme Trilla sitúa en este porcentaje de la renta familiar disponible la cantidad "razonable y asumible"¹ que es posible destinar a su adquisición. En este mismo sentido se manifiesta San Martín que reconoce que "cuando las economías familiares tienden a realizar esfuerzos superiores a una tercera parte de sus ingresos para acceder a una vivienda, la capacidad de pago familiar queda muy mermada y, en consecuencia, se hace difícil su financiación hipotecaria. De esta forma, el acceso a una vivienda

¹ C. Trilla: *Xifres d'habitatge*. Patronat Municipal de l'Habitatge, Ajuntament de Barcelona. Barcelona, 1999.

supone una carga excesiva para amplios colectivos de nuestra sociedad²".

En esta misma línea, los expertos también aconsejan no conceder préstamos hipotecarios que superen el 30 por ciento de la renta familiar. Una directriz que no siempre se cumple, ya que en los periodos de crecimiento económico las entidades crediticias rebajan sus requisitos para la concesión de créditos, a pesar de los avisos de posible incremento de la morosidad en el futuro de las autoridades bancarias.

En la compra de la vivienda, una unidad familiar no adquiere su hogar según su capacidad de compra actual sino que alquila el dinero para comprarla. Este comportamiento, incrementa la importancia del precio del dinero en la evaluación del esfuerzo familiar; por lo que la variación de los tipos de interés repercute significativamente en el precio final al que debe hacer frente la familia, es decir, en la calidad o la superficie que está a su alcance.

Cuadro 5.2. Tipos de interés de los créditos hipotecarios. Variaciones cuota anual para la compra de vivienda. 1990-1999 (*).

	T.A.E. (%)	Tipo nominal (%)**	Cuota mensual por millón	Variación anual de la cuota (%)
1990	16,72	15,56	14381,00	9,6***
1991	16,04	14,97	13975,00	-2,80
1992	15,02	14,07	13364,00	-4,40
1993	14,00	13,17	12764,00	-4,49
1994	10,42	9,95	10715,00	-16,05
1995	11,04	10,52	10064,00	3,26
1996	9,45	9,06	10181,00	-7,98
1997	6,91	6,70	8824,00	-13,33
1998	5,94	5,79	8379,00	-9,48
1999				

(*) La cuota incluye intereses y devolución del principal de un préstamo a 15 años.

(**) Se obtiene a partir del TAE correspondiente, suponiendo que los pagos son mensuales.

(***) Se obtiene comparando la cuota correspondiente a las Cajas de Ahorro, al no disponerse un índice total para 1989.

Fuente: J. Rodríguez López en la sección Observatorio Inmobiliario de la revista *Ciudad y Territorio, Estudios Territoriales*, XXX (115) 1998, a partir de datos del Banco de España.

² I. San Martín: Precios y accesibilidad familiar a la vivienda. En R. Vergés (Ed.) *El precio de la vivienda y la formación del hogar*. Ed. Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona. Barcelona, 1998. Pág. 22.

En este sentido y, como es propio de unos años de crecimiento económico, los importes de las hipotecas solicitadas por los compradores de vivienda aumentaron un 33,5 por ciento entre 1996 y 1999, pasando la cifra media solicitada de los 8,53 a los 11,4 millones de pesetas³.

Durante los últimos años, el precio del dinero ha descendido y las condiciones de financiación de las viviendas han mejorado respecto a las que prevalecieron durante el periodo 1977-1991. Los tipos de interés se han reducido, se han alargado los plazos de amortización de 12 a 20 años y se ha elevado la cuantía máxima del crédito hipotecario hasta el 80 o el 100 por ciento del precio, cuando antes sólo alcanzaba el 50 o el 60 %. Estas mejoras ha supuesto, en opinión de Martínez Rigol "incrementar en un 50% la capacidad adquisitiva de las familias en el mercado⁴".

Pero las reglas del mercado provocan que una mejora en la capacidad de compra de la demanda suponga un encarecimiento de la oferta. El incremento de la capacidad de compra de las familias "refuerza de forma directa la demanda de vivienda, y ello se traduce en aumento de los precios⁵". En este contexto expansivo, los precios alcanzan niveles excesivamente elevados que se convierten en disuasorios para la concreción de la demanda en el mercado. Es este mecanismo compensatorio del mercado el que provoca que en un ciclo expansivo como el actual sean muchas las personas que queden descolgadas del meteórico incremento de los precios. Entre ellas, los jóvenes que sólo podrían optar por un apartamento de protección oficial, de los que casi no se construyen.

En resumen, el comportamiento de la demanda se caracteriza en periodos de alza de precios en que "las decisiones de compra o inversión se precipitan, presumiendo que culaquier retraso va a comportar encarecimiento, y con ello la demanda se concentra en mayor medida aún sobre una oferta escasa, es decir, que los precios

³ P. Taltavull: *Vivienda y Familia*. Fundación Argentaria, Madrid, 2000.

⁴ J. Rafols. Op Cita. Pág. 87.

⁵ C. Trilla: Incidencia de los planes de vivienda en el comportamiento de los precios del mercado inmobiliario. En R. Vergés (Ed.) *El precio de la vivienda y la formación del hogar*. Ed. Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona. Barcelona, 1998. Pág. 108.

tienden a subir todavía más; (mientras que) en las fases de descenso de precios, las decisiones de inversión o compra se retrasan, apostando por unos valores futuros más bajos, con lo que la demanda agregada se deprime más que proporcionalmente y no permite normalizar la comercialización del stock en oferta, con la consiguiente deflación exagerada de precios (el mercado, no obstante suele mostrarse más reticente a la baja que al alza)⁶.

Cuadro 5.3. Accesibilidad a la vivienda existente en España. Ministerio de Fomento. 1985-1999.

	Precio medio de la vivienda Mº Fomento (1) a	Renta disponible familiar anual miles de ptas. (2) b	Tipo de interés medio de los préstamos a comprador (%) (3) c	Relación precio/ /ingresos familiares (4)=(1)/(2)	Esfuerzo en % sobre renta familiar	
					Sin bonificaciones fiscales 5	Con bonificaciones fiscales 6
1985	3084,91	1221,60	14,29	2,53	32,77	24,56
1986	3828,37	1360,80	13,53	2,81	35,12	26,38
1987	4751,01	1402,80	12,84	3,39	40,80	30,72
1988	5938,65	1544,62	12,51	3,84	45,51	34,12
1989	7322,31	1633,36	13,84	4,48	56,85	42,47
1990	8466,30	1772,92	15,56	4,78	65,93	52,70
1991	9678,87	1906,96	14,97	5,08	68,09	55,59
1992	9549,18	2050,49	14,08	4,66	59,77	49,23
1993	9510,30	2180,90	13,71	4,36	53,45	43,27
1994	9577,26	2284,40	9,95	4,19	43,14	33,54
1995	9913,95	2387,42	10,52	4,15	44,11	33,62
1996	10097,73	2496,58	9,06	4,04	39,53	30,13
1997	10254,60	2582,27	6,70	3,97	33,63	26,08
1998	10397,52	2490,72	5,84	4,17	33,47	26,16
1999						

(a) Se considera una superficie media por vivienda de 75m² útiles, es decir, 90m² construidos.

(b) Ingresos de una familia con un sólo perceptor. Se toma como ingreso el salario medio por persona ocupada.

(c) Tipo nominal anual medio del Banco de España, para vencimientos mensuales.

Fuente: J. Rodríguez López en la sección Observatorio Inmobiliario de la revista *Ciudad y Territorio, Estudios Territoriales*, XXX (115) 1998, a partir de datos del Mº de Fomento, la Encuesta de Salarios del I.N.E. y el B.E.

En términos históricos, la evolución de este esfuerzo familiar en la década de los noventa ha sido positiva. Desde 1986 y hasta 1991 se incrementó fuertemente el esfuerzo familiar por adquisición de vivienda, como en todos los ciclos expansivos, en respuesta al aumento de la demanda y la substitución de la vivienda de protección oficial por vivienda de renta libre. Un esfuerzo que en 1990 suponía el 52,7 por ciento de la renta

⁶ C.Trilla. 1998. Op Cita. Pág.102.

familiar. La llegada de la crisis impuso un decremento de la demanda y una mayor producción de vp, lo que provocó el inicio del descenso en la tasa de esfuerzo. Posteriormente, a pesar de iniciarse un nuevo ciclo económico expansivo, la significativa reducción de los tipos de interés de los préstamos hipotecarios, el aumento de las cuantías de las bonificaciones a por la compra de vivienda y el crecimiento por encima del IPC de la renta disponible familiar anual durante alguno de estos años provocaron una caída en picado de este esfuerzo que en 1998 se vió reducido hasta el 26,16 por ciento. Esta dinámica favorable a las familias se truncó en 1999 debido al aumento de los costes de la construcción, del precio del dinero y del precio de venta de las viviendas.

A pesar del continuo descenso de la tasa de esfuerzo familiar que se ha producido en estos años, y que reflejan las estadísticas, España continua entre los países de la OCDE donde resulta más caro el acceso a la vivienda; que según el estudio del catedrático Juan Corona equivale a la renta anual de 5,3 años, cuando la media es de 3,9 años⁷.

El problema tiene una mayor gravedad social si se considera que este esfuerzo no es igual para todas las clases sociales. Por ejemplo, en 1999 en la ciudad de Barcelona, la compra de vivienda implica la dedicación del 42,8 por ciento de la renta familiar anual, pero en el distrito de Nou Barris (uno de los de menor renta per capita de la ciudad) este porcentaje se eleva hasta el 54,3 por ciento.

En conclusión, en esta década el volumen de la demanda insatisfecha no se ha reducido y los mismos colectivos de antes siguen sin poder comprar un piso. Las familias obreras de menor renta que residen en grandes ciudades o áreas metropolitanas son las más afectadas. Y este problema continuará hasta que no se aplique una política social directa, en lugar de medidas meramente económicas basadas en parámetros macroeconómicos y orientadas principalmente a la oferta.

5.2. El incremento de la demanda sin crecimiento demográfico

La población del área central metropolitana está estancada desde 1981 pero el parque de viviendas no ha cesado de crecer. "Desde 1981, y a

⁷ Datos aparecidos en el diario *Expansión*, de 21 de julio de 2000.

pesar del parón demográfico, el parque de viviendas ha continuado incrementándose a razón de un 0,6 por ciento anual, más de 10.000 viviendas anuales⁸. La idiosincracia del mercado residencial catalán extrema la importancia que la residencia con fines turísticos posee como impulsor del crecimiento inmobiliario, pero éste segmento no puede ser la causa del incremento del número de residencias principales.

Por otra parte, el crecimiento del número de hogares principales podía atribuirse inicialmente a la recuperación del denominado déficit histórico residencial, tan acusado en nuestro país durante la etapa de fuerte crecimiento demográfico. Pero, desde el censo de 1986 el número de hogares casi coincide con el número de viviendas usadas como primera residencia; igualdad que impide considerar al déficit como el motor de la construcción, aunque no puede negar la existencia de una demanda insatisfecha.

El incremento del parque de viviendas aún a pesar del parón demográfico se explica por el descenso exponencial en la tasa de ocupación de la vivienda. Así, el aumento del nivel de vida, el envejecimiento de la población, la desarticulación de la familia tradicional y la reducción de la natalidad, entre otros factores, han provocado una fuerte reducción del número de miembros que componen cada hogar y, también, un fuerte ascenso de los hogares uniparentales. En este contexto, cada vivienda alberga a un número menor de individuos, por lo que el mismo número de habitantes necesitan más viviendas y más metros cuadrados construidos que antes.

Este incremento de la demanda residencial después de 1981, junto a la colmatación del área central metropolitana, está provocando la ampliación territorial del mercado metropolitano de la vivienda.

En este punto, deberíamos preguntarnos si esta tendencia continuará durante los próximos años. En principio, se considera que todavía hay "una lista de espera de unos 600.000 hogares, por lo que no se espera un enfriamiento del mercado hasta el 2002 o 2003⁹". Pero, con posterioridad, la estructura de la demanda de vivienda variará

⁸ Según datos publicados en C. Trilla: La Barcelona metropolitana: transformaciones generadas por la ocupación residencial.

⁹ *El País. Negocios*. Domingo 22 de agosto de 1999, pág. 17

significativamente por la modificación de la estructura de la población en el área metropolitana. Y es probable que el problema del déficit de vivienda en el mercado metropolitano se solucione, como tantos otros, sin haber puesto solución. En breve, la demanda puede ser menor que la oferta de vivienda. La disminución del tamaño de las generaciones que entran en la etapa adulta reducirá el flujo neto de formación de nuevos hogares, al mismo tiempo que el envejecimiento de la población hará aumentar el flujo de hogares destruidos y de viviendas desocupadas que saldrán al mercado. Y esta dinámica afectará en mayor medida a las áreas centrales más envejecidas, por lo que "cabe esperar que la oferta de vivienda de segunda mano continúe creciendo en el corazón metropolitano¹⁰".

5.3. La suburbanización de la demanda residencial

El precio del suelo es el factor que presenta una mayor oscilación geográfica de todos los que intervienen en el proceso constructivo y es la variable que origina la diferenciación zonal y municipal en el precio de la vivienda. "En la actualidad residir en Barcelona representa pagar un precio un 29,5 % más caro que hacerlo en alguno de los municipios de la conurbación (CMB), así como un 75,1% más que en el resto de la región metropolitana. A su vez, habitar en los municipios de la primera corona de Barcelona implica pagar por la vivienda un 36% más que en el resto del área¹¹".

"Según los estudios disponibles el precio medio se situaba en 154.000 pts/m² construido y la oscilación iba desde un máximo en la ciudad de Barcelona, por encima de las 230.000 pts, desde unos mínimos en los municipios más alejados, por debajo de las 106.000. Algunos municipios más próximos a Barcelona y algunos de la costa del Baix Llobregat y el Garraf configuran una primera área de precios elevados (de entre 160.000 y 210.000 pts/m²) siempre sensiblemente por debajo de Barcelona, pero por encima de la media. Una segunda área que registra

¹⁰ J. A. Módenes: Diferències en la mobilitat residencial a la regió metropolitana de Barcelona. En J. Roca (Coord.) *Expansió urbana i planejament metropolità*, Ed. Institut Municipal d'Història. Barcelona, 1997. Pág. 338.

¹¹ J. Roca. ¿Reducción en la formación de nuevos hogares o redistribución metropolitana de los mismos? En *Ciudad y Territorio Estudios Territoriales*, nº 115, 1998. Pág. 48

precios un 20% por debajo de la media, sería la configuración de una segunda corona formada por Santa Coloma de Gramanet, Barberà del Vallés, Ripollet, Sant Quirç, Sabadell, Terrassa, Cerdanyola, Corbera de Llobregat, Cornellà de Llobregat, Molins de Rei, Pallejà, Sant Boi de Llobregat, Sant Vicenç dels Horts i el Prat de Llobregat (además de los municipios del Maresme. La tercera corona estaría formada por municipios con precios entre un 20% y un 30% por debajo de la media (entre 107.000 y 120.000 pts/m²) la mayoría de ellos también fuertemente cohesionados con el bloque central. Este fenómeno no sólo es resultado de la influencia de Barcelona, sino que en buena medida, se debe al efecto de inducción de municipios como Sabadell, Terrassa o Granollers¹²"

De este modo, no extraña que la evolución de los precios de la vivienda tenga una acusada incidencia en la redistribución espacial de los hogares. Así, en un contexto donde la mejora de las comunicaciones regionales posibilita la redistribución de los hogares en un territorio cada vez más amplio y difuso, el crecimiento diferenciado de los precios en las distintas coronas urbanas determina una progresiva tendencia a la suburbanización.

En el caso particular del área central metropolitana de Barcelona, la existencia de una oferta de vivienda sensiblemente más cara, con una calidad constructiva en algunos casos deficiente (sobre todo para el parque construido entre 1950 y 1980) y con unas características no plenamente adecuadas a los requisitos solicitados por la demanda ha provocado que el *mercado residencial*, considerado como el espacio donde se equilibra la oferta y la demanda de un bien, se haya extendido más allá del área metropolitana.

¹² C. Trilla. Op Cita.

Capítulo 6

El mercado de la vivienda. Aspectos teóricos.

El mercado residencial se caracteriza por su rigidez y segmentación, debido a que la vivienda es un bien singular, que se caracteriza por ser necesaria, cara, heterogénea, inmóvil en el espacio, indivisible, compleja y tan duradera que se considera un bien heredable para más de una generación o, al menos, para varias etapas del ciclo de vida de una familia.

El mercado inmobiliario se caracteriza por su imperfección y, como indicó Topalov, "no siempre permite que la producción sea eficiente ni que la distribución de los bienes producidos sea equitativa entre la población¹". Es un mercado donde es imposible una reacción ágil de la oferta en respuesta a los vaivenes de la demanda, debido a la rigidez de los stocks y al largo periodo necesario para su producción.

Es un mercado condicionado por la heterogeneidad de la oferta, que engloba diferentes submercados como: el de alquiler, el de segunda mano, el de obra nueva, etc y, también de la demanda. Los ofertantes y los demandantes se encuentran separados en el espacio, escasamente comunicados y compartimentados por las características del producto.

La compra de una vivienda es normalmente la compra más importante que realiza un individuo o una familia. Pero, a su vez, es un problema que afecta anualmente a un porcentaje menor de la población, ya que "el número de viviendas nuevas y usadas que se transmiten cada año supone el 3 o 4% del parque total de viviendas de primera y segunda residencia²", por lo que la presión social no es grave.

El mercado de la vivienda se caracteriza básicamente por:

¹ Ch. Topalov: *Le logement en France, histoire d'une merchandise impossible*. Ed. Presse de la Fondation des Sciences Politiques. París, 1987.

² G. Pérez Barrio. *Op Cita*. Pág. 50.

1. La dosificación de la oferta. "Es evidente que la promoción de nuevas viviendas se produce a los ritmos adecuados para que puedan ser adquiridas por la demanda de banda alta, que es la que es capaz de pagar los precios que se alcanzan en el mercado libre³".

2. La rigidez de la oferta. Existe un número muy limitado de viviendas que cumplen las características deseadas de localización, tipología o precio.

3. La asimetría en la información. El consumidor desconoce cuales son sus opciones en un mercado fuertemente oligárquico y disperso.

4. La existencia de unos importantes costes tanto de financiación como de transacción.

5. La fuerte intervención de la administración pública.

6.1. Los submercados: vivienda de primero mano, usada o de alquiler

El mercado residencial comprende diversos submercados, básicamente el mercado en propiedad de vivienda de nueva planta, el mercado de compra-venta de segunda mano y el mercado de vivienda de alquiler. Estos submercados no funcionan de forma autónoma, sino que están fuertemente interrelacionados.

Uno de los procesos más significativos en el mercado de la vivienda en los últimos cincuenta años ha sido el cambio en el régimen de tenencia de la vivienda; sobre todo, "la pérdida, progresiva y muy intensa de la presencia del alquiler (...) que se debe atribuir a dos factores: por una parte, la caída de la oferta de nueva construcción de viviendas en este régimen, especialmente desde 1970, y, por otro lado, a la pérdida de viviendas que habían sido de alquiler bien sea por demolición o bien por la conversión, lenta pero continua, a propiedad⁴".

³ J. Esteban: L'Habitatge a Barcelona. Estat de la qüestió i alternatives. En *Papers*, nº 29. Àrea Metropolitana de Barcelona y Mancomunitat de Municipis de Barcelona.

⁴ C. Trilla y otros: Polítiques d'habitatge a Catalunya, en S. Giner (Coord.): *La societat catalana*. Generalitat de Catalunya, Institut Estadístic de Catalunya. Barcelona, 1998. Pág. 677.

Normalmente la mayoría de estudios sobre el mercado residencial se centran en las viviendas de obra nueva por ser éste el que dispone de mayor número de datos estadísticos. No obstante, éste es el mercado que reúne un menor número de transacciones anuales. Como ejemplo, la distribución del mercado residencial de Barcelona-ciudad entre los tres nichos en 1996 fue aproximadamente la siguiente: un 8 por ciento de nueva planta, un 57 de segunda mano y un 35 de alquiler⁵. En este punto, se debe recordar que España es el país de la OCDE donde el mercado de alquiler tiene menor importancia.

En un mercado en el que la construcción de viviendas nuevas está limitada por la escasez de suelo vacante, los mercados de alquiler y de vivienda de segunda mano representan una opción más asequible para la demanda residencial, sobre todo, en las áreas centrales.

El mercado de alquiler normalmente representa un primer estadio de acceso a la vivienda, accesible a buena parte de los nuevos hogares y en nuestro país sólo en un porcentaje muy reducido un estadio de tenencia definitivo, habitualmente sólo para familias que no pueden acceder a la propiedad pero que si lo desearía. En este sentido, es el mercado de segunda ocasión el que reúne el mayor porcentaje de las transacciones de compra-venta de vivienda y es aún más mayoritario en las adquisiciones de primera vivienda. Debido a que la vivienda de segunda mano es la alternativa económica a la propiedad, en un país que socialmente renuncia a la vivienda en alquiler. Aunque tanto el mercado de segunda ocasión como el de alquiler han crecido porcentualmente desde 1990 en detrimento del segmento de nueva planta.

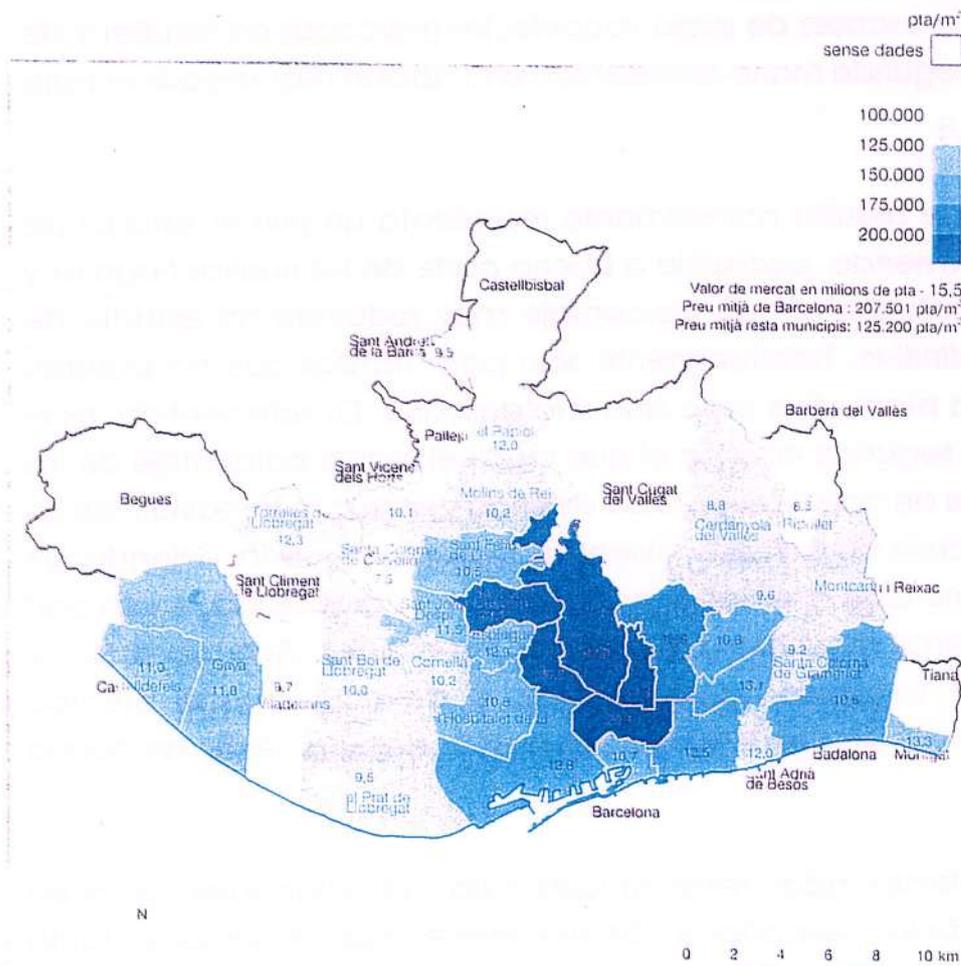
Todos los submercados residenciales están relacionados, pues en principio, entre los mercados se da un fuerte efecto de contagio, tanto en el aumento como en la disminución de precios, "porque, en muchos casos, el demandante de una vivienda nueva cuenta con la venta de su vivienda usada y pretende sacar el máximo rendimiento⁶".

⁵ J. Roca: ¿Reducción en la formación de nuevos hogares o redistribución metropolitana de los mismos? En R. Vergés (Ed.) *El precio de la vivienda y la formación del hogar*. Ed. Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona. Barcelona, 1998.

⁶ VV.AA. Op Cita. Pág. 138.

En los últimos años, la evolución histórica de los precios de la vivienda revela que mientras el precio de la vivienda de nueva planta se ha mantenido constante, el de segunda mano ha crecido; lo que ha provocado un recorte en la diferencia entre el precio de una vivienda usada y otra nueva de similares características injustificable a pesar de su posición mas central, sobre todo, en los mercados metropolitanos, donde la mayoría de la gente elige por si misma localizaciones periféricas.

Figura 6.1. Precio medio de la viviendas de segunda mano, 1993.



Fuente: VVAA, Dinàmiques metropolitanas a l'Àrea i la Regió de Barcelona, pág. 139

Este incremento en los precios de la vivienda de segunda mano es incluso más extraño si se considera, como advierte Pérez Barrio⁷ que los precios subieron incluso cuando el número de transacciones descendía

⁷ G. Pérez Barrio. Op Cita.

sin parar desde 1990 o aumentaba el número de viviendas usadas en oferta. Este comportamiento sólo se explica por la conocida resistencia a la baja de los precios de primera residencia y porque antes de reducir el precio se prefiere dejar fuera del mercado a amplios sectores de viviendas céntricas, provocando una grave retención del parque vacío de segunda mano. En el caso de Barcelona son "más de 130.000 viviendas centrales, susceptibles de encontrar en pocas días una utilidad y que en cambio ahora no inciden en la normalización de precios⁸"

El precio de la vivienda usada ha aumentado, en primer lugar, porque es la fuente de financiación para la compra de una nueva vivienda más cara y se le intenta sacar el mayor partido posible. Y, en segundo lugar, porque "en situaciones urbanas análogas, el precio de la vivienda vieja es sólo ligeramente inferior al de una vivienda de nueva construcción. De hecho, los API fijan el precio con estándares por zonas homogeneizados con el precio de la vivienda nueva⁹".

Por otra parte, en las grandes ciudades se ha observado un dato más preocupante, los mayores incrementos del precio de la vivienda se han dado en aquellos barrios donde los precios eran más bajos; lo que provoca, una homogeneización al alza de los precios y que el acceso a la vivienda sea más difícil para amplios sectores de población. Al mismo tiempo, es paradójico que el éxito de la inversión realizada por la administración para aumentar la imagen y el prestigio de barrios deprimidos conlleve la expulsión de su población tradicional por el encarecimiento de estos barrios.

6.2. La teoría del filtrado, ejemplo de la interrelación de los submercados inmobiliarios

La teoría del filtrado enunciada por primera vez por Ratcliff en 1949 se basa en que "cuando un hogar se desplaza, libera una vivienda usada que puede ser la alternativa a una nueva para un hogar existente o en

⁸ J.A. Solans: L'ordenació del sistema urbà central de Catalunya. En La Barcelona metropolitana: economia i planejament, *Revista Econòmica de Catalunya*, n. 33, Colegio de Economistas de Catalunya.

⁹ M. Herce: Algunas medidas urbanísticas coadyuvantes a las políticas de vivienda. En *Papers*, nº 9. Barcelona, 1992. Pág. 33.

proyecto¹⁰". Cuando un hogar accede a una nueva vivienda de calidad superior cede su antigua vivienda a otro hogar de nivel inmediatamente inferior. Este segundo hogar cederá su vivienda a un tercero y así sucesivamente, hasta que sean absorbidos los hogares hasta entonces fuera del sistema o hasta que sean abandonados las viviendas de peor calidad. Así, este filtrado es un ejemplo de funcionamiento de la interrelación entre los distintos submercados inmobiliarios.

La aparición de una vivienda vacante por cualquier razón: nueva construcción, subdivisión, conversión de usos no residenciales, emigración, muerte del ocupante inicia de este modo un proceso de filtrado, denominado *cadena de vacantes* que finalizará con la absorción por el mercado de un nuevo hogar o la desaparición de una vivienda por demolición. En resumen, en lo más alto de la escala aparece una vivienda nueva y en lo más bajo desaparece otra después de un periodo de desocupación o abandono.

También es posible contemplar el filtrado desde otro punto de vista; en esta visión, "la vivienda reduce su calidad y su valor conforme envejece; así, las viviendas introducidas en la posición más alta de la escala de valores van descendiendo a medida que pasa el tiempo. De esta manera, las necesidades de disponer vivienda para los grupos de renta baja pueden ser satisfechos si hay vivienda para los grupos de renta alta¹¹". En épocas de crecimiento económico, si este proceso funciona bien la población no tiende a emigrar en exceso, el parque se renueva y la ciudad mejora. Pero si el no se generan suficientes vacantes los mejores contribuyentes emigran a las viviendas ubicadas en la periferia. Aunque, en las áreas centrales donde las nuevas vacantes son muy escasas y los precios muy elevados el sistema es incapaz de albergar todos los nuevos hogares que se crean, perdiendo población básicamente joven.

Este mecanismo de filtrado genera procesos muy diferenciados en función del parque inicial existente en cada municipio. En Barcelona, por

¹⁰ R. Vergés: El precio de la vivienda urbana. En R. Vergés (Ed.) *El precio de la vivienda y la formación del hogar*. Ed. Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona. Barcelona, 1998. Pág.118.

¹¹ M. Pareja: *Les cadenes de vacants i l'efecte de filtratge: una aplicació a la Vila Olímpica del Poblenou*. Tesis doctoral. Departament d'Economia Aplicada. UAB. Barcelona, 1998. Pág. 35.

ejemplo, las vacantes producidas en el Eixample han supuesto pérdida de residencias, porque en muchos casos las viviendas han sido substituidas por usos no residenciales (oficinas o despachos profesionales). En cambio, en municipios como l'Hospitalet, las viviendas construidas durante los años cincuenta a setenta, y abandonadas para acceder a viviendas más amplias, generalmente sitas en el Baix Llobregat, han permitido a jóvenes y, ultimamente, a emigrantes el acceso a una vivienda. Aunque, quizás el municipio pierda renta per capita en este último caso.

6.3. El precio de la vivienda

El precio de la vivienda engloba factores cualitativos y cuantitativos, entre los que podemos destacar: el entorno en que se encuentra situada la vivienda (distancia al centro, conectividad, facilidad de acceso por medios de transporte, pero también el prestigio del barrio, la dotación de equipamientos, su seguridad) y la tipología de la vivienda (espacio real habitable, calidad de los materiales, instalaciones, pero también la disposición de la habitaciones, la luminosidad, la orientación, el horizonte, etc.). Sin olvidar que el precio está sujeto a la presión de la demanda y al deseo del consumidor por adquirir un bien concreto, con unas condiciones específicas que lo hacen singular en comparación con cualquier otra vivienda en el mercado.

Si realizamos un análisis económico de la vivienda, los principales componentes que derterminan el precio final de la vivienda son:

1. Los costes de producción: coste del suelo, de los materiales, de la mano de obra, los gastos financieros y fiscales vinculados a la actividad. Sin tener en cuenta las obligaciones fiscales, la composición del coste de la vivienda se reparte más o menos de la siguiente forma: el solar supone el 40 por ciento, la construcción (materiales y mano de obra) un 44, la comercialización un 4 y el margen de beneficio del promotor se situa en un 12 por ciento¹².

¹² Según datos proporcionados por Ernst&Young y publicados en *La Vanguardia* Revista, Domingo, 1 de agosto de 1999, pág.8.

2. Las características y calidades relativas al producto: tales como tipología, nivel de acabados, superficie, equipamientos, etc.
3. La influencia de las políticas públicas sobre la oferta
4. La presión de la demanda sobre la oferta, aunque ésta influye en mucho menor grado que en otros mercados menos rígidos.

Entre estos elementos intrínsecos, el factor de mayor incidencia en el precio es la localización, tanto en cuanto al área metropolitana, como en cuanto al propio municipio. En este sentido, el precio "es un problema radial, cuanto más cerca del corazón de la ciudad más caro resulta todo y en la medida que te vas alejando, los precios, especialmente del suelo, comienzan a descender¹³". En este sentido, un metro cuadrado en Barcelona cuesta 283.000 pesetas mientras que, en el otro extremo de la escala, en localidades como Gadesa o Montblanc los precios oscilan entre 70.000 y 80.000.

Además de estos elementos intrínsecos, en la actualidad los precios están condicionados por otros factores coyunturales que condicionan el mercado residencial:

1. El gran volumen de oferta, provocado por la presencia de un importante stock sin vender.
2. El teórico descenso de los precios por metro cuadrado en pesetas constantes.
3. La rebaja de los tipos de interés bancario que aumenta la capacidad de gasto de la demanda
4. Una pirámide de edades que genera el mayor flujo de jóvenes de la historia que buscan acceder a una vivienda.

Como indica Rafols¹⁴, entre 1981-1991 a mayor precio fue menor el ritmo de expansión del parque residencial, aunque las necesidades de

¹³Declaraciones de A. Hernando arquitecto de Serveis Immobiliaris Castellera a *La Vanguardia*, Revista, Domingo, 1 de agosto de 1999.

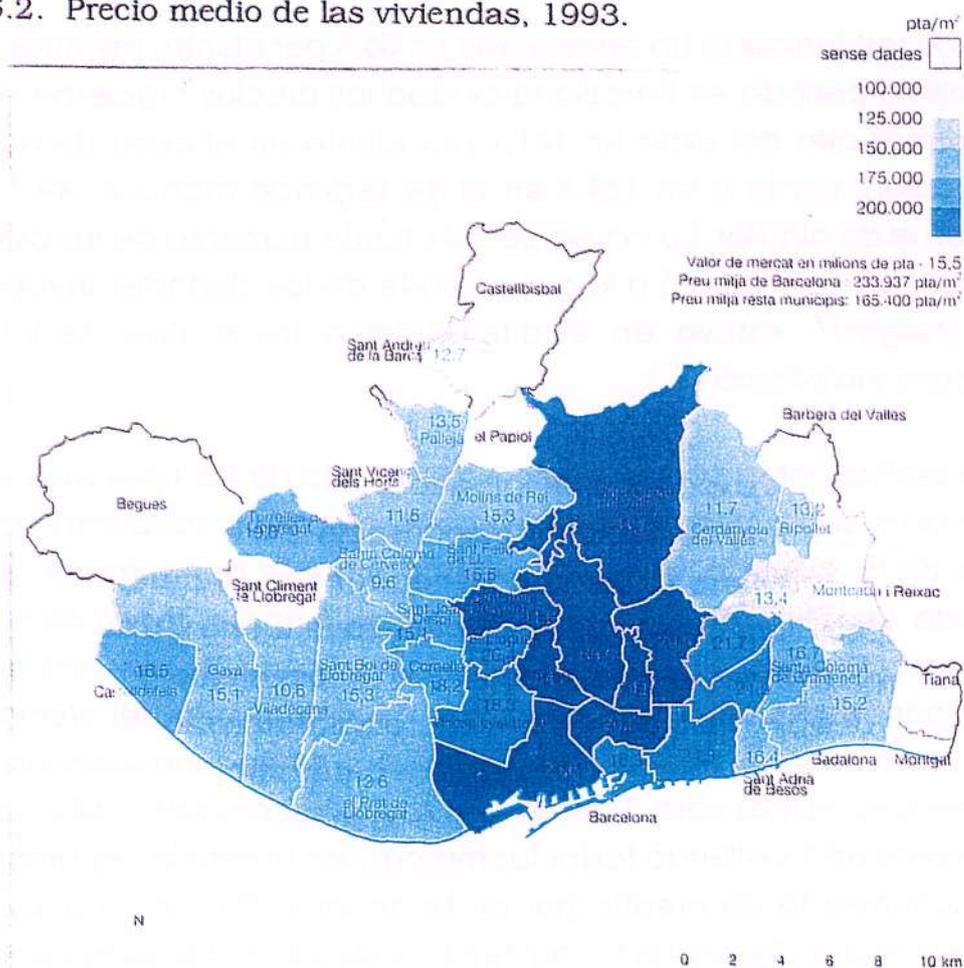
¹⁴J. Rafols. Op Cita. Pág. 95.

vivienda permanecieron elevadas. Mientras que las conclusiones de Escudero sobre el mercado residencial de Madrid indican que:

"1. La producción no siempre influye de forma directa en el mercado y en los precios, puesto que durante el periodo que precede al *boom*, los precios no crecen proporcionalmente a la disminución de la oferta. De hecho, oferta y precios decrecen paralelamente a partir de 1980.

2. Cuando llega el *boom*, es verdad que producción y oferta se encuentran a su nivel más bajo, pero son los precios los que arrancan primero, arrastrando al mercado hacia el esporádico repunte de 1986-88¹⁵".

Figura 6.2. Precio medio de las viviendas, 1993.



Font: VVAA, Dinàmiques metropolitanas a l'Àrea i la Regio de Barcelona, pág. 139

¹⁵A. Escudero: La relación entre el precio de la vivienda nueva y la tensión entre oferta y demanda. En R. Vergés (Ed.) *El precio de la vivienda y la formación del hogar*. Ed. Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona. Barcelona, 1998. Pág. 31.

Pero, en general, cuando aumenta la demanda, la insuficiencia de la oferta se traduce en un incremento de los precios, que la tendencia especulativa tiende a exagerar.

Desde el año 1975 y hasta 1986, las viviendas de segunda mano perdieron valor, ya que el aumento nominal de precio era inferior a la inflación, esta dinámica se explica por que durante este periodo la mayor parte de la oferta fue de protección oficial y esta oferta de vivienda nueva a precios bajos mantuvo el mercado en unos precios anormalmente moderados. Pero desde 1986 y hasta la actualidad los precios han tenido un comportamiento alcista, en algunos momentos espectacular, que no sólo ha permitido recuperar el valor perdido, sino que en algunos casos ha posibilitado incrementarlo sensiblemente. Según Roca¹⁶, en Cataluña, entre 1986 y 1996, el valor del metro cuadrado residencial se ha encarecido un 56,8 por ciento; mientras que en el mismo periodo en Barcelona-ciudad los precios crecieron en el periodo más alto del ciclo un 141,1 por ciento en el caso de nueva construcción, frente a un 169,5 en el de segunda mano y 149,7 por ciento en el de alquiler. La causa de este fuerte aumento de los precios de la vivienda que afectó a la mayor parte de las ciudades europeas, según Vergés¹⁷, estuvo en el diferencial entre el tipo de interés hipotecario y la inflación.

En este sentido, los expertos señalan a la rebaja de los tipos de interés hipotecarios como directamente responsable de la escalada de los precios de la vivienda, al ser la desencadenante del aumento de la demanda. Unos tipos de interés hipotecarios que en los últimos diez años han descendido desde cuotas superiores al 16 por ciento en 1991 hasta situarse por debajo del 5 por ciento. Este abaratamiento del precio del dinero ha animado a muchas más familias a comprar una vivienda o a atreverse con un más cara. El resultado es que la concesión de créditos hipotecarios está batiendo todas las marcas, en ausencia de procesos de racionamiento de crédito por parte de las entidades financieras; aunque el Banco de España ha advertido reiteradamente su temor a un aumento de la morosidad cuando cambie el ciclo económico europeo y repunten los tipos de interés.

¹⁶J. Roca. Op Cita. Pág. 80.

¹⁷R. Vergés. Op Cita. 1998-b.

A pesar de la rebaja del precio del dinero, el acentuado incremento de los precios puede haber provocado una crisis de accesibilidad familiar a la vivienda.

No obstante, según el estudio de Escudero la oferta no responde a los precios, pues "entre 1987 y 1991, la oferta se ha situado en su cifra más baja de los últimos veinte años, cuando precisamente los precios se han alzado hasta su punto más alto dentro del mismo periodo¹⁸" Esta circunstancia se explica por la rigidez de la demanda de primera vivienda, la cual no se retrae ante el precio, sino sólo ante la precariedad en el empleo y que espera un momento de bonanza económica para satisfacer su tan perentoria necesidad de formar un hogar.

En el área metropolitana de Barcelona, según los datos disponibles, la mayoría de los hogares adquieren una vivienda de segunda mano o protegida; pues el diferencial entre el precio de una vivienda de segunda mano y una nueva era del 13 por ciento en Barcelona y de un 32 por ciento en el resto de los municipios de la zona. Aunque, en la actualidad, debido a los bajos tipos de interés parte de la demanda que se dirigía al alquiler o a la residencia de segunda mano opta por la adquisición, especialmente, de vivienda nueva porque se ha reducido sustancialmente la diferencia de la cuota mensual de la hipoteca. Y también porque la sensación de que los precios se alejarían definitivamente de su alcance ha colaborado en la decisión de algunas familias.

6.4. Los efectos del planeamiento sobre el precio de la vivienda

El planeamiento urbano es el instrumento que poseen las distintas administraciones para diseñar el crecimiento urbano o limitar los usos o la intensidad de uso del suelo urbano. No obstante, históricamente el planeamiento se ha visto condicionado por la realidad del mercado o por las necesidades sociales. En otras palabras, durante los periodos de fuerte crecimiento urbano, el planeamiento se ha visto obligado a ser permisivo, posibilitando densidades constructivas muy elevadas. Y sólo

¹⁸A. Escudero. Op Cita Pág. 29.

cuando en el mercado no ha existido tanta demanda ha podido insistir en la reducción de la densidad, con restricciones que limitan la oferta, pero que benefician a los promotores y a los constructores al mantener el precio unitario de la vivienda.

Los defensores de las medidas liberalizadoras, de moda en los últimos años y que en la actualidad aplica el gobierno Aznar, denuncian " que la idiosincrasia del sistema de planeamiento español ha impedido que la oferta de viviendas fuera mayor en las épocas de fuerte empuje de la demanda por la dificultad inherente al modelo urbanístico español de sacar suelo al mercado en las condiciones y en el momento adecuado¹⁹". Aunque nosotros creemos que el mercado, sea cual sea el marco legal, mantendrá su autoregulación ofertando sólo las viviendas que puede absorber sin deflacionar los precios.

No obstante, un ejemplo de como el planeamiento urbano puede afectar negativamente a la estructura de los precios del mercado residencial lo encontramos en la reducción de la edificabilidad del Eixample. Ésta "se vió súbitamente reducida en un 25% a consecuencia del Plan General Metropolitano (de bajos, entresuelo, 6 plantas más ático, pasó a ser solamente bajos, más 5 plantas). Por consiguiente el promotor que aceptaba pagar el mismo precio que antes por el suelo (más la inflación, por supuesto) estaba obligado a repercutir lo equivalente sobre una superficie menor edificada. Un efecto inmediato fue que desde mediados de los 80, ya no se construyó ninguna vivienda de protección oficial en Barcelona²⁰".

En este sentido, algunos expertos abogan por una mayor flexibilidad de la normativa urbanística actual que permite edificabilidades superiores a las marcadas por el planeamiento, siempre y cuando sean justificadas por un plan municipal. En opinión de los responsables del Ayuntamiento de l'Hospitalet, las ciudades ya no presentan los problemas de saturación de los años setenta y construir más viviendas, el objetivo principal para solventar el problema de la vivienda, no supondría incrementar la densidad de habitantes y si reducir los precios. Para nosotros parece

¹⁹I. San Martín. Op Cita Pág. 17.

²⁰J. Valls: El precio de compraventa de viviendas en Barcelona (1972-1996). En R. Vergés (Ed.) *El precio de la vivienda y la formación del hogar*. Ed. Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona. Barcelona, 1998. Pág. 35.

lógico que la menor tasa de ocupación por vivienda de la actualidad deba permitir una mayor tasa de edificabilidad siempre y cuando exista un control urbanístico, porque la ciudad necesita de esta concentración elevada de ciudadanos.

En resumen, en el futuro inmediato, la evolución de los precios estará condicionada por la accesibilidad y el coste del suelo y el volumen de oferta y, sobre todo, "los precios de las viviendas tenderán a subir, se estabilizarán o descenderán, según que el mercado registre una presencia decreciente, estable o creciente de oferta protegida²¹". En este sentido es muy importante que desde el Gobierno se diseñe una política de vivienda que potencie la promoción de vivienda de protección oficial.

²¹C. Trilla. Op Cita, 1998. Pág. 112.

Capítulo 7

La coyuntura económica en los noventa y el sector de la construcción

La respuesta del mercado inmobiliario residencial a los vaivenes de la coyuntura económica general está condicionada por una serie de características propias que vienen determinadas por la singularidad del objeto de intercambio que le ocupa: la vivienda.

Las características intrínsecas del mercado de la vivienda hacen que el sector de la construcción sea extremadamente sensible a la dinámica económica del país. En cuanto a la compra de viviendas para su uso el mercado inmobiliario no sólo se ve condicionado por la marcha de la economía, sino también por las políticas de vivienda desarrolladas en cada momento por el Estado. Mientras que en cuanto bien de inversión inmueble, el atractivo de la vivienda está condicionado por los rendimientos que el dinero puede obtener en el sector mobiliario.

En primer lugar, el mercado residencial se ve objetivamente condicionado por los aumentos o las reducciones que puedan sucederse en el *esfuerzo absoluto familiar por compra de una vivienda*; una variable que contempla el porcentaje de la renta familiar que se ha de dedicar a esta compra, en función de los precios de la vivienda en el mercado, de las ayudas públicas a la demanda existentes, del precio del dinero de los créditos hipotecarios al comprador, de la evolución del IPC general y de los incrementos salariales, entre otras variables. No obstante, el mercado inmobiliario está aún más condicionado por un elemento subjetivo: el *clima social*. Para que la demanda latente se decida a salir al mercado inmobiliario y se materializen las compras es necesario que el país viva un buen momento económico, pero que además sea así sentido por la población. Es necesario que exista un predominio de las expectativas optimistas a medio plazo, pues es necesario este clima para que el ahorro contraído asuma el riesgo de una compra tan onerosa como es la adquisición de una vivienda, la cual hipoteca la economía familiar durante una media de quince años.

Por otra parte, decir que el inmobiliario es un mercado muy compartimentado, en él se ofertan desde primeras viviendas de protección oficial para satisfacer la demanda de primer acceso hasta segundas residencias de lujo, tanto en municipios urbanos como en áreas rurales donde el valor del suelo y la presión de la demanda son muy diferentes. Estos distintos submercados responden a dinámicas dispares y, muchas veces, contradictorias. Además, el inmobiliario es un mercado donde las características locales determinan no sólo el valor del producto sino también su éxito. Hay que advertir que "el mercado inmobiliario mantiene diferencias muy acusadas entre unas y otras zonas, siendo frecuente la presencia de situaciones dispares de recuperación y persistencia de la recesión dentro de una misma ciudad o área¹".

A pesar de la dificultad de estudiar globalmente la influencia de la economía sobre la promoción residencial, a continuación se presenta un resumen de la evolución del mercado de la construcción durante la década de los noventa en el que se intenta centrar el panorama en el mercado inmobiliario del área metropolitana de Barcelona.

7.1. El final del ciclo expansivo iniciado en 1986.

A partir de la crisis de 1973, finalizó el auge de la promoción residencial que había existido en España, al igual que en otros países europeos. La crisis del petróleo provocó una reducción del volumen de producción y una caída de la demanda. El stock de vivienda en oferta se incrementó por las viviendas finalizadas en estos primeros años de la década, que no encontraban salida en el mercado debido al incremento del desempleo, la inflación y las elevadas tasas de interés. Durante esta etapa depresiva, los precios se mantuvieron estables, pero, aún así, las viviendas no salieron a la venta.

Este ciclo depresivo duró hasta 1985/86, momento en que la reactivación económica a escala mundial provocó el incremento de la demanda de vivienda, un acentuado proceso inflacionista y un aumento del precio de la vivienda por el abandono de la vivienda de protección oficial en favor de la vivienda de renta libre. La construcción

¹ J. Rodríguez López en la sección Observatorio Inmobiliario de *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales. MOPTMA*.

de vivienda de protección descendió del 60 por ciento del total en 1983 hasta el 7 por ciento, por lo que "en Barcelona, por ejemplo, entre 1986 y 1990 los precios se incrementaron un 200%, mientras que el coste de la vida sólo lo hacía en un 25,6%²". El resultado fue un fuerte incremento del esfuerzo familiar necesario para acceder a una vivienda.

Después de estos años de fuerte crecimiento económico, a principio de los noventa se dió un cambio de tendencia en el conjunto de la economía. La construcción había gozado de unos años favorables durante la segunda mitad de los años ochenta y en 1989 se alcanzó la cuota de máximo crecimiento de la licitación de obra civil; pero esa fecha también se convirtió en un punto de inflexión, desde el que se inició una dinámica recesiva que se consolidó con el inicio de la nueva década.

En 1989 la desaceleración económica se generalizó en todos los sectores económicos, excepto en el subsector residencial de nueva planta que esperó hasta 1990 para entrar en crisis en el conjunto del Estado. No obstante, en Cataluña y, más específicamente, en el entorno de la ciudad de Barcelona la crisis se postergó a causa del "efecto olímpico". Por otra parte, en estos años la evolución de los costes de la construcción fue claramente negativa. En el entorno de la ciudad de Barcelona, entre 1985 y 1990, se encarecieron el cincuenta por ciento, debido al inicio simultáneo de un importante número de proyectos de gran embergadura con un corto plazo de ejecución, situación que encareció la escasa mano de obra y limitó la capacidad de crecimiento del sector constructor en este entorno. Aunque en 1992, a pesar de la aparente bonanza del sector en su superficie, ya eran visibles los datos que delataban la presencia de la crisis.

Desde ese año, se inició un descenso en el ritmo de construcción, pero sobre todo en el ritmo de licitación de nuevas promociones, tanto en viviendas de renta libre, como en las de protección oficial una vez ya saturado el Plan de Vivienda que finalizaba en 1992. Por otra parte, aumentó el stock de viviendas en venta, el tiempo necesario para la venta de una promoción, especialmente el necesario para vender las viviendas unifamiliares en ese momento mayoritarias. Todos estos

² M. Mascarell: Familia i Habitatge a l'Hospitalet. Inédito. Beca de l'Hospitalet. Ajuntament de l'Hospitalet. Pág. 51.

procesos sumados provocaron el descenso de los precios. De este descenso generalizado, que en Cataluña afectó especialmente a las zonas turísticas, sólo se salvaron las comarcas del Baix Llobregat y el Vallés Occidental cuya expansión continuó gracias a recibir un flujo constante de nuevos habitantes procedentes de la metrópoli.

Durante 1992 se mantuvo la recesión generalizada en la economía nacional, se congelaron las inversiones en respuesta a la incertidumbre internacional y hubo un fuerte retroceso del empleo. Este panorama condicionó las expectativas de futuro de las familias e hizo retroceder la demanda residencial. Sólo la puesta en marcha del Plan de Vivienda 1992-95 y su éxito mantuvieron la actividad en el sector inmobiliario durante los años que duró la crisis.

Mientras tanto, en Cataluña, el sector de la construcción tuvo un comportamiento más complejo: el primer semestre reflejó el optimismo influido por la celebración de los Juegos Olímpicos, pero a partir de septiembre la crisis económica global devolvió al sector a la dinámica recesiva iniciada en 1989. Se deceleró el ritmo de licitación y el de construcción. El volumen de nuevas construcciones se mantuvo gracias, en primer lugar, a un reajuste de la oferta que se concentró en la construcción de VPO, VPT y viviendas de renta libre con precios similares a los de las tipologías protegidas, únicos productos que puede absorber la demanda en cualquier situación. Y, en segundo lugar, gracias a las zonas urbanas, que contrariamente a lo que venía sucediendo en los últimos años albergaron el mayor porcentaje de edificación, mientras que las zonas turísticas de playa y montaña entraban en crisis. No obstante, a pesar de ello las viviendas acabadas continuaron descendiendo como respuesta a la bajada de los ritmos de construcción y al menor número de viviendas iniciadas en los años precedentes. A su vez, los precios también continuaron bajando; aunque en la ciudad de Barcelona aumentaron, sobre todo, en aquellos barrios donde la oferta era más barata, pero también más escasa (Nou Barris, Ciutat Vella, Sants-Montjuic, Sant Andreu) aproximándose a la media de la ciudad los precios de venta de los barrios más baratos, con lo que se incrementó la problemática de la vivienda en la ciudad.

7.2. La construcción en los años de la crisis. 1993-1994.

En España fue, quizás, 1993 el año de mayor virulencia de la crisis económica; hubo un retroceso generalizado de la actividad, el PIB descendió en uno por ciento y, lo más importante, el empleo cayó 4,5 puntos. Esta situación se traspasó directamente al sector inmobiliario. Tan sólo el inicio de la reducción de los tipos de interés a finales de año abría una puerta a la futura dinamización del sector, pues se reducía el *esfuerzo absoluto* familiar por compra de una vivienda³. En cuanto a la actividad constructora, en 1993 continuó la tendencia regresiva del año anterior hasta el último trimestre. Disminuyó, especialmente, la edificación de viviendas de renta libre, de más de 90 m², de promoción privada y las segundas residencias; aumentando por compensación las viviendas de protección oficial beneficiadas claramente por el nuevo Plan de Vivienda. También se produjo una bajada del precio de las vivienda, pero como consecuencia directa de un cambio en las tipologías ofertadas y no por una reducción real de los precios.

Desde el inicio de 1994 se dejaron entrever los primeros signos de recuperación de la crisis. La economía española se recuperó por el impulso de las importaciones que se vieron beneficiadas por la devaluación de la moneda. No obstante, tanto la demanda interna como el empleo se mantenían estancadas. Por su parte, el mercado inmobiliario se recuperó gracias básicamente al fuerte descenso de los tipos de interés hipotecarios y el aumento de las ayudas públicas a la compra. No obstante, el importante número de viviendas *llave en mano* en stock que habían legado los años más profundos de la crisis impidió que esta dinámica se convirtiera en un aumento las viviendas en proyecto. Aunque la confianza en el agotamiento de las reservas impulsó durante la segunda mitad del año la nueva licitación, porque el sector se preparaba para atender la demanda insatisfecha durante la crisis, demanda aún latente que procedía de la creación de nuevos hogares en espera de que mejorasen las expectativas en el empleo y que pondría en el mercado el ahorro reprimido durante los últimos años. A pesar de estos indicios, algunos analistas consideraron que la recuperación de 1994 presentaba algunos signos de fragilidad, pues se concentraba mayoritariamente en el sector subvencionado (VPO y VPT) mientras que tanto el sector de renta libre como el sector no residencial

³ A finales de 1993 este esfuerzo significaba el 41,9% de la renta familiar frente al 50% del año anterior. Ver cuadro 5.3.

aún se mantenían en crisis. A pesar de estas opiniones aumentaron por primera vez los precios desde el inicio de la crisis.

7.3. El ciclo expansivo iniciado en 1996.

La aceleración del proceso de crecimiento económico iniciado el año anterior alcanzó un ritmo intenso en 1995, año en que despertó finalmente la demanda interna y creció el empleo. Factores que junto a la continuidad de una acertada política de vivienda basada en ayudas a la demanda propició la aceleración del sector inmobiliario. De este modo, aunque los datos indicaban un descenso de las ventas o el estancamiento de la hipotecas registradas, los indicadores adelantados de la actividad (básicamente las licencias de obras y los visados) anunciaban crecimientos espectaculares para todo tipo de promotores y promociones. La confianza en el sector provocó un estallido de la actividad promotora, que exigió el aumento de los cupos de construcción de VPO y VPT dentro del Plan de Vivienda, así como la posibilidad de recalificar VPO ya construidas como viviendas de renta libre. No obstante, el éxito económico provocó la subida de los precios, lo que junto al descenso salarial y al ligero repunte del precio del dinero conllevó el aumento del esfuerzo familiar por adquisición de vivienda por primera vez en el decenio.

Durante 1996 se deceleró la dinámica de crecimiento económico iniciada en los años anteriores, la economía creció por debajo de lo esperado, tan solo un 2,2 por ciento del PIB, lo que provocó la caída de las expectativas que se habían generado el año anterior, a pesar del buen comportamiento del empleo y el fuerte descenso del precio del dinero. En el sector inmobiliario se notó una contención de la demanda a pesar de que los precios a penas crecieron. Este proceso conllevó un freno en el ritmo de ventas y el estancamiento del mercado de segunda mano, que ya veía envuelto en una tendencia negativa. Estas circunstancias provocaron la desaceleración del inicio de nuevas promociones. En esta coyuntura desfavorable, la nueva política aplicada por el nuevo Gobierno Aznar orientada hacia la oferta y centrada en incrementar los aprovechamientos inmobiliarios de los propietarios del suelo no pareció ser suficiente para alentar a la demanda.

Fue, finalmente, 1997 el año que conoció la esperada aceleración de la demanda interna. Fue un año completo: el empleo también creció por encima de los ritmos normales de los últimos años hasta un 3 por ciento, los tipos de interés continuaron su inacabable descenso, la inflación fue controlada y, además, el mercado bursátil tuvo unos rendimientos sin precedentes. Todos estos factores contribuyeron a aumentar el optimismo sobre las expectativas de futuro de los ciudadanos, el factor más relevante para la dinamización del sector inmobiliario. De este modo, durante este año crecieron las ventas, sobre todo de VPO, pero también se dinamizó el sector no residencial (oficinas y naves industriales). Aumentó el inicio de nuevas promociones esencialmente de renta libre. La aceleración de la actividad se repartió por todo el territorio, sin circunscribirse a las áreas urbanas como en los años de crisis. En resumen, el sector inmobiliario gozó del mejor año de la década, a pesar de que la nueva política de vivienda aplicada por el Gobierno Aznar no era tan favorable para la demanda como la anterior. Por otra parte, durante este año, finalmente se equilibraron los ritmos de puesta en comercialización de viviendas nuevas con el crecimiento de la demanda, agilizándose la venta de las promociones y la contratación de hipotecas. Para finalizar, indicar que aunque los precios del sector subieron, el relativo aumento salarial y el aún mayor descenso de los tipos de interés volvieron a hacer disminuir el esfuerzo familiar por compra de vivienda.

La dinámica expansiva de la economía continuó en 1998 en el conjunto del Estado; aumentó la demanda interna, se incrementó aún más el consumo y continuó el descenso del precio del dinero, manteniéndose la inflación dentro de los cauces previstos. En cuanto al sector de la construcción, además de las buenas expectativas económicas, un nuevo e importante factor vino a revolucionar el panorama inmobiliario: el anuncio del plazo final para la sustitución de las distintas monedas nacionales por el Euro provocó la afloración de dinero negro hacia el mercado residencial incrementando la demanda de viviendas como objeto de inversión. Este panorama se tradujo en una aceleración del número y del ritmo de las ventas hasta agotar de forma generalizada los stocks que existían en el mercado a pesar de la aceleración en la producción. Este tirón de la demanda produjo fuertes aumentos en el precio de la vivienda, cuyos precios volvieron a colocarse al nivel de 1992, o superiores en municipios como Barcelona o Sant Just, entre otros.

Aumentaron también muy significativamente los costes de producción y se revolucionó el precio del ladrillo, por el agotamiento de los stocks. Al mismo tiempo, se aceleró la venta de suelo y creció la construcción de viviendas, sobre todo de renta libre, alcanzándose cifras tanto de viviendas iniciadas como acabadas que no se veían desde 1990. No obstante, se redujo sensiblemente la construcción de VPO por el agotamiento del Plan de Viviendas 1996-99. Mientras que en materia de política de vivienda la única novedad presentada por el gobierno Aznar fue la modificación de la normativa sobre el suelo urbano, que aumentó las posibilidades constructivas para abaratar el precio del suelo, ahora máximo culpable de la escasez. De este modo el aumento de los precios junto a este descenso de las ayudas a la demanda conllevó un nuevo aumento del esfuerzo familiar en el acceso a la vivienda después de un periodo de continuos descensos en esta variable.

Durante 1999 "el mercado inmobiliario vivió un periodo de expansión paralelo al experimentado por el conjunto de la economía. A esta fase alcista del ciclo inmobiliario contribuyen factores como el importante crecimiento económico, con un marco laboral favorable; una gran confianza generada en los inversores; unos tipos de interés bajos y la incorporación a la demanda de vivienda de los *baby boomers*, entre otros⁴". Esta fase alcista ha impuesto un fuerte incremento del precio de la vivienda, según datos de Tecnigrama, en Cataluña excluida la ciudad de Barcelona, el precio se incrementó en este año un 13,5 por ciento hasta octubre, mientras que en el mismo periodo la subida en la metrópoli fue menor, tan solo un 8,7 por ciento.

En resumen, la década de los años noventa ha comprendido todas las fases de un ciclo económico: así 1990 se puede considerar tanto el final del anterior periodo expansivo, como el inicio de la época de recesión posterior. La crisis ocupó los años comprendidos entre 1991 y 1994, y a partir de 1995 se inició una nueva etapa expansiva de la economía que ha ocupado toda la segunda mitad del decenio.

En cuanto al mercado residencial, hay varios factores que explican su comportamiento durante la década. En primer lugar, el sector ha respondido rápidamente a los vaivenes del ciclo económico,

⁴ APCE. Gabinet d'Estudis. Continua l'expansió del mercat immobiliari en APCE. *Habitatge*, nº 24. Pág. 10.

adaptando no sólo sus ritmos constructivos sino también su oferta tanto a los etapas recesivas como a los periodos expansivos; de esta forma la actividad constructiva centrada en la vivienda de renta libre, en localidades de segunda residencia y en apartamentos de más de noventa metros cuadrados en los periodos expansivos, se refugia en la VPO y en la VPT de las áreas urbanas durante los años de recesión económica.

En segundo lugar, para el sector de la construcción residencial durante esta década ha sido fundamental la Política de Vivienda desarrollada por el Estado, esencialmente los Planes de Vivienda 1990-1992, 1992-1995 y 1995-1997. Estos planes han permitido sostener la actividad en el sector durante los años de mayor incidencia de la crisis; pero no sólo esto, sino que también han facilitado la salida al mercado residencial de mucho suelo público, la actividad promotora de cooperativas de construcción de viviendas sin ánimo de lucro y la construcción de un importante número de viviendas calificadas como VPO o VPT que han permitido el acceso a un hogar a esa parte de la demanda que tiene dificultades de encontrar una residencia en condiciones de mercado. Esta positiva política de ayuda a la demanda, que protagonizó de los Planes de Vivienda realizados por los Gobiernos socialistas, se ha visto truncada en el último Plan de Vivienda 1997-2000 presentado por el nuevo Gobierno Aznar. Este último plan ha centrado su actuación en el aumento de los rendimientos urbanísticos del suelo (ayuda a la oferta), mientras que ha reducido considerablemente la ayuda financiera a la demanda, lo que muy probablemente afecte al mercado residencial y sobre todo a la demanda más sensible.

En tercer lugar, el factor que más ha favorecido al mercado residencial durante este decenio ha sido la continua reducción del precio del dinero. Como se puede observar en el cuadro 5.2., los tipos de interés de los créditos hipotecarios han descendido desde el 16,72 TAE en el que se encontraban en 1990 hasta el 5,94 TAE de 1998. Una reducción del mercado crediticio que sólo se vio truncada durante todo el decenio en 1995, año en que el valor del dinero tuvo un ligero repunte coincidente con el inicio de una nueva etapa de crecimiento. Estos descensos han apollado significativamente a la política de ayudas públicas a la demanda protagonista de los Planes de Vivienda en su objetivo de reducir el coste de acceso a una nueva vivienda.

En definitiva, tal y como se puede observar en el cuadro 5.3. sobre la accesibilidad a la vivienda en España, durante la década de los noventa se ha reducido considerablemente el *esfuerzo familiar para la compra de una vivienda*. Un *esfuerzo* que si en 1990 suponía el 52,70 por ciento de la renta familiar, en 1998 se vió reducido hasta el 26,16 por ciento. Esta mejora de las condiciones de acceso a la vivienda se fundamentaron en la significativa reducción de los tipos de interés medios de los préstamos hipotecarios, en el aumento de las cuantías de las bonificaciones a la demanda por compra de vivienda y en el crecimiento por encima del IPC de la renta disponible familiar anual durante alguno de estos años.

Por su parte, la evolución del precio del metro cuadrado construido da lugar a controversia. Según la patronal del sector durante este decenio no habido incrementos significativos y se considera que, en pesetas constantes, el precio cuadrado construido en 1998 está en los mismos niveles de 1986. No obstante, los datos recogidos por el I.N.E. indican que el IPC residencial ha crecido anualmente por encima del conjunto de la economía. Y, además, la sensación social indica una elevada subida de los precios del mercado inmobiliario residencial; unos incrementos que, sobre todo, se han acentuado durante los últimos años de la década desde el anuncio de la fecha de entrada en vigor del Euro. De este modo se puede explicar que los años en que las estadísticas recogen descensos del precio medio del metro cuadrado construido, éstos se deben a cambios cualitativos en la oferta, a la substitución de viviendas de renta libres por viviendas de protección oficial, pero que en ningún momento se ha reducido el precio de un tipología concreta de viviendas, sino que contrariamente algunas tipologías como el mercado de segunda mano o algunas áreas locales han registrado incrementos de precio históricos.

Finalmente, se debe destacar que en el 2000, los expertos han comenzado a denunciar una desaceleración de la actividad en el sector de la construcción como punto final del periodo alcista vivido desde 1995 o 1996, en el que se han alcanzado niveles de actividad no repetidos desde hacia 25 años. Pero nadie habla de crisis, porque la actividad sigue y seguirá creciendo, aunque a un ritmo menos vertiginoso, porque todavía existe una gran demanda en espera de

adquirir una nueva demanda. Ya que para los próximos años se necesitan 600.000 nuevos hogares⁵.

Es desaceleración se debe a que se se están debilitando, los elementos que han venido animando la demanda: sobre todo, los tipos de interés han repuntado y parece ser que continuarán al alza, y, además, las ayudas del estado a la compra descienden y parte de la demanda procedente del *baby boom* ya ha sido realizada, por lo que no se alcanzarán las cuotas de años pasados.

⁵ Según datos aparecidos en *El País*, *Negocios* de 22 de agosto de 1999.

Parte III

La política de vivienda en la década de los noventa

La intención del artículo es analizar el rol de la política de vivienda en la década de los noventa, en el contexto de la crisis económica y la reforma del Estado. Se abordará el rol de la política de vivienda en la promoción de la vivienda social y en la mejora de las condiciones de vida de la población vulnerable. Se analizará el rol de la política de vivienda en la promoción de la vivienda social y en la mejora de las condiciones de vida de la población vulnerable.

En este sentido, se debe tener en cuenta que la política de vivienda en la década de los noventa ha sido un campo de acción muy complejo, debido a la crisis económica y a la reforma del Estado. Se analizará el rol de la política de vivienda en la promoción de la vivienda social y en la mejora de las condiciones de vida de la población vulnerable.

Y también, se debe tener en cuenta que la política de vivienda en la década de los noventa ha sido un campo de acción muy complejo, debido a la crisis económica y a la reforma del Estado. Se analizará el rol de la política de vivienda en la promoción de la vivienda social y en la mejora de las condiciones de vida de la población vulnerable.

En este sentido, se debe tener en cuenta que la política de vivienda en la década de los noventa ha sido un campo de acción muy complejo, debido a la crisis económica y a la reforma del Estado. Se analizará el rol de la política de vivienda en la promoción de la vivienda social y en la mejora de las condiciones de vida de la población vulnerable.

En este sentido, se debe tener en cuenta que la política de vivienda en la década de los noventa ha sido un campo de acción muy complejo, debido a la crisis económica y a la reforma del Estado. Se analizará el rol de la política de vivienda en la promoción de la vivienda social y en la mejora de las condiciones de vida de la población vulnerable.

El mercado de la vivienda, debido a su trascendencia social, ha sido objeto tradicional de la intervención del Estado desde fecha muy temprana. Y las políticas de vivienda han evolucionado conjuntamente con el desarrollo del concepto del *Estado del Bienestar*.

La ineficiencia del mercado para satisfacer la demanda universal de una residencia digna ha obligado a la Administración a generar una política de vivienda, crear un cuerpo legal, intervenir el mercado residencial y subvencionar a las familias su compra. La política de vivienda se justifica por la existencia de un mercado residencial marcadamente imperfecto en comparación con otros mercados, ineficiente e incapaz de garantizar una distribución de los bienes producidos entre toda la población.

En este punto, se debe destacar que la subvención a las familias es, también, un subsidio económico indirecto a los distintos agentes económicos, que gracias a estas ayudas ven abaratado el coste de sustitución de la mano de obra. En este sentido, la política de vivienda no tiene sólo un impacto social sino que también es una política económica que cuestiona la infabilidad del mercado.

Y también, es necesario recordar que en algunos casos las políticas de ayuda al acceso a la propiedad de la vivienda han sido utilizadas, incluso, como instrumento para alcanzar la paz social.

Finalmente, debemos señalar que las políticas de vivienda poseen dos objetivos básicos: uno social y otro económico. En el campo asistencial, el objetivo básico es proveer de vivienda protegida a todas aquellas unidades familiares que no pueden acceder a ella en condiciones de mercado libre. Mientras que, en el ámbito económico, está enfocada a estimular, el crecimiento del sector de la construcción como motor económico y como sector clave empleador de elevada mano de obra¹.

¹ La Asociación Nacional de Promotores Constructores de Edificios de España analizó la rentabilidad económica de los gastos públicos en materia de vivienda. Para ésta, en 1996, la inversión del estado en vivienda es recuperada a través del ahorro que genera en el subsidio de desempleo, al crear 2,72, puestos por año y por vivienda. Además por cada peseta invertida por la administración se ponen en marcha (como efecto dinamizador de la economía) alrededor de 20 pesetas del sector financiero y 15 pesetas de producción industrial procedentes del sector privado. Y, por último, por cada peseta invertida reintegra por canales fiscales 2,42 pesetas a lo

En esta tercera parte de nuestro trabajo, después de realizar una breve introducción a la evolución de la política de vivienda en España, se analizan y critican los elementos que vertebran la política de vivienda en la actualidad: los planes de vivienda y las ayudas y subvenciones para su acceso. También, se resumen las políticas complementarias de política social. Finalmente, se presenta el papel de la administración local en la política de vivienda; así como las diferencias existentes en la política desarrollada por los distintos ayuntamientos del área metropolitana, dedicando una atención especial a la ciudad de l'Hospitalet.

Capítulo 8

La evolución de la política de vivienda en España.

El libre desarrollo del mercado residencial siempre ha producido una demanda insatisfecha, pero la respuesta del Estado a esta demanda no ha sido siempre la misma. Las medidas han variado con el tiempo, tanto cuantitativa como cualitativamente.

La política de vivienda ha evolucionado desde sus orígenes sustancialmente en función de dos factores básicos:

1. La aceptación y generalización del estado del bienestar y de la administración como garante de las necesidades básicas de la población, aunque en la actualidad se cuestione esta intervención del Estado.
2. La adaptación del Estado al desarrollo económico y la evolución histórica de la sociedad. Ya que las políticas asistenciales no han tenido siempre el mismo alcance en un siglo que ha contemplado desde la industrialización de los primeros años y las fuertes oleadas migratorias de los años cincuenta y sesenta, hasta la situación social de la actualidad; caracterizada por una caída de la presión demográfica.

8.1. Los precedentes de la política de vivienda en España. 1864-1939

En este periodo España y, sobre todo, Cataluña viven el proceso de industrialización de sus ciudades, con la consiguiente densificación de sus cascos urbanos. La masificación de las ciudades conllevó graves problemas de salubridad y epidemias. La gravedad de este problema fue el origen de las primeras ideas encaminadas a abordar el problema de la vivienda obrera, la necesidad de construir los ensanches urbanos, así como de una línea de pensamiento que se denominó higienismo.

En España, la primera *Ley de vivienda* está datada en 1864, pero su intención no es social, sino que es marcadamente urbanística y estuvo orientada a regular el mercado del suelo y de la vivienda durante el desarrollo de los ensanches urbanos de las ciudades españolas.

La primera actuación en materia de política de vivienda data de 1911, año de promulgación de la primera *Ley de casas baratas*. Esta normativa fue el primer intento de respuesta a la grave situación de habitación obrera, y fruto de las denuncias que ya hacía tiempo que venían haciendo higienistas y trabajadores sobre este problema. En este punto, se debe recordar, por ejemplo, la situación habitacional de Barcelona, ciudad a la que habían acudido numerosos inmigrantes a raíz de la construcción del ferrocarril y la Exposición Universal de 1898, provocando el hacinamiento en los barrios populares y la multiplicación de barrios de chavolas y cuevas.

En términos generales, la política de casas baratas fracasó ostentosamente evidenciando la incapacidad del capital industrial para promover la construcción de residencias para la nueva clase obrera. Así como la escasa dotación que el Estado disponía para abordar este problema.

No obstante, esta norma provocó algunas actuaciones puntuales. A raíz de ella, el Ayuntamiento de Barcelona fundó el *Instituto de la Habitación Popular* (1915-18). Una primera medida que no resolvió el problema de la vivienda debido a su escasa dotación presupuestaria, incapaz de atender a la creciente necesidad habitacional provocada por una inmigración que iniciaba su auge. Por otra parte, la norma fue excesivamente generalista, lo que provocó que la mayor parte de las viviendas construidas bajo su amparo fueran destinadas a las clases medias profesionales, porque las subvenciones contempladas no posibilitaban el acceso a las clases obreras

Desde 1911, las sucesivas administraciones fueron ampliando el cuerpo legal y los instrumentos de gestión. En 1927, se creó en Barcelona el *Patronato de la Habitación*, con el objetivo de erradicar el barraquismo en la ciudad, acentuado por la segunda oleada masiva de emigrantes a la ciudad, provocada por la atracción de la oferta de empleo que provocó la Exposición Universal y la construcción del Metro. Aunque, en

la práctica, la labor de este organismo se vió limitada a realojar a los expulsados por la Exposición.

En la década de los años 30, desde el seno de la Generalitat republicana se avanzó hacia una política un poco más ambiciosa, aunque escasamente dotada de medios económicos, dirigida por el *Comisariado de la Casa Obrera*, cuya labor más emblemática fue la *Casa Bloque*. Después, durante la guerra civil se impusieron ambiciosas medidas para convertir la vivienda en un derecho fundamental de todo ciudadano, entre ellas la municipalización de la propiedad urbana; aunque, la posterior dictadura derogó todas las medidas promulgadas.

8.2. La política de vivienda durante la dictadura, 1939-1976

La situación de postguerra impuso la reconstrucción de numerosas ciudades y la construcción de viviendas para responder a las oleadas de emigrantes que abandonaban un campo sin futuro. En las ciudades el problema del déficit residencial, en un primer momento, fue sólo abordada mediante estrategias individuales: la tenencia de una vivienda entre varias familias, el realquiler de habitaciones, la autoconstrucción o el barraquismo.

La dictadura de Franco apostó por una solución de urgencia basada en la construcción masiva de urgencia, que debido a sus ideales políticos puso en manos de la iniciativa privada. Y centralizó todos sus esfuerzos en materia de vivienda bajo la dirección de un único organismo: el *Instituto Nacional de la Vivienda*, fundado en 1939.

Esta época se caracterizó por una fuerte implicación del Estado en la resolución de los problemas residenciales. Durante estos años, la política de vivienda, con escasos cambios, se caracterizó básicamente por:

1. El fomento de la construcción basado en el apoyo a los constructores privados mediante subvenciones directas, líneas de financiación privilegiadas, ventajas fiscales y facilidades urbanísticas. Esta política, denominada de *ayuda a la piedra*, se llevó a cabo en primer lugar con una finalidad económica: dinamizar la construcción como motor del

crecimiento económico y del empleo, y en segundo lugar para dotar a la población de una vivienda.

2. La priorización de objetivos cuantitativos. La situación de urgencia social impuso la construcción de grandes cantidades de viviendas destinadas a paliar el déficit histórico y las nuevas necesidades provocadas por el fuerte crecimiento demográfico y por los importantes movimientos migratorios. Este objetivo se cumplió, en la medida de lo posible, al margen de la calidad de las viviendas, el urbanismo o los equipamientos necesarios.

3. La centralización de la intervención pública mediante un sólo organismo ejecutivo e inversor para todo el Estado. Esta centralización provocó la falta de adaptación de las medidas promulgadas a la diversidad de necesidades reales de la población, diferentes según las distintas áreas y estados económicos de la población.

En resumen, esta política tuvo algunas importantes lagunas. Primero, "el cuerpo regulador de las ayudas públicas a la vivienda, hasta el año 1976, no tuvo en cuenta ni las diferencias de renta entre familias ni las diferencias entre los mercados inmobiliarios¹". Y, segundo, la reglamentación promovida por los gobiernos de la dictadura permitió la subvención de viviendas caras e impuso el mismo precio para el metro cuadrado construido para todo el territorio nacional, con lo que se vieron perjudicados tanto los grupos sociales más débiles como las áreas metropolitanas con suelo más caro. Estos errores provocaron que la política de vivienda ejecutada durante este período fuese insuficiente para proveer a la sociedad de vivienda social y superar los desequilibrios territoriales.

Entre 1950 y 1976 estas *ayudas a la piedra* características de esta etapa fueron responsables de la construcción de la mayoría de los edificios residenciales. En la mayoría del parque de viviendas lució la placa de *Instituto Nacional de la Vivienda*.

La idea de alojar a la clase obrera al menor coste posible impuesta por la situación de urgencia vivida en los años cincuenta y sesenta provocó

¹ C. Trilla y otros. Op Cita. Pág. 674

la realización de una arquitectura y un urbanismo singulares. Éstos se caracterizaron por: la rentabilización máxima del suelo ocupado, la localización periférica de las viviendas, la baja calidad de las edificaciones, el bloque vertical como modelo constructivo, los polígonos de bloques cada vez más altos como morfología urbana característica de la época y el déficit de equipamientos urbanos.

Durante este periodo también se dió un cambio en el régimen de tenencia mayoritario de la vivienda, se produjo la universalización de la propiedad en detrimento del alquiler. Así, si hasta la década de 1950, en las áreas urbanas fue más común la vivienda de alquiler, desde 1960 se produce un cambio en el sistema de tenencia que favoreció a la residencia en propiedad. Este cambio supuso pasar de una concepción de la vivienda como un bien de uso y consumo con unos gastos mínimos derivados del servicio prestado, a un bien de propiedad con unos gastos más elevados y prolongados en el tiempo que hipotecan el futuro de las familias.

Este cambio en el régimen de tenencia se suele explicar en razón de una evolución en el mercado residencial: La promoción inmobiliaria pasa del pequeño propietario del suelo a grandes empresas especializadas que necesitan obtener recursos financieros ágiles y liquidez para emprender nuevas promociones; este nuevo sistema es contrario al alquiler, que aunque garantiza una rentabilidad fija, no permite la rotación ágil del capital financiero. Y si bien, todo ello es cierto, también se debe recordar que la política del régimen potenció el acceso a la propiedad en detrimento del alquiler, y difundió en el imaginario público la necesidad de propiedad como objetivo familiar. El acceso a la propiedad se consideró una medida de fomento de la paz social.

8.3. La política de vivienda en el último cuarto de siglo, 1976- 2000

La actual Constitución española², en su artículo 47, promulga que todo ciudadano tiene derecho a una vivienda digna. Este mandato obliga a la

² El artículo 47 de la Constitución establece que "todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación".

administración a intervenir en el mercado residencial para favorecer el acceso a todos los ciudadanos, aunque las políticas desarrolladas hasta el momento no han podido impedir que una parte de la población quede marginada por este mercado.

Aunque la política de vivienda no ha modificado su papel de estimulación del sector de la construcción de la etapa anterior, en los años ochenta, en la sociedad española acontecieron una serie de cambios notorios que modificaron el contexto de la política de vivienda:

En el terreno político, el funcionamiento democrático del Estado propició la descentralización y el consiguiente traspaso de competencias en materia de vivienda a las administraciones autonómicas, lo que posibilitó una política más próxima a la realidad.

En el ámbito económico, la reforma fiscal dotó de medios económicos al Estado lo que posibilitó la irrupción de una política de bienestar y permitió dotar a los sucesivos planes de vivienda de la financiación necesaria para la subvención de tipos de interés o las desgravaciones fiscales. Y, por otra parte, la liberación financiera conllevó la reducción del precio del dinero.

Y, en el ámbito social, el estancamiento del crecimiento demográfico y de las migraciones masivas a las áreas urbanas generó un nuevo y distinto marco de referencia para la aplicación de políticas de vivienda. Éstas se tuvieron que adaptar al descenso de la presión demográfica, por lo que se abandonan las estrategias *productivistas* encaminadas sólo a potenciar el incremento del número, para "centrarse en suavizar las dificultades económicas de la población para acceder a la vivienda (ayudas a la demanda), a corregir las desviaciones territoriales (política de suelo) y a fomentar una mejor adaptación tipológica de las viviendas a las nuevas necesidades de la población"³

Hoy en día, los tres niveles de la Administración están involucrados en la política de vivienda: Los municipios son competentes para la provisión, preparación y cesión del suelo. Las comunidades autónomas desarrollan los estudios necesarios para determinar las necesidades de la población

³ C. Trilla y otros: Op Cita. Pág. 680.

y poseen el control urbanístico y constructivo, y son encargadas de otorgar las viviendas entre la población demandante. Y, finalmente, el Estado se reserva las competencias sobre el marco financiero, fiscal y presupuestario.

En resumen, la política de acceso a la vivienda se ha basado en el sistema de vivienda de protección oficial. En los inicios de los años ochenta "las medidas adoptados en la fase inicial de la política de vivienda de protección oficial tenían un fuerte componente de fomento a lo producción en el contexto de una fuerte recesión económica y de los mercados inmobiliarios, manteniendo una dosis importante de lo que en política de vivienda se denomina *ayudas a la piedra*⁴" (inicios 80) La nueva política de vivienda ha ido substituyendo la ayuda al constructor por medidas de subvención de la demanda, *ayuda a la persona*, con el objetivo de disminuir el esfuerzo familiar por adquisición de vivienda. Se ha evolucionado hacia un sistema de ayudas más persoúalizado, de acuerdo con el nivel de ingresos de los adquirentes y en la búsqueda de aquellos instrumentos que favorecen a las familias con menores ingresos. Los dos intrumentos básicos de la nueva estrategia han sido las *subvenciones personales* en función del nivel de ingresos de la familia e, incluso, de la edad y la *subsidiación de intereses*.

Las nuevas herramientas de la política de vivienda

Cuadro 8.1. Viviendas protegidas en Cataluña, 1981-1990.

	Necesidad de viviendas protegidas	Viviendas Protegidas acabadas	Diferencia
1981-83	90000	37930	-57070
1984-87	90000	66220	-23780
1988-90	45000	23600	-21400
Total	225000	127750	-97250

Nota: Entre 1988 y 1990 no hubo plan, los datos son una proyección de los anteriores.

Fuente: Equip d'Assessorament per a la Rehabilitació d'Habitatges, 1996.

En esta época las medidas introducidas en la política de vivienda se han caracterizado por aumentar la definición del sujeto objeto de ayuda, para evitar que las subvenciones y subsidios sean universales. Entre éstas

⁴ J. Rafols: El finançament de la política d'habitatge. En *Papers*, nº 9, 1992. Área Metropolitana de Barcelona y Mancomunitat de Municipis de Barcelona. Pág.18

innovaciones se deben destacar: su instrumentalización a través de planes plurionales, el aumento de la definición del sujeto subvencionable, la introducción de nuevas tipologías de vivienda subvencionables, o el impulso a la rehabilitación.

Las características más importantes de esta nueva política son:

1. La política de vivienda se organiza e instrumentaliza a partir de los sucesivos planes de vivienda. Estos se caracterizan por determinar un objetivo cuantitativo de viviendas a construir y por estar dotados por un presupuesto que permite la viabilidad de los objetivos planteados. Estos planes son de mínimos y pueden ser complementados al alza por las distintas autonomías.

2. La política de vivienda ha aumentado cada vez más la definición de los ciudadanos que pueden ser beneficiarios de las ayudas dispuestas por las distintas administraciones con el objetivo de evitar la universalización de la ayuda, una característica de la etapa anterior. Algunas de las medidas introducidas en este sentido son:

a. La limitación de la ayuda estatal a las unidades familiares que no superen un determinado nivel de renta: 3,5 veces el salario mínimo interprofesional.

b. El incremento de las ayudas a aquellos colectivos que el Estado considera de mayor necesidad.

1. El incremento de las ayudas a las unidades familiares más desfavorecidas: aquellas que no superen 2,5 veces el salario mínimo interprofesional.

2. La creación de ventajas y ayudas específicas tanto para jóvenes menores de 30 años, como para familias numerosas o monoparentales, como para unidades familiares que acceden a la propiedad de una vivienda por primera vez.

3. La limitación a 90 metros cuadrados de la superficie de la vivienda subvencionable.

3. La modificación del sistema de canalización de ayudas. Aunque se mantienen las subvenciones y subsidiaciones de préstamos directas a los constructores y promotores para la adquisición de suelo o la edificación de viviendas protegidas; la mayor parte de las ayudas se canaliza en base a subvenciones personales, subsidiaciones del tipo de interés hipotecario o tratamientos favorables en el IVA.

4. La determinación de precios máximos para las diversas tipologías de vivienda protegida en función de las distintas realidades locales. De este modo se definen cuatro tipos de zonas: A, capitales metropolitanas; B, zona de influencia de las metrópolis; C, municipios de más de 10.000 habitantes y capitales comarcales y D, resto de municipios. En cada área se modifican los precios máximos protegibles en función del precio del suelo, lo que permite superar la discriminación geográfica característica de la etapa anterior.

Cuadro 8.2. Precios de venta máximos vivienda protegidas (m²). 1996

	V.P.O.		Precio Tasado
	Regimen Especial	Regimen General	
Zona A	113.960	136.379	172.089
Zona B	97.146	116.763	158.797
Zona C	93.410	112.092	140.115
Zona D	84.069	102.751	130.771

Nota: Zona A: Barcelona ciudad; Zona B: zona de influencia de Barcelona, Zona C: resto de municipios de más de 10.000 habitantes y capitales comarcales; Zona D: resto municipios de Cataluña.

Fuente: Asociación de Promotores y Constructores de Edificios de Barcelona, 1996

5. La creación de una tipología diversificada de viviendas que pueden recibir distintos niveles de subvención; de menos a más: vivienda de precio tasado (VPT), vivienda de protección oficial (VPO) y vivienda de protección oficial en régimen especial. Estas tipologías suponen distintos grado de ayuda y características de superficie y precio para cada una de ellas.

6. La potenciación de las cooperativas de vivienda como dinamizadoras del ahorro de los futuros propietarios.

7. Y, finalmente, una de la novedades más importantes introducidas en las políticas de vivienda desde los años ochenta, la subvención de las operaciones de rehabilitación. La rehabilitación se considera como una actividad imprescindible para mantener el uso del actual parque de

viviendas; ya que a pesar de la relativa juventud del parque de viviendas, la deficiente calidad de las construcciones masivas realizadas entre 1960 y 1980 ha provocado que la rehabilitación tenga un papel trascendente.

Los Planes de Vivienda en la década de los noventa.

La década de los noventa ha albergado el final de un ciclo expansivo del mercado residencial, el comprendido entre 1986 y 1991, un periodo de recesión entre los años 1992 y 1995, y el inicio y desarrollo de una nueva etapa de crecimiento en el sector inmobiliario iniciada en 1995 y aún no finalizada.

Al inicio de este decenio, el problema de la vivienda continuaba siendo importante. En Cataluña, por ejemplo, se valoraba el déficit de vivienda de protección oficial en 100.000 viviendas; aunque, al mismo tiempo, las viviendas vacías suponían un 14 por ciento del parque.

Durante estos años, las ayudas y subvenciones contempladas en los sucesivos Planes de Vivienda de la administración han permitido equilibrar el mercado residencial, han propiciado la construcción de viviendas protegidas más accesibles a la demanda real y han sostenido el sector durante los años de crisis; pero no han conseguido disminuir el déficit de viviendas protegidas existente.

En todos los planes de la década, las previsiones de crecimiento realizadas desde la administración se han visto desbordadas. Los objetivos planteados en cada uno de los planes, tanto de número de actuaciones como presupuestarios han tenido que implimentarse sistemáticamente debido al número muy superior de ayudas solicitadas. Estos aumentos han sido más importantes en el caso de las V.P.T. y los expedientes de rehabilitación; mientras que el número de las V.P.O. de régimen especial, las viviendas destinadas a la población más desprotegida, se ha cumplido con dificultad.

Todos los planes de vivienda de la década se han caracterizado por estructurar las ayudas contempladas en tres apartados:

1. La política de estímulo a la compra del suelo basada en la subsidiación de créditos blandos a los promotores bajo la condición de que un amplio porcentaje de las viviendas construidas sean viviendas protegidas⁵.
2. La política de ayuda al acceso a la vivienda. Dividida a su vez, por una parte, en la promoción directa de viviendas para la población más desprotegida, con rentas comprendidas entre las 500.000 y los 2.500.000 pesetas anuales. Y, por otra parte, en la ayuda a la promoción privada para la construcción de V.P.O. de Régimen Especial, de V.P.O. de Régimen General y de viviendas de precio tasado.
3. La política de ayudas a la rehabilitación de viviendas y edificios, cada año más trascendente y numerosa.

El Plan de Vivienda 1990-1992

Tras la ausencia de planes de vivienda desde 1988, la política de vivienda se reactivó en 1991. A principios de los noventa, los precios de la vivienda, tanto de nueva planta como de segunda mano, continuaban creciendo a un ritmo elevado, más acentuado en el área metropolitana y en Barcelona ciudad y, además, los tipos de interés se mantenían elevados.

Esta situación provocó la reactivación de la política de vivienda que había quedado un tanto olvidada después de la finalización del último Plan Cuatrienal 1984-87. Pero el Plan de Vivienda 1990-1992 planteó unos objetivos cuantitativos y presupuestarios que fueron rápidamente desbordados; lo que provocó que en 1991, cuando los efectos de la crisis comenzaban a hacerse patentes, los promotores no pudieran acogerse a unas ayudas ya agotadas.

La respuesta gubernamental fue la creación en 1991 de un comité de expertos para que diseñasen las directrices de la política de vivienda a realizar durante los próximos años. Fruto de este esfuerzo, además del *Informe para una nueva política de vivienda*, fue la publicación de dos

⁵ En el Plan de Vivienda 1992-95 para la obtención de esta ayuda se exigía que la distribución de viviendas edificadas fuese la siguiente: 52% sean V.P.O., el 23% de Precio Tasado y un 25% de libre ejecución.

decretos ley: El primero intentó sin éxito estimular la salida al mercado de suelo a precios que permitiese la promoción de vivienda protegida. Y el segundo suponía la puesta en marcha anticipadamente del Plan de Vivienda 1992-95.

El Plan de vivienda 1992-1995

El indudable éxito del Plan de Vivienda 1992-1995 permitió mantener la actividad en el sector inmobiliario durante los años que duró la crisis económica. La construcción superó la recesión gracias a un reajuste en su oferta, que se concentró en la producción subvencionada de V.P.O. y V.P.T.

Cuadro 8.3. Plan de vivienda 1992-95. Objetivos por tipo de actuación

Tipo de Actuación	Cataluña		Total Comunidades Autónomas	
	Nº	%	Nº	%
VPO régimen especial	4.250	7,4	58.971	14,7
Venta	3.550		29.910	
Alquiler	700		29.061	
VPO régimen general	17.200	30,0	196.097	49,0
Venta primer acceso	3.475		29.078	
Alquiler	400		9.659	
Resto	13.325		157.360	
Vivienda precio tasado	29.860	52,0	91.265	22,7
Venta primer acceso	3.510		11.754	
Resto	26.350		79.511	
Rehabilitación	6.110	10,6	54.450	13,6
Total actuaciones vivienda	57.420		400.783	
Suelo	24.865		93.326	
Total vivienda + suelo	82.285	100	494.109	100

Fuente: M. Mascarell: *Família i habitatge a l'Hospitalet*. 1997.

Este plan introdujo algunas novedades, entre las que se deben destacar:

- la limitación de la subvenciones a la población con rentas de hasta 5,5 veces el S.M.I.
- la incorporación de mayores ayudas para las viviendas de *primer acceso*,
- la extensión de las ayudas destinadas a las viviendas de precio tasado y a las viviendas de segunda mano,

- subvenciones especiales para la promoción de viviendas de alquiler,
- y por primera vez un marco de ayudas propio para la rehabilitación.

Finalmente, como se puede observar en el cuadro 8.4., los resultados cuantitativos del Plan de vivienda 1992-1995 superaron ampliamente los objetivos planteados en su inicio, especialmente en cuanto a precio tasado y rehabilitación. Mientras que las V.P.O. de régimen especial, alcanzaron los peores resultados.

Cuadro 8.4. Plan de vivienda 1992-95. Ayudas aprobadas, nº viviendas.

Tipo de ayuda	Número de viviendas protegidas					Objetivos 1992-95	
	1992	1993	1994	1995	Acumulado	Nº	%
V.P.O.	4.757	7.110	6.479	9.040	27.386	21.869	125
R. General	4.083	5.210	4.834	7.240	21.367	17.619	121
R. Especial	674	1.900	1.645	1.800	6.019	4.250	142
Precio Tasado	5.702	15.270	19.147	21.425	12.181	30.656	201
Rehabilitación	1.445	2.806	3.470	4.460	12.181	6.110	199
Total vivienda	11.904	25.186	29.096	34.925	101.111	58.635	172
Suelo	10.580	1.640	5.077	900	24.197	24.197	100
Total Plan					125.308	82.832	131

Fuente: Equip d'Assessorament per a la Rehabilitació d'Habitatges, 1996.

El Plan de Vivienda 1996-1999

La política de vivienda de la administración Aznar ha mantenido el esquema básico de la etapa anterior y la figura de los planes de vivienda. La principal novedad propuesta por este nuevo gobierno ha sido la modificación de la normativa sobre suelo urbano, con el objeto de potenciar los aprovechamientos inmobiliarios de los propietarios del suelo y disminuir la repercusión del valor de suelo sobre el precio final de la vivienda; aunque las nuevas normas todavía de difícil y discutida aplicación aún no han tenido efectos en el mercado. La crítica a esta nueva política destaca la disminución de las ayudas a la demanda en favor de la promoción. Los primeros resultados de esta nueva política ha sido que el crédito a la promoción superarse por primera vez en esta etapa al otorgado a las familias⁶.

En este caso, las principales novedades son:

⁶ Declaraciones de M. Sebastián e I. San Martín del BBVA, *Gaceta de los Negocios*, viernes 28 de julio de 2000.

- la necesidad de justificar ingresos mínimos anuales de al menos el 10 por ciento del precio de la vivienda a adquirir,
- priorizar a los colectivos de jóvenes menores de 30 años, familias numerosas (3 hijos), familias monoparentales y familias perjudicadas por la LAU (disposición transitoria segunda),
- el desarrollo de un plan para la potenciación de la promoción de viviendas de alquiler destinadas a los jóvenes,
- la limitación de las ayudas a las familias con ingresos inferiores a 3,5 veces el SMI,
- el aumento de la financiación de todas las viviendas protegidas hasta el 80 por ciento del precio de venta,
- la limitación de las ayudas a los titulares de otra vivienda,
- la limitación de la superficie de las VPT a 90 m².

Cuadro 8.5. Plan de vivienda 1996-1999. Número actuaciones previstas

	1996	1997	1998	1999	Total Plan
Promoción pública	2.300	2.300	2.300	2.300	9.200
Preparación del suelo	7.000	6.700	6.000	7.125	26.825
V.P.O.	6.900	7.000	7.100	7.000	28.000
Régimen general	5.500	5.500	5.500	5.500	22.000
Régimen especial	1.400	1.500	1.600	1.500	6.000
Precio Tasado	15.000	15.000	13.000	12.000	55.000
Jóvenes (VPO/VPT)	10.780	10.780	9.680	9.130	40.370
Rehabilitación	16.000	16.000	16.000	16.000	64.000
Total	46.100	45.900	43.300	43.325	178.625

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la DGHAC.

La necesidad de justificar ingresos por el diez por ciento del valor de la vivienda se ha sido la novedad más controvertida; ya que ésta impide el acceso a la propiedad de una vivienda protegida a los colectivos más necesitados: jóvenes con ingresos discontinuos y familias de ingresos bajos.

En cuanto a la modalidad de subvención de alquileres para jóvenes, éstos han de tener las siguientes características:

- estar destinadas a jóvenes entre 18 y 30 años con ingresos inferiores a 3,5 veces el SMI,
- en edificios de un mínimo de 30 viviendas de esta modalidad,
- una superficie máxima de la vivienda de 50 m²,
- las viviendas han de ser ocupadas al menos por dos personas,
- los edificios se mantendrán en arrendamiento por 10 años,
- los contratos no pueden superar los 5 años.

Finalmente, como se aprecia en el cuadro 8.6., donde quedan reflejadas todas las ayudas previstas en el Plan de Vivienda 1996-1999, las ayudas son más numerosas e importantes conforme es menor el nivel de ingresos de la familia solicitante.

Valoración de los planes de vivienda de la década de los noventa.

En opinión de los expertos, desde el punto de vista económico, el objetivo de los planes de vivienda es dar estabilidad al sector de la construcción, garantizando la producción de viviendas protegidas. En este sentido, como ya se ha mencionado, la política de vivienda ha sido fundamental para el desarrollo del sector inmobiliario y básica para superar los años de recesión económica. Pero, aún así, su éxito ha sido relativo, pues no se han alcanzado los objetivos mínimos de construcción de viviendas protegidas, situados alrededor del 45 por ciento de la oferta total. Aunque, en años de crisis, como 1993, esta tasa alcanzase el 53 por ciento, se ha reducido hasta el 11 por ciento en el 2000.

Para el sector de la construcción residencial durante esta década ha sido fundamental la Política de Vivienda desarrollada por el Estado. Los Planes de Vivienda han permitido sostener la actividad en el sector durante los años de mayor incidencia de la crisis y han facilitado la salida al mercado residencial de mucho suelo público. No obstante, algunos analistas critican que esta intervención en el mercado hace al sector

excesivamente dependiente de las ayudas de la administración, tanto para satisfacer a la demanda, como para su propia supervivencia.

En otro orden de cosas, se debe remarcar como en los sucesivos planes de vivienda ha tomado cada vez más protagonismo la VPT. El éxito de esta modalidad ha posibilitado la edificación de vivienda protegida en áreas metropolitanas, así como ha estimulado la adquisición de viviendas usadas en las áreas urbanas centrales incluso en las metrópolis como Barcelona. Pero su éxito también ha desviado ayudas estatales hacia las viviendas protegidas de más alto precio en el mercado, afectando negativamente a las capas de menor renta.

También es indiscutible, que estos planes han permitido la recuperación de la promoción de vivienda protegida, en crisis desde 1986, y la construcción de un importante número de viviendas calificadas que han permitido el acceso a un hogar a esa parte de la demanda que tiene dificultades de encontrar una residencia en condiciones de mercado. Aunque también se debe mencionar que el éxito de la promoción de viviendas protegidas ha coincidido con los años de mayor recesión económica, por lo que es difícil valorar los efectos exactos de los planes sobre la construcción de vivienda protegida.

8.4. La evolución de la vivienda protegida durante los noventa.

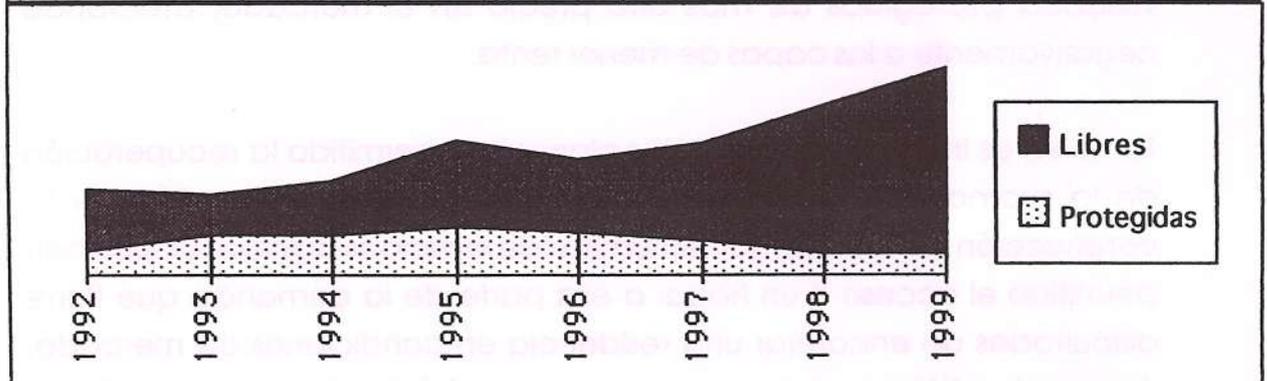
Como ya se ha mencionado, el teórico objetivo básico de las políticas de vivienda es proveer de vivienda protegida a todas aquellas familias que no pueden acceder a ella en condiciones de libre mercado. El fomento de la producción de vivienda protegida es la única razón de ser de la política de vivienda. Debido al déficit histórico y el crecimiento continuo de la demanda insatisfecha, las políticas de vivienda a corto plazo se plantean un objetivo menos ambicioso pero más realista: garantizar la producción de un porcentaje mínimo de viviendas protegidas sobre el total del parque de nueva construcción.

Promotores y cooperativistas dicen que no se han producido viviendas protegidas para hacer frente a las listas de espera. No solo eso, sino que ha sido imposible alcanzar los objetivos mínimos fijados por la política de vivienda estatal, situados alrededor del 45 por ciento de la oferta total.

Aunque, en años de crisis, como 1993, esta tasa alcanzó el 49 por ciento, la media de la década es muy inferior e, incluso, en los últimos años este porcentaje se ha reducido hasta el 11 por ciento de 1999.

Cuadro 8.7. Viviendas iniciadas, libres y protegidas.

Viviendas		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Libres	Total	147.999	99.882	134.513	214.822	176.947	234.060	361.997	453.077
	%	70	51	58	65	62	73	87	89
Protegidas	Total	62.511	97.418	98.887	117.978	110.053	88.640	56.003	57.523
	%	30	49	42	35	38	27	13	11
Total		210.510	197.300	233.400	332.800	287.000	322.700	418.000	510.600



Fuente: *El País*, 31/7/1999

El mercado apuesta claramente por la vivienda de renta libre durante los periodos económicos expansivos, cuando la demanda solvente emerge. La vivienda de protección oficial no pasó por sus mejores momentos. Mientras que la construcción de viviendas a precio libre y su precio ha subido casi año a año. Los promotores y constructores únicamente se refugian en la edificación de vivienda protegida en los años de recesión. La década de los noventa ha sido mayoritariamente expansiva, por lo que el éxito de la promoción de viviendas protegidas ha coincidido sólo con los años de mayor recesión económica. En este contexto, es difícil valorar el relativo impacto o los efectos estrictos de la política de vivienda como un éxito, cuando no ha modificado el comportamiento natural del mercado.

Para los promotores, en un ciclo económico positivo, el negocio no está en la V.P.T., la V.P.O. y, mucho menos, en la V.P.O. de régimen especial, porque sus márgenes de negocio se ven muy limitados e, incluso, se consideran inexistentes en los municipios de las áreas metropolitanas. Las medidas y las ayudas propuestas por las administraciones públicas no han logrado convencer a los constructores.

Los promotores y las cooperativas de vivienda se han quejan de que el precio base para viviendas de protección oficial no garantiza sus márgenes mínimos de negocio. En este sentido, "los planes de vivienda del Estado y la Generalitat tienen escasa incidencia en las ciudades centrales porque los máximos que establecen quedan fuera del contexto real de la ciudad".⁷

Durante esta década esta circunstancia lejos de solucionarse ha empeorado: Los precios máximos (modulos) no han sido modificados desde 1995, ahora en 98.500 pesetas metro cuadrado, mientras que los costes de la construcción han subido espectacularmente. Para Manuel Martí, Secretario General de la Asociación de Promotores Constructores de España (APCE), "el Plan de Vivienda es poco atractivo y a los promotores no les salen las cuentas".

El éxito de la política de vivienda es en cada Plan de Vivienda más relativo. El Plan de Vivienda 1999-2001 es, hasta el presente momento, el único que no está cumpliendo sus objetivos cuantitativos⁸. Sería la primera vez en que podrían construirse menos viviendas protegidas que actuaciones previstas, cuando en el resto de los planes de la década se tuvieron que implementar los presupuestos para satisfacer la gran demanda existente.

A pesar de el escaso atractivo que las vivienda protegida tiene para los promotores, en la década se han edificado un número considerable y hasta el momento se habían alcanzado los objetivos mínimos contemplados en los distintos planes. Pero desde la aprobación de la figura de la vivienda de precio tasado, esta modalidad es la que ha tenido un éxito mayor. El aumento de las ayudas han sido más importante en el caso de las V.P.T. y los expedientes de rehabilitación; mientras que el número de las V.P.O. de régimen especial, las viviendas destinadas a la población más desprotegida, se ha cumplido con dificultad.

⁷ J. Esteban. Op Cita. Pág. 21.

⁸ El Plan de Vivienda 1999-2001 cuenta con una financiación de 780.000 millones de pesetas. Hasta finales de julio su cumplimiento alcanza un 25%. El Ministerio de Fomento sólo había financiado 21.161 viviendas y las actuaciones de suelo habían sido mínimas. Para cumplir el plan en los primeros meses del 2000 deberían hacerse 79.000 viviendas.

8.5. Políticas complementarias de vivienda social

Las políticas generales de vivienda desarrolladas desde las administraciones públicas desatienden a la parte más desfavorecida de la demanda residencial: jóvenes, ancianos o familias sin recursos económicos. Durante la década de los años noventa el número de unidades familiares que no pueden acceder a una vivienda no se ha visto reducido. Incluso, la exigencia de tener una renta mínima equivalente al diez por ciento del precio de la vivienda para poder optar a una vivienda protegida que establece el último plan de vivienda ha venido, sin duda, a agravar el problema.

Para solventar en lo posible el acceso de los más desprotegidos a una residencia digna como garantiza la Constitución del Estado, las distintas administraciones tienen programas sociales destinados a los colectivos más desfavorecidos. Un ejemplo de estas medidas puede ser la *Ordre de Lloguers de la Generalitat de Catalunya* (de 11 de enero de 1995) que facilita, a través de los servicios sociales de atención primaria, ayudas para el pago del alquiler de hasta 200.000 pesetas a personas y familias sin recursos.

A pesar de estas políticas asistenciales especiales parte de la población queda expuesta y desatendida. Esta circunstancia justifica las acciones que desarrollan diversas instituciones y fundaciones privadas de carácter asistencial sin ánimo de lucro al margen de las administraciones.

En Cataluña, la Fundación Fomento de la Vivienda Social (Cáritas Diocesana), la Fundación Familia y Bienestar Social o Justicia y Paz han desarrollado programas para facilitar el acceso de las familias más desprotegidas a una vivienda.

Estas fundaciones ayudan a personas que viven solas, familias monoparentales y todo tipo de unidades familiares, que, según un estudio de Caritas, en su mayoría vivían en 1992 con una renta mensual por debajo de las 75.000 pesetas, y un 60 por ciento de ellas con una renta incluso por debajo de las 45.000 pesetas⁹.

⁹ Càritas Diocesana de Barcelona: *L'habitatge digne per a tothom encara una utopia*. Càritas. Barcelona, (1992?).

La política asistencial que desarrollan estas instituciones se basa en diversas estrategias:

- ayudas para subsanar deficiencias básicas en viviendas ocupadas.
- subvenciones, préstamos sin interés o ayudas a fondo perdido para facilitar la ocupación de una vivienda a familias no solventes.
- construcción o rehabilitación de viviendas de V.P.O. régimen especial

Pero, es realmente triste, que aún en la actualidad el Estado confíe en la beneficencia para solucionar el problema de la vivienda social.

En cuanto a la construcción de vivienda protegida, se debe resaltar la labor de la Fundación Familia y Bienestar Social responsable de la promoción en régimen especial de 1.500 viviendas en 44 municipios de Cataluña; gracias a una estrategia de construcción basada en la cesión gratuita del suelo por parte de los ayuntamientos.

En opinión de Francesc Borrell (Presidente de la Fundació Família y Bienestar Social) "En Cataluña se necesitarían 50.000 viviendas de régimen especial y se construyen poco más de 2.500 al año¹⁰" debido a que tanto la subsidiación de los créditos, como las subvenciones que recibe el promotor son insuficientes para hacer atractiva su edificación.

En este punto, sólo cabe indicar que es realmente triste, que aún en la actualidad el Estado y las distintas administraciones públicas confíen o deleguen en la beneficencia la solución al problema de la vivienda social destinada a las familias más desfavorecidas.

8.6. La política del suelo

No es este el marco adecuado para tratar en profundidad una cuestión tan controvertida como las políticas del suelo que, sin duda, merecería un estudio específico. Pero también es imposible obviar una mínima introducción, ya que el suelo es uno de los principales componentes del

¹⁰ Declaraciones a *La Vanguardia*, domingo, 1 de agosto de 1999, pág. 40

precio de la vivienda y "en los últimos tiempos su impacto sobre el precio final de la vivienda ha llegado a ser del 45 por ciento¹¹".

A pesar de contar con una normativa sólida y completa para la regulación del mercado del suelo y la definición del marco urbanístico (*Ley del 12 de mayo de 1956 sobre Régimen del Suelo y Ordenación urbana*), la etapa pre-democrática se caracterizó por una política permisiva que facilitó la especulación y provocó un crecimiento urbanístico descontrolado, la densificación de las áreas urbanas y el déficit de equipamientos y espacios libres.

Tras la llegada de la democracia, la grave situación urbanística heredada provocó que la prioridad para las comunidades autónomas y los ayuntamientos, nuevos responsables del planeamiento urbano, fuese superar los déficits de suelo para espacios libres y equipamientos. Por esta razón los primeros planeamientos urbanos adaptados a la Ley del Suelo de 1975 "se caracterizaron por reducir sensiblemente los potenciales crecimientos de los planes anteriores, aumentando notablemente las reservas para sistemas de espacios libres y equipamientos¹²". La tendencia general fue programar suelo a relativamente corto plazo, para evitar expansiones muy grandes o la dispersión del crecimiento, quedando en manos de los ayuntamientos la decisión de programar más suelo.

Así, durante los años ochenta los ayuntamientos desarrollaron medidas para dignificar los barrios contruidos en la etapa anterior: se solucionaron los déficits en equipamientos y servicio y se aumentó la conectividad de los barrios residenciales con el centro. Y también, todos los grandes municipios limitaron la tasa de edificabilidad y las alturas máximas de los edificios.

En los noventa el principal problema urbanístico ha sido la ausencia de suelo libre en las áreas centrales urbanas. Escasez que condiciona el desarrollo metropolitano y encarece el mercado inmobiliario. En la actualidad, la preocupación de la administración estriba en cómo potenciar la salida al mercado de la mayor superficie de suelo para

¹¹ APCE. Gabinet d'Estudis. Continua l'expansió del mercat immobiliari, En *APCE Habitatge* nº 24. Pág. 10

¹² VV.AA. Op Cita. Pág. 58.

abaratar los precios de la vivienda y evitar el estrangulamiento del crecimiento residencial urbano.

Pero las distintas medidas orientados a la dinamización del mercado del suelo, aprobadas durante estos últimos años por los diversos gobiernos, han sido consideradas por la totalidad de agentes urbanos como insuficientes. Y en ningún momento han puesto suelo en el mercado a la velocidad que se necesita. Una situación que es más grave desde 1996, porque se está construyendo más de lo previsto y las empresas están utilizando las reservas que tenían para los próximos años.

En este sentido, el Tribunal de Defensa de la Competencia manifestó, en su informe de octubre de 1993¹³, que el sistema jurídico existente "prácticamente niega el mercado" y que aunque "deben defenderse todos los criterios públicos que se quieran, la autoridad no puede llegar al extremo de decidir qué hay que hacer en cada espacio y cuándo debe hacerse" exigiendo un mayor protagonismo de los agentes privados.

Y en la actualidad, los largos procesos de planeamiento, gestión urbanística y ejecución de la urbanización hacen necesaria una planificación del suelo de anticipación para evitar desajustes entre la oferta y la demanda de graves consecuencias sobre el conjunto del sistema. Todo parece indicar que el planeamiento realizado en los ochenta ha limitado el mercado del suelo y ha potenciado los altos índices de repercusión en el valor de la vivienda.

La solución al problema es muy compleja. Durante los años 90, el suelo rústico se ha revalorizado de forma espectacular. Los inversores han tomado posiciones a la espera de que ese suelo se convierta en urbano y posteriormente se pueda construir en él. Son tan altas las expectativas puestas en este negocio, que los promotores se quejan de que han de comprar suelo rústico como si fuera ya urbano.

En estos momentos, partes importantes de la región metropolitana ven limitado su crecimiento físico y deben plantear sus políticas de suelo y vivienda en suelo urbano. En este marco, cada vez cobran más importancia las actuaciones derivadas de la transformación de tejidos obsoletos o cambio de uso de sectores industriales abandonados. Y en

¹³ Texto legal reproducido en Casanovas y Bachs, 1997. Pág 42.

todo el área metropolitana de Barcelona la mayoría del suelo urbanizable programado ya tiene plan parcial aprobado, por lo que se está agotando su potencial crecimiento. Por tanto, si se mantiene el planeamiento actual, la producción de nuevo suelo residencial se transfiere a los municipios de la Región Metropolitana, aún con amplias reservas de suelo.

Para encarar el problema de la inexistencia de superficie urbana libre donde edificar, los distintos expertos en política de suelo, así como los promotores y constructores proponen distintas soluciones; las principales son las siguientes.

1. El incremento de la liberalización del mercado del suelo.

Tanto los últimos gobiernos socialistas como la administración Aznar han incrementado las medidas encaminadas a liberalizar el mercado del suelo, aunque sin incidencia real sobre las superficies disponibles o los precios. En este sentido, el gobierno promulgó el Real Decreto Ley 5/1996, de 7 de junio, por el que se modifican determinados preceptos de la actual legislación urbanística actual y, posteriormente, la Ley 6/1998, de 13 de abril sobre régimen del suelo y valoración. La finalidad de estas normas ha sido incrementar la oferta de suelo con la finalidad de abaratarlo.

Pero aunque para Miguel Sebastián e Ignacio San Martín¹⁴, las medidas aprobadas han sido adecuadas, éstas sólo pueden agilizar la salida al mercado a medio y largo plazo. Lo cierto es que la actuación urbanística revela el fracaso de la legislación estatal, pues las bolsas de suelo urbanizable existentes no se encuentran en proceso de urbanización, debido a que los propietarios se resisten a poner este suelo en el mercado, en espera de lograr el máximo beneficio económico.

Por otra parte, los defensores de las medidas liberalizadoras, también consideran un freno que el grueso de las facultades urbanísticas sea competencia municipal y necesario recortar los plazos temporales de la gestión urbanística, pues una reducción de estos términos haría que la inversión inmobiliaria fuera más segura y menos costosa. En este sentido,

¹⁴ Declaraciones a *Cinco Días*, Jueves 27 de julio de 2000 y a *Gaceta de los Negocios*, viernes 28 de julio de 2000.

las medidas del gobierno están orientadas a agilizar estos trámites, incluso aplicando el silencio administrativo por primera vez a este campo.

Los defensores de la liberalización estiman que la respuesta al problema del suelo pasa por dotar de mayor autonomía y responsabilidad a la iniciativa privada. Aunque los municipios se oponen a estas medidas liberalizadoras por eliminar el control público del suelo¹⁵.

2. El incremento de los aprovechamientos urbanísticos del suelo.

En este sentido están orientadas las últimas medidas promovidas por los gabinetes Aznar. Las actuales tasas de densidad y de ocupación de las viviendas se han reducido notablemente desde los setenta, por lo que aumentar la edificabilidad tendría una nueva incidencia sobre unas ciudades centrales que cada año pierden habitantes.

En este sentido, se critica que la actual legislación imponga correspondencias entre límites de edificabilidad y número máximo de viviendas, provocando la construcción de viviendas de 100-110 m² construidos. Por lo que se solicita la liberalización del número de viviendas por edificio para promover el acceso de los jóvenes o adecuarse a las nuevas unidades familiares unipersonales o bipersonales.

No obstante, los detractores de esta solución denuncian que el incremento de los aprovechamientos no es la solución al problema, ya que "el precio del suelo se forma por la renta diferencial sobre el coste de producción que admite el mercado", por lo que el incremento de la densidad de construcción (metros techo/metros urbanizados) no disminuye la repercusión del valor del suelo en precio de venta de la vivienda¹⁶.

3. La venta másiva de suelo público a precios económicos.

¹⁵ En este sentido, se anunció que más de 1.160 ayuntamientos del PSOE recurrirían ante el Tribunal Constitucional el último decreto de liberalización del suelo, como informó *Efe* el 11 de julio de 2000.

¹⁶ M. Herce. Op Cita. Pág. 32.

Algunos expertos y, especialmente, los promotores urbanos consideran que el problema es que no se pone suelo público en el mercado a la velocidad que se necesita. Y que además se saca a la venta por medio de subastas¹⁷ que aumentan considerablemente su precio.

Aunque es muy posible que una mayor salida de suelo público sólo beneficiase a la edificación de viviendas destinadas a la demanda más solvente. Pues para Francesc Borrell, presidente de la Fundación Familia y Bienestar Social "el hecho de que los ayuntamientos adjudiquen mediante subasta su disponibilidad de suelo no implica el encarecimiento del suelo, sino el tipo de viviendas a construir en él. La situación sería completamente diferente si se subastase suelo no para cualquier tipo de vivienda sino para viviendas en régimen especial. Entonces el precio del suelo bajaría en lugar de subir".

En esta línea de actuación la Generalitat de Catalunya creará en los próximos años 5.014 nuevas hectáreas de suelo urbanizable entre el 2001 y el 2004 que albergaran 171.730 que aumentarán la oferta en zona determinadas previamente para presionar a la baja los precios¹⁸.

4. El mayor aprovechamiento del espacio urbano ya existente.

En las áreas centrales no hay suelo urbanizable, todo el crecimiento futuro debe derivarse de la obtención proveniente de la reutilización de terrenos destinados a otros usos y del cambio de uso de suelo industrial o de equipamientos a diferentes tipologías de suelo residencial. En este contexto, la rehabilitación del parque de viviendas existentes también es básica.

En este sentido, J.A. Acebillo¹⁹ (arquitecto jefe del Ayuntamiento de Barcelona) apuesta por una nueva legalidad que permita habilitar edificios fabriles y un incremento de la densidad. Aunque algunos promotores solicitan incluso medidas más agresivas, como la total sustitución de los barrios degradados. Entre estos, E. Reyna²⁰, presidente

¹⁷ El proyecto de la futura Ley del Suelo de Madrid presentado por el PP, ya incluye la sustitución de la subasta por el concurso, según recoge el *Diario del Negocio Inmobiliario*, 24 de junio del 2000.

¹⁸ Según declaraciones de la Conselleria de Obres Públiques a la *Agencia Efe*, 28 de julio de 2000.

¹⁹ Declaraciones a *El País Cataluña*, miércoles 5 de enero de 2000, pág. 9.

²⁰ Declaraciones a *La Vanguardia. Vivir en Barcelona*, domingo, 19 de diciembre de 1999, págs 1 y 3.

de la Asociación de Promotores y Constructores de Edificios de Barcelona, aboga por imitar a los americanos y derribar los barrios deteriorados para construir vivienda nueva.

5. La extensión de la ciudad hacia la región metropolitana.

Las actuales reservas de suelo urbano y urbanizable están en las coronas exteriores de las áreas metropolitanas, en las cuales hay suelo suficiente para satisfacer la necesidad residencial futura. Hemos hablado de ello en la primera parte de nuestro trabajo (capítulos 2 y 4).

En opinión de Carmen Trilla²¹, la pugna entre la administración y los promotores para buscar un culpable a la escasez de suelo es un engaño, pues ha habido un esfuerzo para crear suelo pero la oferta es insuficiente y hay que hablar de un territorio más amplio, en el caso de Barcelona más allá de la primera corona metropolitana porque las ciudades de este entorno de Barcelona tienen el mismo problema.

En este caso, en opinión de Enric Reyna²², si queremos disponer de "la reserva de suelo que hay a 35 o 40 kilómetros de Barcelona, planeemos un ferrocarril, transporte público y no autopistas de peaje. Porque se obliga a la gente a vivir fuera y se le condena al colapso circulatorio diario". En este sentido, la solución a la vivienda pasaría por una política de infraestructuras.

6. La intervención directa de la administración como promotor de viviendas.

Los promotores acusan a las administraciones locales de encarecer el suelo mediante a las adjudicaciones a través de subasta. J.A. Acebillo presenta como solución la promoción pública directa de viviendas a gran escala, siguiendo el modelo de algunas ciudades nórdicas como Oslo. Esta intervención masiva reduciría los precios de suelo y de la vivienda por exceso de oferta, acabando con la especulación. Aunque

²¹ Declaraciones a *La Vanguardia*. *Vivir en Barcelona*. Domingo, 19 de diciembre de 1999, págs 1 y 3.

²² Declaraciones a *La Vanguardia*. *Vivir en Barcelona*, domingo, 19 de diciembre de 1999, págs 1 y 3.

también supondría un descalabro para todos aquellos que tienen invertidos sus ahorros en viviendas.

En este sentido, un mayor número de expertos abogan por una mayor presión fiscal que grave el suelo en stock.

Otra figura novedosa, en este sentido, es el denominado "*agente urbanizador*" en la recién aprobada LRAU de la Comunitat Valenciana. "Esta ley permite que cualquier persona se contituya como agente urbanizador para promover obrar en terrenos que pueden ser suyos o no, si la Administración considera que son de utilidad social²³". El propietario mantendría el derecho preferente pero podría perderlo si se niega a urbanizar. Esta figura puede cobrar fuerza porque agiliza la solución al suelo embolsado, aunque puede vulnerar el derecho de propiedad.

²³Entrevista con Carlos Ferrer Bousoms, Director de suelo, urbanismo y residencial de Jones Lang La Salle en www.inmoclick.com.

Capítulo 9

Las políticas municipales de vivienda en el área metropolitana de Barcelona y en l'Hospitalet

En el presente capítulo se presentan las distintas actuaciones que componen la política de vivienda de las administraciones locales. Se revelan las posibles diferencias que pueden darse entre las políticas de vivienda en función de la actuación en materia de suelo y reserva de suelo para vivienda protegida que realizan los distintos consistorios. Y, finalmente, se resume la política de vivienda realizada en la década de los noventa por el ayuntamiento de l'Hospitalet

9.1. Diferencias municipales en política de vivienda

El actual nivel de descentralización posibilita a la administración local tomar un papel activo en la promoción de la política de vivienda. Hoy en día, los municipios no sólo son competentes para la provisión, preparación y cesión del suelo, sino que pueden actuar e incidir sobre el mercado residencial a través de promociones de vivienda municipales.

En materia de política de vivienda, las distintas actuaciones que realiza la administración local pueden encontrarse entre las siguientes:

1. Ayudas sociales. La vivienda es una necesidad básica de los ciudadanos, este hecho provoca que parte de las actuaciones municipales que inciden sobre la vivienda se ejecuten desde las consejerías o departamentos de bienestar social. En este sentido, los consistorios municipales conceden ayudas para el acceso o el mantenimiento de la vivienda a los ciudadanos más desfavorecidos, que suelen circuncribirse al pago o subvención de alquileres o de las obras de habilitación de viviendas en mal estado.

2. Ayudas a la rehabilitación de viviendas. La fuerte incidencia que han tenido ciertas patologías constructivas sobre el parque de viviendas construido entre los cincuenta y los sesenta ha obligado a la administración local a desarrollar una política específica de ayudas. En este sentido hay municipios que asesoran a las comunidades de vecinos o que incrementan las dotaciones económicas ofertadas por las CC.AA. para la acometida de las obras de rehabilitación.

3. Política de realojamiento de familias afectadas por expropiaciones. La ejecución de algunas infraestructuras o equipamientos provoca el desalojo de familias que residían en suelo calificado como no residencial, en mucho de estos casos, cuando las nuevas viviendas no son promovidas por las administración autonómica, debe ser el municipio quien se encargue del realojamiento. Esta misma circunstancia se da en las operaciones municipales de renovación urbana de barrios degradados, en este caso, un claro ejemplo es la actuación de la empresa municipal de la ciudad de Barcelona, Promoció Ciutat Vella.

4. La venta de suelo público para la promoción de viviendas. En función del suelo urbano o urbanizable residencial libre existente en el término municipal, los distintos ayuntamientos han podido acumular más o menos hectáreas con el objeto de regular el mercado local del suelo, sacando a la venta suelo cuando más necesidad hay. La administración local normalmente introduce este suelo en el mercado a través de subastas que benefician al mejor postor. En este caso, las diferencias que pueden existir entre la política de vivienda de un municipio u otro dependen de las subastas condicionadas. Estas subastas condicionadas permiten a un ayuntamiento determinar la construcción sobre el suelo ofertado de un número concreto de viviendas de protección, bien sea de VPO, de VPO Régimen Especial, o de VPT. La presencia de estas limitaciones a las subastas delata la mayor o menor sensibilidad sobre el problema del acceso a la vivienda de los distintos Consistorios.

5. La promoción directa de viviendas mediante sociedades promotoras municipales. La administración local se puede limitar a sacar suelo al mercado mediante subastas, aunque sean condicionadas, o beneficiar a las sociedades públicas de promoción residencial (INCASOL, REGESA, IMPSOL, PROHALSA) o a las cooperativas de construcción de viviendas (como Habitatge Entorn, Fundació Família i Benestar, etc). Pero también

pueden constituir sociedades municipales para la promoción de viviendas, tomando un papel directo en la resolución del problema de la vivienda en su municipio.

En general, todos los ayuntamientos cuentan con programas sociales para atender las necesidades de las familias más desfavorecidas, y las ayudas a la rehabilitación están condicionadas e, incluso, impuestas por la incidencia de las patologías constructivas en los distintos municipios. En este sentido, consideramos que las diferencias municipales en política de vivienda se derivan del porcentaje de suelo público que los distintos ayuntamientos reservan en sus subastas de suelo a las distintas modalidades de vivienda protegida y en la constitución o no de una empresa municipal promotora.

En el contexto actual, los promotores no consideran rentable la promoción de vivienda protegida. Por tanto la edificación de este tipo de vivienda en los distintos municipios depende de los porcentajes impuestos por los ayuntamientos en las subastas de suelo público que realizan. En este sentido algunos consistorios han optado por reservar una parte del suelo que introducen en el mercado a la edificación de viviendas de protección oficial (VPO o VPO en régimen especial) por empresas de la administración, cooperativas o privados; mientras que otros municipios han apostado por la renta libre.

Aunque, sin duda, la elección de una determinada política de vivienda por un Consistorio está condicionada a la existencia de suelo residencial libre en el municipio. De este modo, la mayoría de los municipios del área metropolitana de Barcelona, como l'Hospitalet, Santa Coloma de Gramanet o Sant Adrià del Besos, no pueden tener una política activa por ausencia de suelo.

En el área metropolitana de Barcelona, la mayoría de los municipios han sacado durante la década de los noventa suelo al mercado mediante subasta; e, incluso algunos han dispuesto de grandes superficies de suelo urbanizable¹. Entre éstos, algunos ayuntamientos han reservado parte de dicho suelo para promociones públicas, bien por empresas de la

¹ Un ejemplo de Ayuntamiento que acumuló suelo durante los ochenta y que lo ha sacado al mercado en los noventa ha sido Cerdanyola del Vallés.

administración autonómica o bien por empresas promotoras municipales creadas ad hoc.

Cuadro 9.1. Viviendas edificadas por promotores públicos en el AMB. Calificaciones definitivas, 1992-99

	INCASOL		IMPSOL		PROHALSA		Ayuntamientos		Sociedades Municipales		TOTAL	
	VPO	RE	VPO	RE	VPO	RE	VPO	RE	VPO	RE	VPO	RE
Badalona	295	342							48		343	342
Barberà	38										38	0
Barcelona	54	12								246	54	258
Begues	9										9	0
Cerdenyola V.			286								286	0
Cornellà		28									0	28
Gavà											0	0
L'HOSPITALET	348	104									348	104
Montcada		77									0	77
Ripollet	122				108				74		304	0
Sant Boi		41	153								153	41
Sant Cugat V									147	47	147	47
St Joan Despí	118										118	0
St Just Desvern							12		26		38	0
St. Vicenç Horts		28									0	28
Sta Coloma G.							36				36	0
Viladecans									136		136	0
Total	984	604	439	0	108	0	0	0	269	293	1800	897

Nota: Las sociedades municipales promotoras son: en Badalona, Actividades Integradas, S.A.; en Barcelona, Promoció Ciutat Vella y Patronat Municipal de l'Habitatge; en Ripollet, Ripollet Invest S.A.; en Sant Cugat del Vallés, PROMUSA y Sant Cugat Promocions S.A.; en Sant Just Desvern, PROMUNSA; y en Viladecans, Viladecans Mediterrànea S.A.

Fuente: Promoció d'Habitatge Social a Catalunya, 1992-1997. DGACAH. Generalitat de Catalunya, 1998.

Así, como puede observarse en el Cuadro 9.1. no en todos los municipios del área metropolitana de Barcelona se iniciaron promociones públicas de vivienda. Y tan solo en Badalona, Barcelona, Ripollet, Sant Cugat del Vallés, Sant Just Desvern y Viladecans operaron empresas promotoras municipales. La existencia de estas empresas podría considerarse una medida del esfuerzo realizado por los ayuntamientos que poseen suelo residencial libre.

A pesar de los esfuerzos realizados, la política de promoción de vivienda protegida en las áreas centrales se considera un fracaso² ante el que la administración local no tiene herramientas con las que reaccionar.

² Según el Servei d'Estudis APCE: en Barcelona "desde el año 1992 hasta el primer trimestre del 2000 sólo se han calificado como viviendas de precio taxado 549 y muchas de ellas construidas por promotores públicos" Servei d'Estudis. A Barcelona només li queda sòl per uns 4.000 habitatges.

Según los promotores no se produce vivienda protegida en las áreas centrales porque las actuales ayudas son insuficientes y el suelo puesto en el mercado por los ayuntamientos insuficiente y caro. Ante este contexto, Eugeni Forradellas, presidente del Patronat Municipal de l'Habitatge, opina que "lo que hace falta es una política de vivienda adecuada a Barcelona³". En este sentido, apunta el ejemplo de París, que recibe subvenciones del Estado francés para la compra de suelo.

Al mismo tiempo, Juan Antonio Acebillo, arquitecto jefe del Ayuntamiento de Barcelona, presenta otra opción cuando "se pregunta porque no ocurrirá en su ciudad como en algunas ciudades nórdicas, como Estocolmo, en las que el 70% de la vivienda nueva es de promoción municipal. La respuesta a esa pregunta es paralizante: una campaña masiva de construcción de vivienda de protección oficial arruinaría al barcelonés medio que ha comprado un piso como inversión, y eso no se lo permitiría un político que quiere ganar las elecciones cada cuatro años⁴".

No obstante, ante las dificultades existentes para solucionar el problema de la vivienda en el área metropolitana, las administraciones locales centran sus esfuerzos en introducir todo el suelo libre posible en el mercado y dinamizar la promoción en todos los barrios. En este sentido, las medidas desarrolladas desde la administración local han adoptado durante la década de los noventa otras formas novedosas. El Ayuntamiento de Barcelona, por ejemplo, se plantea en la actualidad recalificar suelo tipificado como industrial o de servicios para permitir la promoción en éste de viviendas en determinadas condiciones, para destinarlas al mercado de alquiler o las familias de rentas más bajas.

9.2. La política de vivienda de l'Hospitalet en los noventa.

Desde 1981 l'Hospitalet pierde habitantes año tras año. Así, entre el Censo de 1991 y el Padrón de 1996 el crecimiento demográfico de la ciudad fue de -6,4 por ciento. Además, este municipio posee el saldo migratorio de novios más negativo y, consecuentemente, la tasa de

³ Declaraciones a *La Vanguardia*. *Vivir en Barcelona*, jueves, 22 de junio de 2000, págs 1 y 3

⁴ Declaracionea a *El País Cataluña*, miércoles 5 de enero de 2000, pág. 9.

natalidad más baja del área metropolitana. Este panorama, ha condicionado la política de vivienda de la ciudad. Durante los noventa, el Consistorio impulsó una política de construcción de vivienda pública, recuperando una iniciativa olvidada en la ciudad hacía más de 20 años, con el objetivo de evitar, en alguna medida, la emigración de las parejas jóvenes de la ciudad y el consecuente envejecimiento de la población.

La política de vivienda municipal no acostumbra a tener un desarrollo claro. En el caso del Ayuntamiento de l'Hospitalet han sido distintos los departamentos, áreas o consejerías que han producido diferentes documentos que recogían las líneas de actuación teóricas en materia de vivienda de la ciudad.

En cuanto al acceso a la vivienda, el Ayuntamiento de l'Hospitalet en las líneas estratégicas que definía su *Plan de Actuación Municipal 1992-95* propuso la construcción de 1.000 viviendas entre la promoción pública y la privada. Y, posteriormente, el *Plan de Actuación del Departamento de Vivienda 1996-1999* propuso facilitar el acceso a la vivienda al máximo número de ciudadanos a través de la adjudicación de viviendas de promoción pública, con la finalidad de reducir en lo posible la emigración de las parejas jóvenes de la ciudad.

Por otra parte, las líneas de actuación prioritarias del Departament de Política Social i Habitatge, reflejadas en su plan de actuación 1996-99, fueron: facilitar el acceso a la vivienda, rehabilitar el parque afectado por patologías estructurales y conservar el parque público de viviendas de la ciudad.

En la década de los noventa, después de más de veinte años, ha vuelto a edificarse en la ciudad vivienda de promoción pública. En total, en estos años, se iniciaron 960 viviendas públicas de protección oficial. Aunque un alto porcentaje de estas promociones estuvieron vinculadas a expropiaciones y, por tanto, a la substitución de viviendas desalojadas. De este modo, 278 viviendas fueron empleadas para realojar a familias afectadas por distintas expropiaciones. Excluidas éstas últimas viviendas, en la ciudad tan sólo se han introducido 682 vivienda públicas, una oferta que sin duda no es suficiente para solucionar los problemas de vivienda, ni para frenar la pérdida de población joven.

Parte IV

EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN EL AREA METROPOLITANA DE BARCELONA Y EN L'HOSPITALET DE LLOBREGAT.

El estudio de este mercado de vivienda en el área metropolitana de Barcelona y en L'Hospitalet de Llobregat se ha realizado a través de un análisis de los datos estadísticos que se han publicado en los últimos años. Este análisis se ha dividido en dos partes: una que trata de la evolución del mercado de vivienda en el área metropolitana de Barcelona y otra que trata de la evolución del mercado de vivienda en L'Hospitalet de Llobregat.

En el primer capítulo se analiza la evolución del mercado de vivienda en el área metropolitana de Barcelona. Para ello se han utilizado los datos estadísticos que se han publicado en los últimos años. Este análisis se ha dividido en dos partes: una que trata de la evolución del mercado de vivienda en el área metropolitana de Barcelona y otra que trata de la evolución del mercado de vivienda en L'Hospitalet de Llobregat.

En el segundo capítulo se analiza la evolución del mercado de vivienda en L'Hospitalet de Llobregat. Para ello se han utilizado los datos estadísticos que se han publicado en los últimos años. Este análisis se ha dividido en dos partes: una que trata de la evolución del mercado de vivienda en el área metropolitana de Barcelona y otra que trata de la evolución del mercado de vivienda en L'Hospitalet de Llobregat.

En el tercer capítulo se analiza la evolución del mercado de vivienda en el área metropolitana de Barcelona y en L'Hospitalet de Llobregat. Para ello se han utilizado los datos estadísticos que se han publicado en los últimos años. Este análisis se ha dividido en dos partes: una que trata de la evolución del mercado de vivienda en el área metropolitana de Barcelona y otra que trata de la evolución del mercado de vivienda en L'Hospitalet de Llobregat.

En el cuarto capítulo se analiza la evolución del mercado de vivienda en el área metropolitana de Barcelona y en L'Hospitalet de Llobregat. Para ello se han utilizado los datos estadísticos que se han publicado en los últimos años. Este análisis se ha dividido en dos partes: una que trata de la evolución del mercado de vivienda en el área metropolitana de Barcelona y otra que trata de la evolución del mercado de vivienda en L'Hospitalet de Llobregat.

En la segunda parte de este trabajo, se ha presentado el funcionamiento teórico del mercado de la vivienda y la evolución de la demanda residencial, así como los factores que condicionan la localización tanto de la oferta como de la demanda.

En esta cuarta parte, se presenta la evolución del mercado residencial en el área metropolitana de Barcelona y otros municipios de la región metropolitana durante la década de los noventa en base al estudio de las variables geográficas y económicas disponibles. Se analizan las preferencias en materia de vivienda de los habitantes de la región, la distribución de la oferta inmobiliaria y su reparto entre los diferentes submercados residenciales.

En primer lugar, se presentan las preferencias que los habitantes del área metropolitana manifiestan para la compra de su vivienda, preferencias tanto de precio, como de tamaño o distribución y, también, sobre su localización. Una información que se ha recogido a través de los estudios basados en encuestas existentes.

A continuación, también se presenta la composición del parque residencial en la región metropolitana de Barcelona, antigüedad, desarrollo, y evolución histórica. Y la distribución geográfica de la actual oferta inmobiliaria en el área metropolitana, poniendo de manifiesto las limitaciones impuestas por la oferta de suelo disponible. Es decir, se analizan las opciones reales del mercado de vivienda metropolitano.

Posteriormente se analizan los tres submercados de vivienda en el seno del área metropolitano: el mercado de vivienda de nueva planta, el mercado de segunda mano y el mercado de alquiler. Se realiza un

análisis de la cuantía de la oferta y de los precios que se dan en cada uno de ellos.

Tras analizar la situación del mercado residencial en el conjunto del área metropolitana, se analiza en concreto el mercado de la vivienda en la ciudad de l'Hospitalet. Para ello se ha recopilado toda la información bibliográfica y estadística sobre los distintos submercados residenciales de esta ciudad.

Se ha querido vincular el estudio del mercado residencial en la ciudad de l'Hospitalet con su homónimo en el área metropolitana de Barcelona, para comprobar que el comportamiento del mercado de la vivienda en l'Hospitalet no difiere del que se produce en su entorno inmediato y está manifiestamente influido por la oferta residencial existente en el área metropolitana de Barcelona, hasta el punto de que algunos de sus ciudadanos emigran de la ciudad al comprar una vivienda.

Capítulo 10

Las preferencias de la demanda metropolitana de vivienda

El mercado residencial está muy segmentado. La oferta de viviendas es muy heterogénea. Propiedad o alquiler, nueva planta o segunda mano, casa o apartamento, centro urbano o periferia, son algunas de las posibilidades que se le ofrecen al demandante de vivienda. Y, aunque la elección está condicionada por la capacidad económica, todo comprador tiene claras sus preferencias: el tipo de producto, la superficie, el número de dormitorios, los servicios o el programa edificatorio que desea.

El estudio de las preferencias residenciales de los ciudadanos sólo se puede conocer a través de la realización de encuestas. Este tipo de estudios es muy escaso debido al coste de su realización, por lo que los datos que a continuación se presentan sobre las preferencias de los ciudadanos del área metropolitana en materia de vivienda están extraídos de los únicos estudios disponibles para el área geográfica que nos ocupa; el dirigido por E. Baró,; *Preferències dels compradors d'habitatges a la ciutat de Barcelona i el seu entorn metropolità*¹; y los realizados por la empresa Tecnigrama: *Estudio de la demanda residencial en Barcelona y su área metropolitana*² (1997) y *La demanda de viviendas en el siglo XXI* (1999).

En estos estudios se contemplan variables como el motivo de adquisición, el precio máximo demandado, la localización preferida o el

¹ Publicado por la Generalitat de Catalunya, Departament de Política Territorial i Obres Públiques, en colaboración con el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, que está basado en 1.040 encuestas realizadas por los API entre los posibles compradores de vivienda.

² Realizado por la empresa Tecnigrama está basado en 5.000 encuestas a la población general primando los grupos de edad más demandantes de vivienda (40% entre 25 y 34 años, 40% entre 35 y 44 años y 20% entre 45 y 54 años) y ponderando la muestra en función del peso demográfico de las poblaciones (50% Barcelona y 50% entre Badalona, Cerdanyola, Cornellà, Esplugues, Gavà, Hospitalet (21,2%), Rubí, Sabadell, Sant Cugat, Sant Joan Despí, Sant Just Desvern, Terrassa y Viladecans). Entre los encuestados el 8,7% tenía pensado cambiar de domicilio en los próximos tres años.

tipo edificatorio solicitado. En el análisis ulterior de los datos se debe tener presente que parte de la muestra deberá conformarse con la adquisición de una vivienda más económica que la deseada, pero más acorde con su capacidad adquisitiva.

10.1. Las características preferidas por la demanda de vivienda.

Dentro del imaginario público la moda ha impuesto unos gustos sobre el tipo de vivienda soñado, pero la capacidad de gasto de las familias y la oferta de viviendas en stocks imponen el tipo de vivienda solicitada a los intermediarios inmobiliarios a la hora de efectuar la demanda efectiva.

La demanda moda solicita una vivienda en régimen de propiedad, un apartamento en un edificio multifamiliar, con una superficie de entre 70 y 100 metros cuadrados con dos aseos y si es posible una plaza de parking vinculada.

Cuadro 10.1. Características preferidas por la demanda en la vivienda

Tipo de producto		Superficie		Nº de dormitorios	
Chalet	9,8	< 50 m ²	1,1	Estudio	0,5
Adosado	7,3	50-70	14,0	1	2,5
Pareado	2,1	70-85	28,6	2	15,1
Multifamiliar C	66,1	85-100	30,0	3	41,6
Multifamiliar A	7,3	100-120	16,2	4	32,7
NC	7,3	Más de 120	9,1	Más de 4	7,1
Tipo de renta		Baños		Dotaciones	
Libre	43,8	1	41,2	Parking	40,5
VPO	13,7	1 + aseo	22,4	Trastero	26,8
VPT	4,8	2	34,8	Piscina	4,6
Régimen especial	1,1	Más de 2	1,6		
NC	37,5				

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Tecnigrama, 1997.

10.2. Los motivos para la adquisición de una nueva residencia.

El primer motivo, detectado en las encuestas, para la compra de una residencia es el acceso a la propiedad. Este dato no refleja sólo el número de personas que ya habitan una vivienda de alquiler y desean cambiar su régimen de tenencia, sino también es el motivo que alegan

buena parte de las personas que acceden a la tenencia de una residencia por primera vez, pero que no quieren hacerlo en régimen de alquiler. El segundo motivo es la mejora de la vivienda. Y, sólo, a continuación la demanda de primera residencia, bien sea por boda o por emancipación.

Cuadro 10.2. Motivo del deseo de compra

	Tecnigrama	APCE
Motivo del deseo de compra	%	%
Acceso a la propiedad	34,8	35
Boda	13,7	14
Independización	13,5	14
Mejora	26,6	27
ns/nc	1,4	

Fuente Elaboración propia a partir de los datos de Tecnigrama, 1997y APCE, Servei d'Estudis.

10.3. El régimen de tenencia.

Entre las personas que tenían intención de adquirir una vivienda a corto plazo, las preferencias de los habitantes del área metropolitana de Barcelona en cuanto a su régimen de tenencia fueron claras, casi el 82 por ciento se decantó por la vivienda en propiedad. Entre éstos, la mayoría (46,5 %) pretendían adquirir una vivienda de nueva planta, mientras que el 35,5 por ciento se decantaban por una vivienda de segunda mano y tan sólo el 18,1 por ciento optaba por una vivienda de alquiler³.

La demanda de alquiler declarada fue inferior en más de cinco puntos al porcentaje de hogares que ocupaban viviendas bajo este régimen de tenencia en la región el mismo año 1997, que se elevaba al 23,3 por ciento de las viviendas ocupadas. Esta diferencia puede explicarse por la adecuación del deseo a la realidad de un mercado de la vivienda metropolitano de precios muy elevados, que obliga a parte de la demanda de vivienda en propiedad a alquilar finalmente por falta de medios económicos; al igual que parte de la demanda de obra nueva deberá conformarse con una residencia de segunda mano.

³ Los datos no varían en el estudio que publica Tecnigrama en 1999: 47% para la vivienda de nueva planta, 35% para segunda mano y 18% para el alquiler.

10.4. El precio ideal demandado.

Inicialmente, en 1997, un habitante del área metropolitana de Barcelona estaba dispuesto a pagar por su vivienda entre 10 y 15 millones, aunque es muy posible que la imposición de la realidad actual del mercado inmobiliario imponga un precio más elevado si se quiere realmente materializar la adquisición.

Cuadro 10.3. Precio de la vivienda demandado por la población del área metropolitana de Barcelona

Precio demandado en millones	% población demandante
Menos 10	17,2
de 10 hasta 15	33,6
de 15 hasta 20	16,5
de 20 hasta 25	6,0
de 25 hasta 30	2,5
de 30 hasta 40	1,6
de 40 hasta 50	0,5
Más de 50	0,2
Nocontesta	22,0

Fuente Elaboración propia a partir de los datos de Tecnigrama, 1997.

La oferta que se puede encontrar en el mercado metropolitano dentro de esta horquilla de precios es diferente y más o menos limitada en función del municipio donde se busque la residencia. En cualquier caso, en función de los precios medios de la vivienda de nueva planta en 1997⁴, en el conjunto de la conurbación de Barcelona el precio de una vivienda de 50 m² era de 10.775.800, el de una vivienda de 70 m² de 15.086.120 y el de una de 90 m² de 19.396.440. Estos precios en la ciudad de Barcelona ascendían hasta 12.123.150 para una vivienda de 50 m², a 16.972.410 para una de 70 m² y a 21.821.670 para una de 90m².

En resumen, la combinación de las características que se exigen a la vivienda que se desea comprar (precio, superficie y características tipológicas) tanto por la demanda de primera adquisición como la por la demanda de mejora, provocan que la mayoría de la población demandante deba cambiar de municipio de residencia para encontrar una vivienda que responda a los requisitos solicitados, o bien optar por

⁴ Según datos de *Estatístiques de la Construcció d'Habitatges de Catalunya*.

devaluar sus aspiraciones en cuanto al tamaño, los servicios o el régimen de propiedad.

10.5. Las áreas geográficas más demandadas

La mayoría de la población de la ciudad de Barcelona eligió emigrar a un municipio del área metropolitana de Barcelona (58,1%), mientras que sólo el 36,6 por ciento buscaba vivienda en la misma ciudad, un 2,3 por ciento en la costa y tan sólo el 1,8 por ciento opta por municipios de fuera del área metropolitana. Como el atractivo residencial de la metrópoli no ha disminuido en los últimos años, estos datos reflejan como el precio de la vivienda se ha convertido en un factor determinante de la pérdida de población. La localización solicitada está claramente condicionada por el precio demandado para la vivienda que se desea comprar. En este sentido, la mayoría de la población es consciente de que su capacidad de compra le excluye de la ciudad. La mayoría de los encuestados que se manifestaron sobre el precio solicitado deseaba adquirir una vivienda con un precio inferior a los 20 millones de pesetas, una opción difícil de satisfacer con una vivienda de nueva planta en los municipios centrales del área metropolitana de Barcelona.

En este sentido, todos los distritos de Barcelona tienen un saldo negativo, hay más personas que declaran la intención de abandonar la ciudad que personas con interés por inmigrar a la ciudad. En conjunto la metrópoli perdería un 32,3 por ciento de la población y aunque existen pocas diferencias entre los distintos barrios de la ciudad, Ciutat Vella, uno de los más económicos y más atractivos, es el que menos pérdidas sufriría.

La supuesta pérdida de población por intención de comprar una vivienda fuera Barcelona no supondría un incremento de la población en los municipios del área metropolitana, que también perderían un 5,6 por ciento de sus habitantes. Entre estos municipios, Hospitalet, Sant Just Desvern, Badalona y Terrassa perderían habitantes (los tres primeros más del 30 %); mientras que Viladecans, Sant Cugat del Vallés, Esplugues, Cerdenyola y Gavà serían los municipios donde una mayor parte de la demanda acudiría para encontrar su vivienda.

10.6. Los factores más influyentes en la elección de vivienda

Los factores que fueron mencionados como los más influyentes a la hora de tomar una decisión de compra de la residencia por los encuestados fueron:

- 78 % precio de la vivienda
- 60,4 % forma de pago.
- 58 % buenas comunicaciones y transporte público.
- 49 % dotaciones de servicios y equipamientos del barrio.
- 47 % dotaciones y calidades de la vivienda.
- 45,1 % superficie y distribución de la vivienda.

El precio de la vivienda, compuesto del precio de compra más el coste de la hipoteca, se revela como el factor determinante. El resto de las variables que una unidad familiar contempla a la hora de buscar vivienda quedan restringidas al factor precio. El precio obliga a sacrificar superficie, número de habitaciones, distancia al barrio orginial de la familia o al trabajo.

En segundo lugar se valoran las variables vinculadas al cambio de barrio del comprador. Especialmente las buenas comunicaciones debido a que normalmente se renuncia a la centralidad o a la mayor proximidad al puesto de trabajo. Y en segundo lugar, la dotación de equipamientos del nuevo barrio toman relevancia.

Y finalmente, se valoran los aspectos que más determinan la comodidad de la residencia adquirida. La superficie, el número de habitaciones, o los servicios de la vivienda se limitan a la capacidad de inversión de la unidad familiar.

10.7. Diferencias en las preferencias en función del tipo de demandante

El tipo de vivienda solicitada depende del tipo de unidad familiar, básicamente de su extensión y de su nivel adquisitivo. En este sentido, la demanda de vivienda nueva es más común entre los ya propietarios, se incrementa conforme es mayor la renta familiar y es más común en los municipios donde el precio de la vivienda es menor. Mientras que la

demanda de vivienda usada es más común en los núcleos uniparentales y también entre los divorciados con y sin hijos, y disminuye conforme se incrementa el nivel de renta y la edad de los solicitantes⁵.

Por su parte, la demanda de vivienda en alquiler es mayor entre las unidades familiares con menor poder adquisitivo, la población más joven y la que reúne un menor número de familias tradicionales. Salvo un porcentaje minoritario, es una demanda transitoria que se declara en espera de una mayor estabilidad para optar por una vivienda en propiedad. A su vez, también es la demanda que más se decanta por las áreas centrales, sobre todo, por la ciudad de Barcelona (hasta un 62%), ciudad que además de constituir el mayor mercado de viviendas en alquiler de la región, reúne al mayor porcentaje de población en tránsito. Y, además, para un gran número de unidades familiares que opta por residir en la metrópoli el alquiler es la única opción adecuada a su capacidad adquisitiva.

En cuanto a la edad de los solicitantes de vivienda, en 1991, la edad media de los demandantes de piso fue de 37 años, mientras que la moda fue de 30 años. La edad de los demandantes está en su mayoría (55%) comprendida entre los 25 y los 34 años. Mientras que la demanda de primera mano está formada por una población algo mayor, con predominio de jóvenes casados, con un nivel de ingresos superior.

Tecnigrama, en su valoración de las preferencias de la demanda de vivienda en el área metropolitana de Barcelona en el año 1997, observó, que en comparación con otros estudios realizados con anterioridad:

- se había reducido la demanda de viviendas unifamiliares y de segunda residencia.
- había caído ligeramente la demanda de vivienda de obra nueva en Barcelona.
- había disminuido el número de dormitorios demandados, de 4 a 3 en respuesta al tamaño actual de las familias.
- había aumentado la demanda de mejora, del 21% al 33,7%.

⁵ Según datos de Tecnigrama, 1999: en pisos nuevos viven un 10% más de casados y en pisos de segunda mano un 10% más de divorciados.

- había crecido la presencia de solteros demandantes de vivienda.

En general, el estudio indicaba que la demanda de vivienda se había reducido, que las áreas centrales continuaban perdiendo demanda y el producto tipo solicitado era de menor superficie. Y a pesar del descenso de la demanda, sobre todo en las áreas centrales, el precio de la vivienda no ha cesado en su incremento continuado desde 1996 hasta la actualidad. Un incremento de los precios que podría explicar la contención de la demanda.