



# EL SECTOR INMOBILIARIO EN CATALUÑA

Por Mercè Sala Schnorkowski

Si el sector inmobiliario ha representado un rol fundamental en el panorama económico español de los últimos cuarenta años, mayor ha sido su influencia en el proceso de desarrollo de Cataluña, que es precisamente uno de los grandes polos de atracción de trabajadores.

Esta influencia decisiva hay que referirla básicamente a tres aspectos: en primer lugar, el desarrollo capitalista español ha actuado concentrando la población en las escasas zonas que contaban en los años 50 con la infraestructura mínima para acometer la industrialización, y Cataluña es una de esas zonas; esa concentración ha actuado como el más importante elemento de la demanda de vivienda, demanda naturalmente insatisfecha, lo que ha provocado que actualmente se evalúe el déficit de viviendas en Cataluña en un número aproximado de 140.000 (1).

El segundo aspecto explicativo de esta influencia es la función estratégica que ha cumplido el sector de construcción de viviendas al actuar como elemento de integración progresiva de la mano de obra de origen agrícola en la industria,

y ser el sector primordial en orden a la absorción de los excedentes de trabajadores que procedentes del campo han acudido a esas concentraciones urbano-industriales. Cataluña, en este sentido, ha absorbido tanto los trabajadores procedentes de sus comarcas agrícolas como, sobre todo, la emigración del resto del Estado español.

Por último, el tercer aspecto deriva de la enorme revalorización que ha tenido el suelo urbano en las zonas de atracción de población, lo que ha impulsado el elevado grado de especulación urbana existente. A esta especulación del suelo hay que añadir, además, la realizada a través de la escasez de alojamiento digno para todos.

Es precisamente en este último aspecto en el que nos interesa incidir a lo largo de este trabajo. Para ello, vamos a analizar cuáles han sido los agentes que han intervenido en el sector inmobiliario durante la época franquista, tratando de señalar primero las etapas y formas de su intervención, y luego intentar estudiar cuáles han sido las motivaciones del negocio inmobiliario procurando estimar y valorar de alguna forma el alcance de sus elevados beneficios.

Todo el trabajo tropieza con la ausencia de estadísticas fidedignas sobre las que apoyar el análisis. Esta dificultad se ha tratado de suplir con la utilización de fuentes indirectas estima-

(1) La última estimación realizada es de 139.625 según informe del señor Martín Villa al Consejo de Ministros celebrado en Barcelona el 20 de febrero de 1976.

tivas de la situación, por lo que es muy posible que, en algunos aspectos, el trabajo peque de parcialidad.

Entre los agentes cuyo comportamiento de-seamos estudiar figura, en primer lugar, el sector público cuya intervención se ha plasmado en la legislación y en la actuación de organismos públicos: Obra Sindical del Hogar, Patronato Municipal de la Vivienda en Barcelona, Instituto Nacional de la Vivienda y a partir de 1957 el propio Ministerio de la Vivienda. En segundo lugar, los promotores de viviendas, que han ido evolucionando desde pequeños y medianos propietarios de solares que construían (en los años cuarenta y principios de los cincuenta) viviendas para alquilar a las familias de la burguesía hasta las grandes sociedades inmobiliarias de marcado carácter oligopolístico que manejan actualmente el mercado. Y en tercer lugar, los contratistas y empresas constructoras, tocando tangencialmente y muy sobre la marcha la intervención indirecta de agentes públicos, como los ayuntamientos, y de agentes privados, como las entidades financieras: bancos y cajas de ahorro, y la intervención, cada vez más subordinada, de los técnicos aunque, con respecto a estos últimos, hay que matizar que su subordinación hay que entenderla en su función y el lugar que ocupan como grupo, ya que en muchos casos las pequeñas oligarquías de arquitectos y aparejadores aparecen íntimamente ligadas a promotores y a los poderes públicos, por lo que habría que considerarlos no como técnicos, sino en su verdadera función, es decir, como otro tipo de agentes.

### **Etapas y formas de intervención en el mercado inmobiliario**

A efectos de simplificar, se han considerado fundamentalmente tres etapas: el período de autarquía de 1939 a 1956-57, ya que, si bien la autarquía fue rota, por así decirlo, en 1959 con el plan de estabilización, hay que entender que en realidad el modelo autárquico se había empezado a superar desde mediados de los años cincuenta. El período de desarrollo del capitalismo hasta 1970; y el período de consolidación del capitalismo, en algunos aspectos monopolista, que corresponde a los años transcurridos de la década de los 70.

#### **a) Período de autarquía**

En el período de autarquía la producción de viviendas se mantiene a un nivel muy bajo, sobre todo durante los años inmediatamente posteriores a la finalización de la guerra. En el gráfico núm. 1 se muestran los resultados de una estadística elaborada por el Instituto Nacional de la Vivienda con motivo de los 25 años de paz (2) que, si bien se refiere únicamente a la ciudad de Barcelona, es muy ilustrativa de la evolución de este sector. Se ha marcado una

(2) MINISTERIO DE LA VIVIENDA: *Una tierra bajo techo: Veinticinco años del Instituto Nacional de la Vivienda en Cataluña*. Barcelona, noviembre de 1964.

línea en 1956 para delimitar claramente este primer período que nos ocupa; obsérvese cómo de 1940 a 1956 la construcción fue muy baja, alcanzándose precisamente el punto de mayor déficit estimado por el Instituto en 1956.

Durante este período, la producción de viviendas fue totalmente dirigida al mercado solvente, actuando como agentes los propietarios de suelo o de edificaciones urbanas que se dedicaban únicamente a cubrir las necesidades de las clases medias, los cuales, por otra parte, recibieron a nivel estatal el privilegio de la congelación de alquileres, contenido en el artículo de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946. Privilegio otorgado naturalmente por los servicios prestados durante la guerra civil, que aún mantienen, y del que se han beneficiado casi exclusivamente las capas de la pequeña y mediana burguesía urbana.

La escasa actividad del sector provoca la elevación constante de déficits, elevación que se ve agravada al iniciarse el proceso emigratorio de trabajadores hacia Cataluña. Los emigrantes y los "sin vivienda" tuvieron que alojarse como pudieron, es decir, mediante autoconstrucción, por lo que el barraquismo y el hacinamiento fueron totalmente tolerados. Los planes de absorción del barraquismo se inician en Barcelona ante la proximidad del Congreso Eucarístico (1952), y a tal fin se creó el Patronato de Viviendas del Congreso cuyo objetivo fue el de sustituir el barraquismo horizontal de las zonas ciudadanas, en las que era demasiado visible para los visitantes, por un pseudo-barraquismo vertical en zonas que entonces eran de extrarradio.

Aparte de esta iniciativa público-privada, la actuación pública puede resumirse a nivel legislativo en la creación del Instituto Nacional de la Vivienda en 1939, recién finalizada la guerra, y la Ley de Viviendas Protegidas de 1939 con objeto de favorecer la reconstrucción, en la Ley de Viviendas Bonificables de 1944, en la citada Ley de Arrendamientos Urbanos, y ya en 1956 las Leyes y Decretos sobre Viviendas de Renta Limitada, cuyos efectos se notaron en el segundo período.

Por último, es de remarcar que, también a finales de la época, precisamente en 1953, aparece a la luz pública el Plan Comarcal de Barcelona, como un intento de la burguesía industrial de tratar de racionalizar el crecimiento urbano que se prevé acelerado en un futuro próximo, intento que entonces tropieza y es quizá contradictorio con los intereses de los grandes propietarios de suelo urbano que intuyen que el futuro crecimiento de las ciudades se va a realizar en una forma que económicamente será extraordinariamente beneficiosa para ellos, tal como realmente ha ocurrido.

#### **b) Período de desarrollo del capitalismo**

Es el período de fuerte concentración de capitales y fuerza de trabajo en los lugares de infraestructura industrial preexistente: Barcelonés, Baix Llobregat y Vallés Occidental princi-



## El sector inmobiliario

palmente, y de despegue del turismo con la consecuente demanda de plazas hoteleras y de apartamentos en las zonas costeras, iniciado precisamente en algunas poblaciones de la Costa Brava. En definitiva, es en este período cuando se inicia el "boom" de la industria de edificación, urbana y turística principalmente.

Al iniciarse este período es cuando los poderes públicos toman conciencia de que el problema de la vivienda no puede tenerse marginado por más tiempo, sobre todo por las dificultades que las indignas condiciones de alojamiento pueden originar en el proceso de desarrollo industrial. Tanto el chabolismo como el hacinamiento, que son elementos básicos en la reproducción de la fuerza de trabajo, influyen negativamente en la productividad, factor clave para el desarrollo intensivo de la industria; asimismo resulta imprescindible lograr unos estándares mínimos en las formas de vida de los trabajadores para así fomentar el consumismo que fue la gran meta de los gobiernos españoles en ese período, cuyo inicio está marcado precisamente por el ascenso al poder político de la tecnocracia opus-deísta, que en Cataluña se tradujo en el nombramiento de alcaldes próximos a esta ideología.

En consonancia con la citada toma de conciencia del problema destaca la creación en 1957 del Ministerio de la Vivienda, aun cuando su primer titular estuviera más vinculado al franquismo clásico que al Opus Dei. La actuación de este nuevo Ministerio se apoya en tres

ejes fundamentales: a) incremento de la promoción pública directa a través de la potenciación de los Patronatos Municipales de la Vivienda, de la Obra Sindical del Hogar y del Instituto Nacional de la Vivienda principalmente; b) desarrollo de la promoción privada protegida: a tal efecto se unifica toda la legislación existente sobre vivienda con la promulgación de la Ley de "viviendas de protección oficial", nueva denominación que sustituye a las anteriores de "renta limitada" y "bonificables"; y c) tal como se desprende del cambio de denominación: "renta limitada" por "protección", el tercer objetivo es el fomento de la construcción de viviendas destinadas a la venta, en lugar de a la "renta" o alquiler. Objetivo, este último, con el que se pretende, según declaraciones del propio Ministerio, hacer del "proletario" un "propietario", ya que en principio el programa va destinado a la construcción masiva de viviendas para obreros.

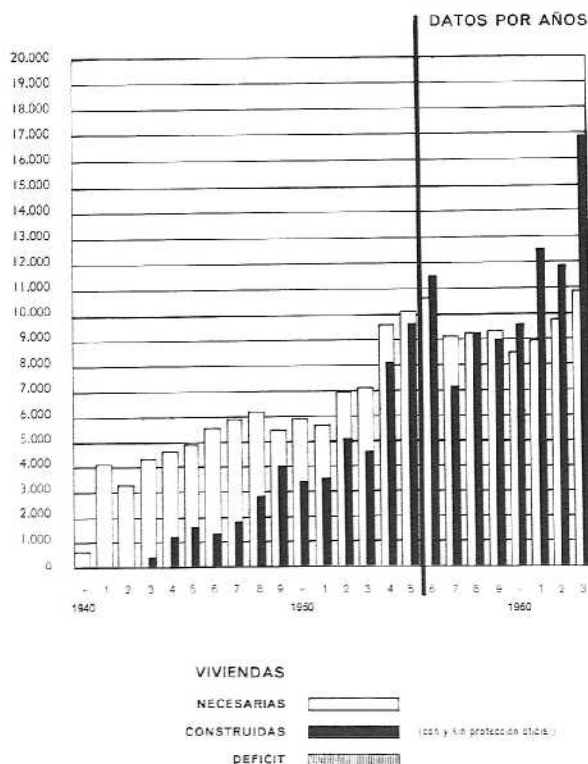
En su realización práctica esta política resultó, en lo que a incremento cuantitativo de alojamientos se refiere. En el gráfico núm. 2 se detalla la evolución que tuvo la construcción total de viviendas en la provincia de Barcelona. Aunque lo ideal hubiera sido disponer de la serie completa para toda Cataluña (3), ésta parece ser de difícil obtención, pues no existen es-

(3) Tal como se observa en el cuadro núm. 1 se dispone de esta serie sólo a partir de 1964 (I Plan de Desarrollo).

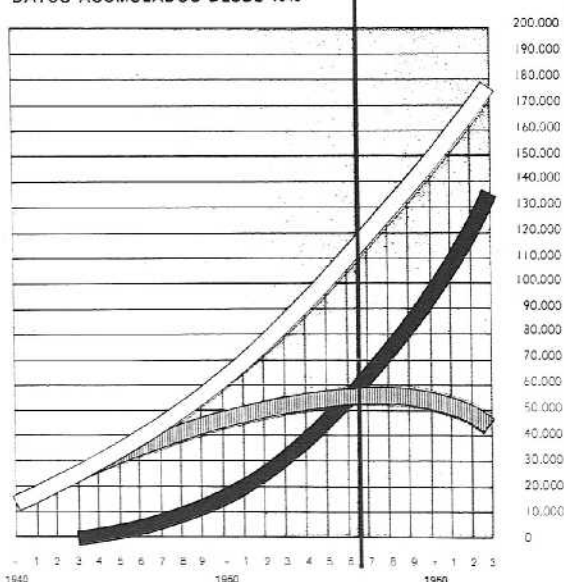
Gráfico nº 1

### DEFICIT DE VIVIENDAS EN BARCELONA CIUDAD

(Período de autarquía 1939-1956)



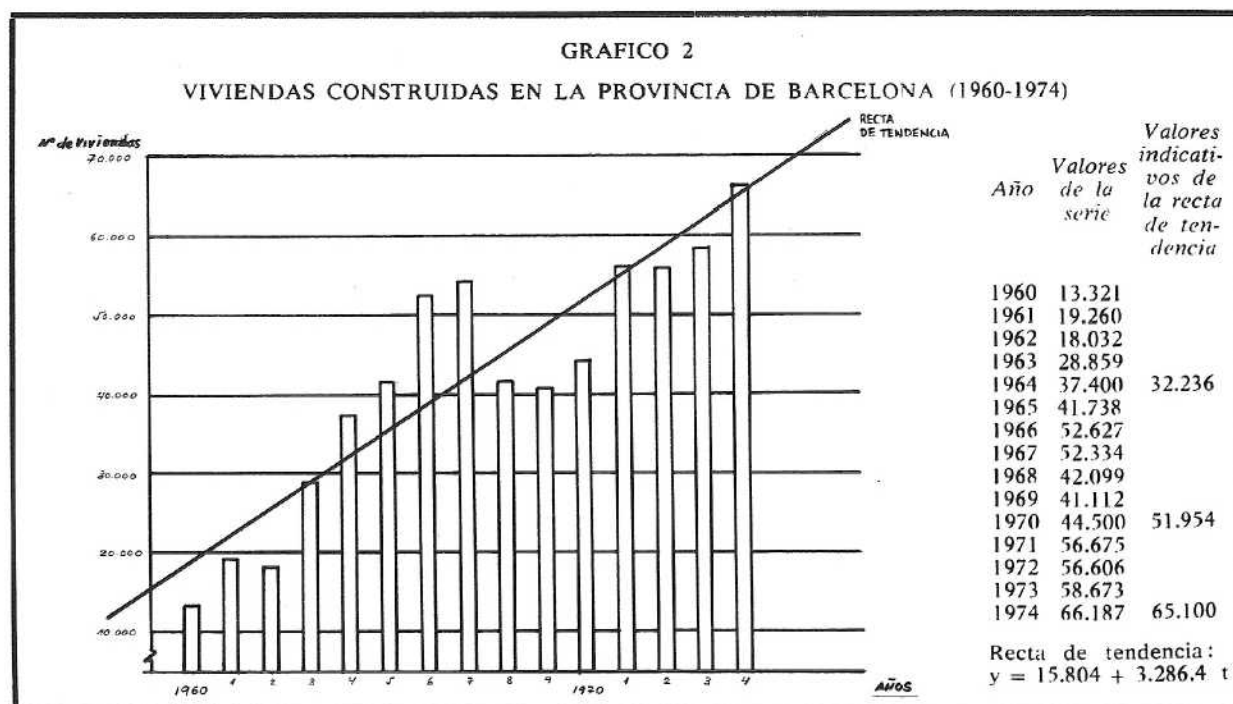
DATOS ACUMULADOS DESDE 1940



**CUADRO 1**  
**VIVIENDAS CONSTRUIDAS EN CATALUÑA**  
(Número de viviendas)

	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
<b>Total protección oficial</b>	37.118	41.216	40.309	26.352	21.946	22.592	25.329	33.516	27.005	26.746	22.165
<b>Grupo I Subvencionadas</b>							(12.832)	(13.589)	(13.525)	(15.268)	—
<b>Grupo II y construcción directa</b>							(8.685)	(9.632)	(8.331)	(8.123)	—
<b>Total libres</b>	7.057	7.966	18.122	27.443	18.136	13.803	(3.812)	(10.295)	(5.249)	(5.355)	—
<b>TOTAL VIVIENDAS</b>	<b>44.175</b>	<b>49.182</b>	<b>48.431</b>	<b>53.795</b>	<b>40.082</b>	<b>36.395</b>	<b>49.004</b>	<b>61.685</b>	<b>68.158</b>	<b>79.890</b>	<b>74.152</b>
<b>Datos en tanto por ciento sobre el total de viviendas</b>											
<b>Total protección oficial</b>	84,1	83,8	69,0	49,0	54,8	62,1	51,7	54,3	39,6	36,0	29,9
<b>Grupo I Subvencionadas</b>							(26,2)	(22,0)	(19,8)	(19,1)	—
<b>Grupo II y construcción directa</b>							(17,7)	(15,6)	(12,2)	(10,2)	—
<b>Total libres</b>	15,9	16,2	31,0	51,0	45,2	37,9	(7,8)	(16,7)	(7,6)	(6,7)	—
<b>TOTAL VIVIENDAS</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuentes: Plan de Desarrollo y Ministerio de la Vivienda.



timaciones de la evolución de viviendas libres para el resto de Cataluña. Para los años 1956-1960, según se puede desprender del gráfico número 1, la cifra de viviendas construidas cada año no fue seguramente superior a 14.000 (4). A partir de 1962 el crecimiento en el número de viviendas fue rapidísimo y a ritmos muy eleva-

(4) La estadística de viviendas de protección oficial construidas en la provincia de Barcelona en esos años es la siguiente (cifras redondeadas): 1956, 11.200; 1957, 7.000; 1958, 11.900; 1959, 12.800. Hay que tener en cuenta que el porcentaje de viviendas libres sobre el total, en esa época, se estima alrededor del 10 por 100.

dos; concretamente entre 1962 y 1967 el incremento medio anual fue del 25 por 100.

Sin embargo, si tenemos en cuenta que a partir del inicio de los años 60 aumentó la emigración como una consecuencia más del Plan de Estabilización, este relativo éxito de signo cuantitativo tampoco fue tal, y en vez de absorberse el déficit éste se ha ido manteniendo en una cifra que para toda la comarca se estimaba entre 100.000 y 130.000 viviendas en 1970. En general, el cumplimiento de los objetivos señalados se centró principalmente en el éxito de la promoción privada protegida, que en el período alcanzó aproximadamente el 90 por 100 de la promoción total, y en la política de





## El sector inmobiliario

venta. La promoción pública directa, en cambio, fue más bien marginal, destinándose a casos muy concretos y a promociones muy puntuales.

Es de señalar, además, que al no existir objetivos de tipo cualitativo con respecto a las viviendas las distorsiones que se produjeron fueron de dos tipos: por una parte, y según ha reconocido recientemente el último Ministro de la Vivienda señor Lozano, el 70 por 100 de las viviendas protegidas fueron destinadas a clases medias y acomodadas en lugar de a la clase obrera que era la principal destinataria de estas promociones, según la Ley; por otra parte, al no existir ningún tipo de normas relativas a calidad, se está llegando al absurdo de que en 1977 existen viviendas de esa época que tienen de diez a quince años de vida que ya necesitan ser sustituidas por otras nuevas debido a múltiples problemas derivados de defectos de construcción; y, sobre todo, es aberrante el sistema de edificación de algunos polígonos en los que no se previó ni se construyó ningún tipo de equipamiento de tipo social —escuelas, espacios verdes, campos de deportes, locales de reunión—, ni incluso de tipo comercial.

Todo ello configuró la actuación de nuevos agentes y el cambio de métodos en los que anteriormente se definían como gestores del sector inmobiliario. La política de protección oficial provocó la aparición de promotores privados de viviendas de protección oficial, bien relacionados con la Administración Pública, ya que las ventajas financieras que esta protección ofrecía al promotor determinaban que la calificación de las promociones tuviera que realizarse con criterios de racionamiento —traducido en los cupos anuales—, y naturalmente el mejor “relacionado” era el que tenía más posibilidades. Esto, unido a un aumento incontrolado en los precios del suelo, originó que los pequeños propietarios prefirieran vender o, en muchos casos, ceder mediante permuta a los promotores capaces de acogerse a los beneficios de la legislación y obtener así un beneficio fácil y libre de riesgos. Entre estos promotores de viviendas protegidas destacan las Cajas de Ahorro que fueron casi los únicos promotores que edificaron pisos en alquiler acogiendo a las ventajas del Grupo I, con lo que los alquileres resultaban a precios francamente apetecibles para los usuarios.

Llegados a este punto es preciso referirse también a la problemática del suelo, cuyo uso estaba regulado por la última Ley anterior a la “tecnocracia”: la Ley sobre el régimen del suelo y ordenación urbana de 1956, que ha pasado a la posteridad tanto por su craso y escandaloso incumplimiento, al que han colaborado incluso los propios organismos públicos, como por las grandes posibilidades de anuencia e íntima relación entre promotores y responsables políticos y/o funcionarios de la Administración Local a que ha dado lugar. Relación que se dio tanto en municipios como el de Barcelona —el más estudiado (5)—, como en otras ciu-

dades industriales —Hospitalet, Santa Coloma de Gramanet...— y en los municipios turísticos de la costa.

En definitiva, son los años dorados de la promoción en pequeña y mediana escala realizada con éxito al amparo de la “amistad” —o mediante otros métodos sustitutivos— entre gestores privados y representantes públicos. Todo ello fue posible, además, gracias al enorme déficit que permitía vender sobre planos y cobrar grandes adelantos de los usuarios antes de haber iniciado la edificación. Los capitales que amparaban estas promociones procedían tanto de los propietarios de suelo que, tal como se ha indicado, acostumbran a aportarlo mediante permutas, como de industriales atraídos por la esperanza del superbeneficio que proporcionaba el sector inmobiliario frente a los demás sectores de la industria, y con la aportación directa de algunos bancos principalmente de carácter local y regional.

Todo el sistema de crédito a la vivienda materializado en las hipotecas de las Cajas de Ahorro se canalizaba a través del promotor, que ha sido el verdadero beneficiario de la política de protección oficial.

### c) Período de consolidación del capitalismo

Hacia finales de los años 60 empiezan a producirse variaciones importantes en la estructura del sector inmobiliario. La política de protección se ve frenada por la inadecuada actualización del módulo que define los costes y precios de venta de las viviendas. A finales de los años 60 el valor del módulo empieza a quedar tan desfasado en Cataluña que ya no resulta rentable para la promoción acogerse a las ventajas, sobre todo financieras, de la protección, con lo que se produce un desplazamiento progresivo en orden de importancia de la protección oficial a la libre, tal como puede deducirse de la observación del cuadro núm. 1 elaborado a partir de 1964, que es cuando a raíz del primer Plan de Desarrollo se publican datos provinciales. Nótese cómo en los últimos años el número de viviendas protegidas terminadas es inferior al 40 por 100 del total. Aunque en los últimos años —1974, 1976 y 1977— los módulos se han actualizado e incluso corregido en función de los mayores costes de construcción en determinadas provincias, a criterio de los promotores su nivel cuantitativo continúa siendo totalmente insuficiente para asegurar la rentabilidad deseada al promotor.

Esta progresiva pérdida de importancia de la protección oficial fue la causa de que pasara muy desapercibida la modificación que se produjo en la legislación de este tipo de viviendas relativa a la financiación de los compradores de las mismas.

Muy relacionado con esta superior incidencia del tipo de viviendas libres destaca también el progresivo peso que van adquiriendo en el mercado las grandes sociedades inmobiliarias y la penetración del capital financiero, principalmente bancario, en el sector. De un mercado

(5) Ver CAU, núm. 21: “La Barcelona de Porcioles”.

en el que actuaban múltiples promotores privados de escasa importancia en el conjunto, se está pasando a un mercado en el que se ha producido una concentración acelerada. Aunque no dispongamos de datos que confirmen esta apreciación, tal como se observa en el cuadro número 2 el incremento en la cifra de ventas de las mayores inmobiliarias catalanas es evidente en los últimos años.

**CUADRO 2**  
**PRINCIPALES SOCIEDADES INMOBILIARIAS CON SEDE SOCIAL EN BARCELONA**

Ingresos (cifra de ventas)  
(en millones de pesetas)

	1973	1974	1975
SPAI Org. Inm.	1.600	1.850	2.200
IBUSA	1.100	1.850	2.172
La Llave de Oro	1.250	1.200	513
Confort, Promotora Inm.	603	950	2.800
Promove	—	880	—
Habitat, Grupo Inm.	740	780	960
EDIMAN	—	600	860
José Bueno Escalero	—	450	—
Inmobiliaria-Constructora: Const. Núñez y Navarro	2.600	2.800	3.100

Fuente: Fomento de la Producción: "Las 1.500 mayores empresas españolas".

La penetración del capital financiero **proviene** de la banca privada es más agresiva en el caso de la banca autóctona de tamaño medio que en el caso de la gran banca de ámbito español. A través de las noticias de prensa han pasado a ser muy conocidas las actividades inmobiliarias de bancos como Madrid, Catalán de Desarrollo, Condal, Catalana e Industrial de Cataluña, principalmente.

En este período estamos asistiendo, además, a la respuesta por parte de los ciudadanos afectados, frente a las múltiples arbitrariedades y abusos que se han ido cometiendo. En contraposición al progresivo proceso de concentración de capitales está aumentando la movilización popular de los barrios que, si bien actualmente se concreta en un movimiento de defensa, a largo plazo tiende a la exigencia de una mayor participación de los organismos populares y representativos tanto en la elaboración de planes **urbanísticos** y de **legislación sobre viviendas**, como en el control de la ejecución de los **alojamientos**.

### **Motivaciones del negocio inmobiliario**

Una vez realizada la descripción histórica del panorama del sector inmobiliario en los últimos **cuarenta** años, interesa ahora explicar cuáles han sido las motivaciones fundamentales que han inducido a la iniciativa privada a intervenir cada vez más activamente en el negocio inmobiliario. Naturalmente, estas motivaciones descansan en las grandes expectativas de beneficio apoyadas en los mecanismos de especulación del suelo ur-

bano y la rigidez del precio de la vivienda de venta.

El precio de la vivienda en un mercado determinado por la escasez y, por tanto, dominado por la oferta, es decir, los promotores, no está en función de los costes —solar y edificación principalmente— sino de la capacidad adquisitiva de los demandantes. Al ser el alojamiento una necesidad fundamental es lógico que estos estén dispuestos a sacrificar otras necesidades en aras a la consecución de un lugar digno en el que vivir. Visto desde esta perspectiva resulta lógico que el precio de las viviendas en España haya aumentado en el periodo 1965-74 en un 300 por 100, es decir, que se haya triplicado, mientras el aumento del coste de la vida en general haya sido del 95 por 100 (6). Las viviendas se venden a precios desorbitados sencillamente porque no existen en número suficiente para todos y porque la experiencia demuestra que a determinados niveles no acostumbra a quedar desocupadas.

Además, si se tiene en cuenta que la vivienda, al igual que el suelo, tiene un valor de situación, una vivienda sin vender puede no representar ningún problema, más que el de la financiación de la inversión realizada por el promotor. Así se explica la existencia de un número elevado de viviendas de alto nivel, es decir, bien localizadas, que acostumbra a permanecer desocupadas en la mayoría de las ciudades, sobre todo en Barcelona.

Naturalmente, en pura lógica de mercado, la desaparición de la rigidez en el precio se alcanzará el día en que no exista déficit, situación difícilmente alcanzable en un futuro próximo debido principalmente a la existencia actualmente de un déficit de partida que viene a ser superior en tres veces al número de viviendas que se construyen anualmente, al colchón que supone el peso de la demanda insolvente y al progresivo control del mercado por parte de agentes oligopolísticos, que en último término serían quienes fijarían los precios.

No hay que olvidar, además, que en la estructura de costes de la vivienda tiene una importancia fundamental el valor del **suelo**, que es otro caso de rigidez en el precio. En el mismo período (1965-74) en el que el precio de las viviendas aumentó en el 300 por 100, el del suelo lo hizo en un 740 por 100, con lo que la repercusión del precio del suelo en el precio de la vivienda ha aumentado considerablemente.

En Cataluña se han realizado a partir de 1970 varios estudios sobre la evolución de los precios del suelo que confirman plenamente lo anterior. En Barcelona, en el período 1970-74, el precio del suelo ha sufrido un incremento que oscila entre el 150 y el 333 por 100 según zonas, y en una ciudad de tamaño medio como Manresa, en el período 1970-1975, los aumentos llegan a ser en el caso máximo del 400 por 100 (7).

(6) Ver JOSÉ L. CARRERAS: "La inflación y la vivienda", *Información Comercial Española*, agosto-septiembre 1975.

(7) Ver ERNEST LLUCH: "Renta del suelo urbano". *Información Comercial Española*, mayo 1976.



## El sector inmobiliario

A todo ello habría que añadir que los costes de construcción, si bien han crecido a un ritmo muy elevado, han experimentado, a pesar de todo, un alza inferior tanto a la del precio de la vivienda como a la del suelo; concretamente de 1965 a 1974 el incremento ha sido del 147 por 100.

Todo ello habrá que relacionarlo, por último, con la estructura de costes de la vivienda, y a tal efecto en el cuadro núm. 3 se reproduce

**CUADRO 3**  
**COMPOSICIÓN DEL PRECIO DE LAS VIVIENDAS EN BARCELONA (1974)**  
(datos en % sobre el total)

	Vivienda Residencial	Vivienda Económica
<b>Componentes principales del precio:</b>		
- Repercusión valor solar (1)	36,6	23,3
- Coste de construcción (2)	38,9	44,0
- Gastos de promoción (3)	6,0	5,0
- Beneficio del promotor (4)	18,5	27,7
<b>Precio venta</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuentes: "Boletín Económico de la Construcción" para los costes de construcción. Sección de anuncios económicos de "La Vanguardia" para los precios de venta. Y Banca Garriga Nogués: "El precio del suelo en Barcelona" para la repercusión del valor del solar. Los datos en pesetas que amparan este cuadro pueden encontrarse en "Notes sobre l'industria de la construcció a Catalunya". Banca Catalana, núm. 37, junio 1975.

el resultado de una investigación realizada en Barcelona ciudad en 1974. Tal como se observa, en ambos casos el beneficio del promotor tiene una gran significación, mayor en el caso de la vivienda económica, ya que en este tipo de viviendas tiene menor incidencia el precio del suelo. Dicho de otra forma, las viviendas de tipo residencial se construyen en zonas urbanas al 100 por 100, mientras que gran parte de viviendas económicas suele edificarse en lugares en los que el suelo era o bien industrial o incluso agrícola, con lo que es precisamente la construcción de viviendas lo que revaloriza el terreno.

Mientras en las zonas céntricas de las ciudades es la actividad comercial y de negocios el factor determinante del valor de situación del suelo, en las zonas dedicadas principalmente al hábitat es precisamente la vivienda el factor que determina ese valor de situación.

En definitiva, la incidencia del beneficio del promotor sobre el precio de la vivienda resulta francamente elevada. Sin embargo, ni ese 18,5 por 100 en la vivienda residencial, ni el 27,7 por 100 en la económica, miden realmente la rentabilidad de una operación inmobiliaria.

Con objeto de intentar, en cierta medida, obtener una orientación sobre cuál puede ser la verdadera rentabilidad de una operación inmobiliaria tipo, se realizó un estudio para la revista CAU, con datos correspondientes a 1974, cuyo resumen se reproduce en el cuadro núm. 4 y cuyas conclusiones son las siguientes (8):

(8) Ver JAIME RODRÍGUEZ/MERCE SALA: "La construcción como mecanismo de acumulación de capital". CAU, julio-agosto 1976.

**CUADRO 4**  
**RENTABILIDAD DE LA PROMOCION**

	Hipótesis 1	Hipótesis 2	Suponiendo incremento del 10 por 100 en el precio de venta	
			Hipótesis 1	Hipótesis 2
Precio de venta	16.500	16.500	18.150	18.150
Precio de coste	11.929	11.929	12.011 (*)	12.011 (*)
Plusvalía bruta (A)	4.571	4.571	6.139	6.139
Gastos financieros (B)	1.376	1.750	1.374	1.744
Plusvalía neta (A) - (B)	3.195	2.821	4.765	4.395
Fondos propios medios invertidos período	1.907	1.015	1.798	919
Rentabilidad total (**)	167,5	277,9	265,0	478,2
Rentabilidad anual (***)	47,9	79,4	75,7	136,6
Crecimiento rentabilidad	—	—	58 %	73 %

(\*) También sufren incremento los gastos de promoción.

(\*\*) Plusvalía neta sobre fondos propios medios.

(\*\*\*) Rentabilidad total dividida por el número de años de duración de la operación (3,5).

Hipótesis 1: Fondos propios del promotor: 40 por 100 del volumen de negocio.

Hipótesis 2: Fondos propios del promotor: 20 por 100.

Fuente: "Estudio económico de una operación tipo en Barcelona". "CAU", núm. 38, págs. 50 y 51.

NOTA: Los datos de este cuadro no coinciden con el original debido a la corrección de un error de concepto en el cálculo de los intereses que figuraba en el mismo.



"1. La rentabilidad anual de los fondos propios medios destinados a la operación por el promotor es del 47,9 por 100 anual en el caso más desfavorable, es decir, si el promotor tiene dificultades de financiación exterior (crédito) y por tanto debe destinar a la promoción una proporción elevada de fondos propios que se estima del 40 por 100 del volumen de negocio en cada momento.

"2. Una reducción de los fondos propios utilizados o, lo que es lo mismo, un mejor acceso al crédito eleva esa misma rentabilidad hasta el 74,4 por 100 si la proporción destinada es del 20 por 100. En cambio, en esta hipótesis la plusvalía neta sobre el valor de la venta es menor; es lógico si se considera que los costes financieros son superiores al utilizar más crédito.

"3. Si puede incrementarse el precio de venta en un 10 por 100, con lo que los únicos costes que aumentan son los gastos de promoción, la plusvalía neta crece entre un 49 por 100 —si la utilización de fondos propios es del 40 por 100— y un 56 por 100 si es del 20 por 100. La rentabilidad, en el primer caso, pasa del 47,9 por 100 al 75,4 por 100 y en el segundo de un 79,4 por 100 a un 136,6 por 100. Es decir, experimenta un incremento más que proporcional al aumento del precio, con lo que existe un elevado grado de elasticidad entre rentabilidad y precio de venta.

"Pueden existir algunos factores limitativos de esa rentabilidad como son el caso del promotor que no comercializa directamente o bien que la venta de los pisos se retrase con respecto a la fecha de financiación del edificio, pero la incidencia de ambos factores sobre la rentabilidad de la operación es, sin embargo, escasa.

"Las comercializadoras acostumbran a cobrar por su gestión entre un 2,5 por 100 y un 3 por 100 del precio de venta, habiéndose llegado en épocas difíciles hasta el 5 por 100. En los gastos de promoción estimados ya se han tenido en cuenta los de comercialización en la cuantía del 2,5 por 100 del precio de venta; no obstante, caso de que se elevaran hasta el 5 por 100, la rentabilidad podría disminuir en la hipótesis 1 del 47,9 por 100 al 35,5 por 100, que continúa siendo realmente elevada.

"Si la venta se retrasa hay que tener en cuenta que cuando lo vende lo vende más caro. El precio de los pisos por vender sufre aumentos periódicos que recogen la estimación de la revalorización del terreno —o valor de situación— y se igualan con los nuevos que se construyen con iguales características. Como hecho indicativo hay que considerar que de 1970 a 1974 el crecimiento anual del precio de las nuevas viviendas fue del 20 por 100.

"De todo ello resaltan dos aspectos: la gran incidencia que pueden tener pequeñas variaciones en el precio sobre la rentabilidad y la dependencia directa que existe entre esta última y una adecuada gestión de los recursos a invertir en la operación.

"Por último, hay que señalar que la inexistencia de estudios globales sobre el problema nos obliga a ejemplarizaciones como la expuesta, cuyos resultados son más indicativos que concluyentes, ya que en definitiva cada operación inmobiliaria presenta sus características propias que inciden sobre su rentabilidad, incrementándola o disminuyéndola. Se ha partido de unos datos fijos que en muchos casos pueden sufrir grandes variaciones. Un ejemplo es el valor del solar que se ha estimado a precios de mercado: ¿en cuántos casos la operación no se monta básicamente sobre una especulación del suelo? ¿Cómo es posible descubrir qué parte del beneficio se debe a esta especulación y dónde empieza el beneficio de la promoción propiamente dicha? Naturalmente los estudios ideales deberían basarse en la rentabilidad de las empresas promotoras. Sin embargo, apenas si existen datos sobre las mismas. En concreto, en relación a la lista de empresas promotoras importantes con sede social en Cataluña es importante indicar que en ningún caso se ha podido disponer de un balance y una cuenta de pérdidas y ganancias pública. ¿La rentabilidad de estas empresas es tan elevada como la de una promoción-tipo?

En definitiva, con muy pocos negocios pueden obtenerse corrientemente tan elevados beneficios.

Las consecuencias globales de esta situación son más bien nefastas para el buen funcionamiento de la economía catalana, destacando por su importancia dos aspectos: En primer lugar, el elevado precio de la vivienda ha actuado como instrumento sofisticado de extracción de plusvalía, o mejor dicho, a través del precio de la vivienda el capitalismo inmobiliario, en muchos casos coincidente con el industrial, absorbe parte de los salarios. En segundo lugar, esa situación explica, además, el atraso en que actualmente se halla la industria de la construcción tanto en su estructura productiva como en sus métodos de gestión empresarial. No interesa racionalizar ni preocuparse excesivamente por aumentar la productividad a fin de abaratar el producto, pues en realidad todos los aumentos en los costes pueden ser absorbidos por las elevaciones de precios.

### **Alternativas en el marco de una política democrática de vivienda**

En el marco de una política democrática de vivienda la alternativa para tratar de paliar en parte las disfunciones a las que nos hemos referido deberían apoyarse principalmente en una nueva política del suelo y en la revisión global del actual planteamiento de la política inmobiliaria.

a) Con respecto a la política del suelo, el objetivo final sería dar fin a la especulación y por tanto al peso de la renta del suelo en el precio de las viviendas mediante el control





## El sector inmobiliario

público del precio de las transacciones del suelo a través de medidas fiscales y legislativas que signifiquen la apropiación pública de las plusvalías del suelo. El producto de estos gravámenes sobre las plusvalías debería destinarse a la financiación de la política urbana e inmobiliaria de las municipalidades, ayudando así al reforzamiento público del mercado del suelo mediante la creación progresiva de un patrimonio municipal.

b) El objetivo de eliminar la escasez de viviendas impidiendo la especulación inmobiliaria exige una acción sobre la oferta contribuyendo a incrementarla y dirigiéndola hacia el tipo de viviendas de necesidad más acuciante y en las zonas de mayor déficit, pero también sobre la demanda tratando de elevar su nivel de solvencia.

En ambos casos el presupuesto ineludible es la revisión del planteamiento de la política de protección oficial. Revisión que, según parece, se ha iniciado empezando por la vivienda social que ha sido objeto de reciente regulación, difícil de enjuiciar en este momento, pero que en líneas generales adolece del gran defecto de su planteamiento centralista.

La política de la vivienda no puede realizarse

desde Madrid para todo el Estado español; es imprescindible fomentar la intervención de los organismos municipales, comarcales y regionales en este ámbito, dotándoles de los elementos financieros necesarios para ello, entre los que hay que situar en lugar preferente a las Cajas de Ahorro. Asimismo, una política democrática debe colaborar a que la intervención y control de los propios interesados sea eficaz, para lo que es ineludible el fomento del sistema cooperativo.

Con respecto a la demanda, una nueva política de vivienda debería dirigirse a promover su solvencia, disminuyendo así el excesivo sacrificio que la obtención de alojamiento supone para la mayoría de los ciudadanos, mediante facilidades financieras en la obtención de créditos —quizá con intereses progresivos según la categoría de la vivienda— a todos los compradores que acreditaran la necesidad de adquirir una nueva vivienda. En este sentido no caben sistemas selectivos de apoyo, de dudosa eficacia, como el que se plantea en la legislación de viviendas sociales.

Estas alternativas deberían ir enmarcadas en una política de ordenación territorial y de reforma urbana tendente, sobre todo, a una profunda democratización de las instituciones locales y con la garantía de participación y representatividad de todos los estamentos interesados.



## Colección «Nuevo Urbanismo»

«La economía  
de las zonas urbanas»

576 páginas  
550 pesetas

«Centros de  
crecimiento en la  
planificación espacial.

560 páginas  
350 pesetas

«Federalismo  
fiscal»

324 páginas  
450 pesetas

Pida estos libros y cualquiera otros de la colección «Nuevo Urbanismo» a su librería habitual o a la Sección de Publicaciones del Instituto de Estudios de Administración Local.