

¿Reducción en la formación de nuevos hogares o redistribución metropolitana de los mismos?

Josep ROCA CLADERA

Dr. Arquitecto, Catedrático de Arquitectura Legal, Derecho Urbanístico y Valoraciones de la Universidad Política de Catalunya y Director del Centro de Política de Suelo y Valoraciones de la UPC.

RESUMEN: Se analiza el retraso en la formación de nuevos hogares, en la perspectiva de discernir si en el mismo juega un papel relevante el progresivo encarecimiento de la vivienda. El artículo investiga los tipos de demanda de vivienda, la rigidez de sus diferentes segmentos, así como los efectos espaciales de la evolución de los precios en la distribución territorial de las viviendas en el Área Metropolitana de Barcelona. En este sentido se sostiene que el alza en los precios no es un elemento determinante de reducción en la formación de nuevos hogares sino factor de redistribución de los mismos a escala metropolitana.

Descriptores: Precio de la vivienda. Demanda de vivienda.

I. INTRODUCCIÓN

En el título del Seminario *Precio de la vivienda y formación de hogar* (CENTRO DE CULTURA CONTEMPORÁNEA DE BARCELONA, 1997), así como en los papeles distribuidos por los organizadores explicativos del sentido del mismo (1), se afirma, como hecho plenamente confirmado, el nocivo efecto de los elevados precios de la vivienda en la formación de nuevos hogares. Desde esta perspectiva, los precios inmobiliarios determinarían, al parecer de forma singular, la formación de nuevos núcleos familiares, *frenando el proceso natural de emancipación de los jóvenes*.

Dicha hipótesis, sin embargo, no es

seguro que se haya visto plenamente confirmada. Muchos otros factores (coyuntura económica, evolución de la tasa de paro, acceso a la universidad, proliferación de la cultura del ocio, etc.) parecen determinar en mayor medida la formación de nuevos hogares. Y si bien la vivienda es, entre los gastos familiares, el que tiene una mayor incidencia en las parejas jóvenes, y que el precio de la misma ha experimentado alzas espectaculares desde 1987, no es menos cierto que otros elementos, como la mejora de las comunicaciones, o la generalización entre la población joven del automóvil, ha permitido ampliar extraordinariamente en los últimos años la oferta efectiva de vivienda al alcance de los adquirentes potenciales.

[Recibido: 09.05.97; Revisado: 07.07.98]

(1) «En este segundo Seminario, se intentará esclarecer hasta qué punto los costes, es decir los elevados precios marginales que se tienen que pagar por disponer de vivienda, frenan también la

emancipación de los jóvenes. (...) El primer problema que se plantea al querer profundizar en esta dirección, es medir la correlación entre alza de precios y disminución de matrimonios, por ejemplo. *Que hay concomitancia entre los dos fenómenos es seguro*».

El trabajo que aquí se presenta parte de una hipótesis claramente distanciada de la opinión anteriormente expuesta. Si bien el alza de los precios de la vivienda *algún efecto ha de tener* en la emancipación de los jóvenes, en tanto en cuanto es innegable el elevado componente que representa aquélla en los gastos de los residentes, *no parece sea un elemento especialmente determinante del progresivo (2) retraso en el proceso emancipatorio*, especialmente por lo que respecta a la formación de nuevos núcleos familiares.

La incidencia de los elevados precios de la vivienda en la formación de nuevos hogares tiene, en cambio, otros efectos de enorme interés. El principal, sin duda, es el de motor del proceso de *emigración suburbana* que, desde 1986, experimentan nuestras ciudades. La extensión metropolitana de las grandes ciudades españolas, especialmente desde 1991, se basa en el fenómeno migratorio de las parejas jóvenes, más allá del núcleo central metropolitano. Fenómeno que, además, no es exclusivo de las grandes urbes, sino que afecta por un igual al conjunto de ciudades medias que estructuran nuestro sistema urbano. *La redistribución de la población en el territorio metropolitano es, por tanto, el principal efecto del alza de los precios en la formación de hogares.*

Junto a lo anterior otros fenómenos tienen, a su vez, una importancia relevante:

a) El considerable protagonismo que, sobre todo en coyunturas expansivas, tiene la *demanda de mejora* (la cual, a su vez, denota un comportamiento claramente migratorio (3)), ha determinado la revitalización de todos los mercados (de propiedad y en alquiler), con el correspondiente proceso de filtraje que ha favorecido la proliferación en oferta de viviendas situadas en posiciones relativamente centrales a precios más asequibles, lo cual, sin duda, ha redundado en una mejora de las expectativas locacionales de las parejas jóvenes.

(2) El retraso en la formación de vínculos familiares, así como en la emancipación no matrimonial de los jóvenes (ya sea formando hogares uni o pluripersonales), es un hecho, parece, plenamente constatado. No así la afirmación que se trate de un proceso *progresivo*. Carezco de datos rigurosos para afirmar dicha tendencia.

b) A su vez, la *evolución de la coyuntura económica*, así como de la inmobiliaria en particular, desde 1990, y sobre todo 1992, ha suavizado de forma considerable el efecto presumiblemente pernicioso del encarecimiento de los precios en la formación de nuevos hogares. *La mejora en las condiciones de financiación de la vivienda*, fruto de la reducción de los tipos de interés, ha permitido la elevación del nivel adquisitivo de la demanda (incluida la relativa a nuevos hogares), con lo que se ha podido paliar en parte la falta de solvencia de los jóvenes en relación a los precios imperantes en el mercado inmobiliario. Y, reforzando la tendencia anterior, la suave, pero continuada, *caída de los precios de la vivienda*, experimentada desde 1990/92, ha permitido una progresiva adecuación de la oferta a la demanda, la cual ha contribuido a aminorar el efecto negativo de los precios en la emancipación de los jóvenes.

c) Finalmente, las *políticas de vivienda* han intervenido en la misma dirección y sentido que el ciclo económico-inmobiliario, contribuyendo no sólo a moderar los precios sino a expandir el mercado, sobre todo en los segmentos más sensibles a la demanda residencial de los jóvenes. El desarrollo del *mercado de alquileres*, gracias a las reformas legislativas de 1985 y 1993, ha permitido la relativa expansión de la vivienda en alquiler, lo que ha facilitado en alguna medida el acceso al mercado de los jóvenes en una proporción superior al de épocas anteriores. *La política de fomento de la vivienda de VPO* (y tasada), desarrollada desde 1992, ha ayudado a la recuperación de este importante segmento de mercado de oferta residencial a precios tasados, el cual prácticamente había sido erradicado de nuestros principales núcleos urbanos, como resultado del proceso inflacionario 1987/90. Por último la proliferación de las *ayudas a los jóvenes en el acceso a la vivienda*, promovidas por diversas comunidades autónomas, así como la *promoción específica de viviendas para jóvenes* (en arrendamiento o en propiedad),

(3) De carácter metropolitano. La demanda de mejora, como se verá más adelante en el epígrafe 51, denota un comportamiento claramente descentralizador en el mercado de vivienda, reforzando las tendencias metropolitanas del mismo, sustentadas, como se ha dicho, en la demanda de primer acceso.

desarrollada por algunos ayuntamientos, ha ayudado a incrementar la solvencia de la demanda residencial de éstos, así como a frenar, en algunos casos, el proceso descentralizador suburbano resultante de los elevados precios centrales.

Nos encontramos, por tanto, frente a un problema (el de la insolvencia de la demanda de nuevos hogares inducida por los elevados precios inmobiliarios) de relativa poca significación e incidencia en los momentos actuales (4). Lo que no significa que no haya que prestarle atención desde su perspectiva territorial y urbanística, especialmente por lo que respecta a su repercusión suburbana y metropolitanizadora.

2. EFECTOS DE LA EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS EN LA FORMACIÓN DE NUEVOS HOGARES

¿Tienen los precios de la vivienda una incidencia realmente significativa en la formación de nuevos hogares (5)?

¿Representan, los elevados valores urbanos, un freno ciertamente comprobado a la formación de nuevos núcleos familiares, o al proceso emancipatorio de los jóvenes? La respuesta a estas preguntas es de difícil concreción en nuestro país debido a la falta de estadísticas rigurosas al respecto, así como a la parquedad de estudios que hayan abarcado dicha cuestión con seriedad.

Parece, no obstante, que en teoría el precio de la vivienda tendría que ocupar un destacado papel en dicho proceso. Al ser la vivienda uno de los principales costes (probablemente el más destacado) que deben afrontar los componentes de un

nuevo hogar, sea éste unipersonal o pluripersonal, parece obvio que la respuesta a las preguntas precedentes debería ser incontestablemente afirmativa. En consecuencia, debe presumirse de entrada una acusada correlación (negativa) entre la evolución de los precios residenciales y el proceso de formación de nuevos hogares.

La realidad, sin embargo, parece ser otra. Del análisis de los datos relacionados en el Cuadro 1, así como en la Figura 1, referidos a la ciudad de Barcelona, parece desprenderse una *correlación positiva*, en vez de negativa, entre dichos factores. Así puede constatarse el comportamiento *cíclico* tanto de los precios de la vivienda (6), como de la nupcialidad (7), denotando la correlación entre ambas variables una clara tendencia positiva. En particular se evidencia el incremento de la nupcialidad entre 1986 y 1990 (pasando los matrimonios de un 4,13 a un 4,82 por mil habitantes), así como un descenso de la misma entre 1990 y 1994-95 (de un 4,82 a un 4,05 por mil), en clara correspondencia con la evolución general del ciclo económico. De igual forma los precios de las viviendas han experimentado claros incrementos entre 1986 y 1990, para ver frenado su crecimiento en el período 1991 a 1994-95. A su vez los coeficientes de correlación entre la nupcialidad y el precio de las viviendas de nueva planta y de segunda ocupación constata la concordancia de ambos tipos de variables con el ciclo económico, denotando una evidente correlación positiva ($R=0,4564$ y $0,4565$) (8), respectivamente.

El precio de la vivienda no parece ser, por tanto, un elemento determinante en el proceso de formación de nuevos hogares, al menos de su componente principal, los

(4) Lo anterior debe interpretarse en un sentido relativo. Todo problema que afecte a la vida de los jóvenes debe despertar la atención de la sociedad. Simplemente se pretende afirmar que no debe exagerarse dicha cuestión, como mínimo en el momento presente, sino centrarse en los auténticos determinantes del retraso en la formación de hogares por parte de los jóvenes, los cuales no se encuentran, básicamente, en la cuestión residencial.

(5) Como es suficientemente conocido el término *hogar* no tiene una definición estadística precisa en nuestro país. ¿Se refiere, éste, al concepto *familia*? ¿Al conjunto de personas que cohabitan en una misma vivienda, forman parte o no de una familia? ¿Es un término equivalente al de vivienda principal, según la definición censal al uso?

(6) Los datos que se ofrecen acerca de los precios de

vivienda se refieren tanto al mercado de nueva planta, en pesetas corrientes y constantes referidas a 1986 (*vm2_np* y *vm2_np86*), como al de segunda mano (*vm2_sm* y *vm2_sm86*).

(7) Dada la ausencia de datos estadísticos rigurosos sobre la potencial formación de nuevos hogares, se ha utilizado el concepto *nupcialidad* (n.º de nuevos matrimonios/población) para intentar cuantificar la demanda potencial de hogares. Obviamente dicho concepto no engloba la totalidad del proceso emancipatorio de los jóvenes, pero sí puede considerarse un buen indicador del mismo.

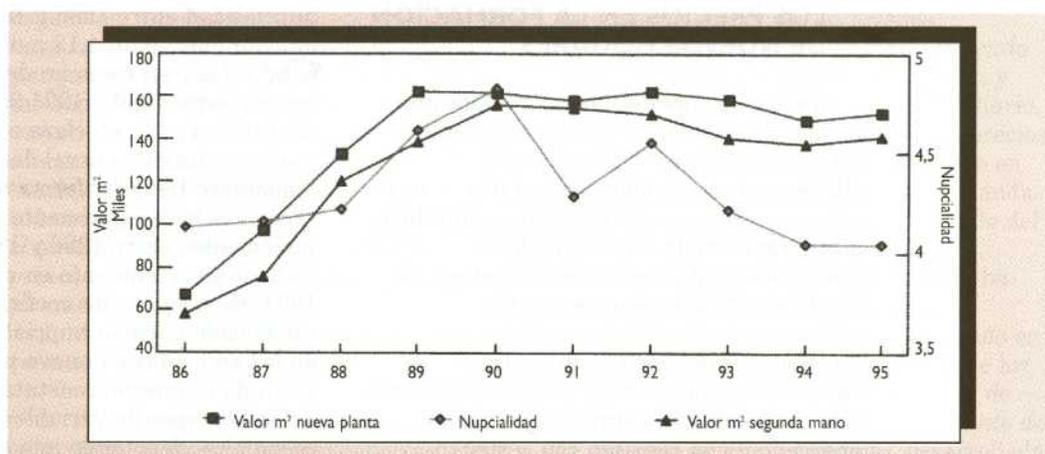
(8) Se trata de los coeficientes de correlación con los precios m² de nueva planta y segunda mano, en pesetas constantes de 1986. Dichos coeficientes bajan a 0,0403 y -0,0042, respectivamente, si los precios se miden en pta. corrientes de cada año.

CUADRO I. Precios de la vivienda y nupcialidad. Barcelona 1986-1995

Año	VM2_NP	VM2_NP86	VM2_SM	VM2_SM86	Nupcialidad
86	67.258	67.258	57.814	57.814	4,13
87	102.712	975.42	79.456	75.457	4,16
88	146.654	132.959	132.815	120.413	4,22
89	191.050	162.182	163.205	138.544	4,62
90	203.202	161.656	195.829	155.791	4,82
91	210.924	158.470	205.465	154.369	4,28
92	228.471	162.036	214.459	152.099	4,56
93	233.937	158.601	207.501	140.679	4,22
94	230.485	149.278	212.757	137.796	4,05
95	245.239	152.294	227.409	141.222	4,05

Fuente: Anuario Estadístico de Barcelona.

FIGURA I. Nupcialidad y precios de la vivienda. Barcelona 1986-1995



vínculos matrimoniales. La *nupcialidad* parece venir influida no tanto por la valoración de los precios de la vivienda, sino por las *expectativas económicas futuras* que interiorizan los contrayentes en virtud a su apreciación subjetiva en cada momento coyuntural concreto. Si el incremento de los precios influye en la toma de decisiones matrimoniales lo hace en relación a la *renta permanente* (9) de las familias, y por lo tanto viene modulada por la más potente y decisiva causa de la formación de nuevos

(9) Acerca del concepto de *renta permanente*, y su incidencia en la evolución de los precios de la vivienda, véase GARCÍA DURÁN (1993).

hogares: la percepción de los novios de que sus expectativas de renta les permitirán hacer frente a los elevados gastos residenciales.

En este contexto parece que el mejor indicador de la evolución en la formación de nuevos hogares es el *paro*. La Figura 2 nos muestra la evolución de la tasa de desempleo (10) en comparación a la de nupcialidad de Barcelona en el mismo período 1986-95. De su análisis se constata

(10) En este trabajo se ha dispuesto únicamente de la tasa de paro a nivel del conjunto del Estado. En todo caso no parece que los datos específicos para Barcelona hubieran deparado resultados muy distintos.

la acusada relación existente entre la evolución del desempleo y la formación de nuevas familias, como denota el coeficiente de correlación entre ambas variables, que alcanza un muy acusado nivel ($R = -0,8363$). *Es el paro, es decir las perspectivas futuras de empleo, lo que determina la decisión de los jóvenes en la formación de vínculos familiares (y, probablemente también, nuevos hogares), y no tanto el encarecimiento o abaratamiento relativo de la vivienda.*

Cabe concluir afirmando, por tanto, que *la elevación del precio de la vivienda no tiene un efecto directo e inmediato en el, al parecer constatado, proceso de ralentización en la formación de nuevos hogares (11). Muy al contrario, ambos fenómenos denotan una correlación claramente positiva, fruto del hecho de que tanto la evolución de los precios como los procesos que conducen a la emancipación de los jóvenes reflejan el desarrollo del ciclo económico, y más particularmente la apreciación por parte de la población de las expectativas futuras de*

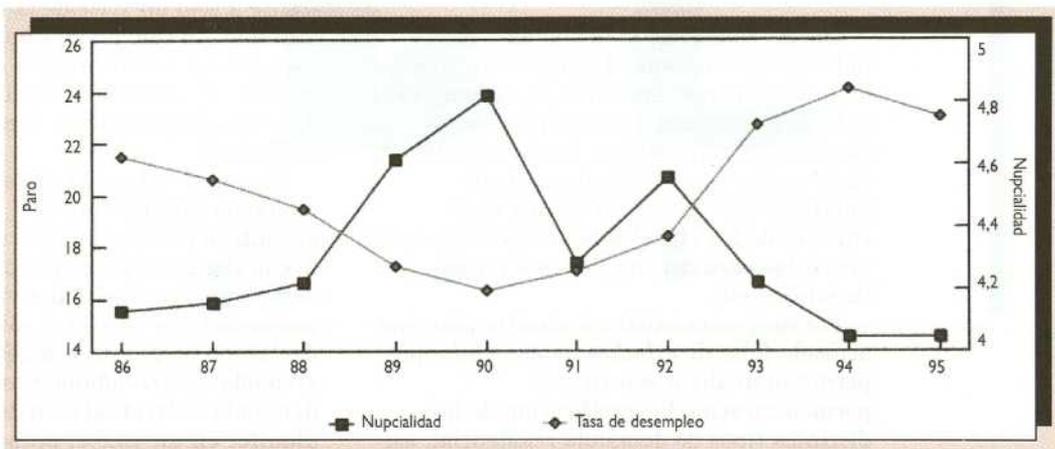
renta. El efecto de los valores inmobiliarios en la constitución de hogares hay que buscarlo, en consecuencia, *en otra parte.*

3. TIPOLOGÍAS QUE CONFORMAN LA DEMANDA RESIDENCIAL: SIGNIFICACIÓN DE LA DEMANDA DE PRIMER ACCESO A LA VIVIENDA

¿Cuál es la *estructura de la demanda de vivienda*? A grandes rasgos se pueden diferenciar las siguientes tipologías básicas de demanda residencial:

- Demanda de primera *vivienda*, en la que podría distinguirse la relativa a la emancipación de los jóvenes no vinculada a la creación de núcleos familiares, de la directamente dirigida al matrimonio, o a la convivencia en pareja (12).
- Demanda de *mejora*, esto es, aquella originada por familias poseedoras ya de vivienda en propiedad, y dirigida a la

FIGURA 2. Evolución del paro y de la nupcialidad. Barcelona 1986-1995



(11) Dicha conclusión no puede tomarse como definitiva. Tal vez estudios más pormenorizados que el que aquí se presenta puedan demostrar una apreciable correlación negativa entre los precios residenciales y la formación de hogares. Ello no obstante, en el caso analizado (Barcelona 1986-95) los distintos modelos de regresión múltiple que se han ensayado (en los que junto a variables relativas al ciclo económico, como el paro, el PIB, u otras, se han incorporado los distintos indicadores de la evolución de los precios inmobiliarios, con la nupcialidad siempre como variable dependiente) han denotado, unánimemente, el signo positivo de la aportación de los precios; es decir, incluso cuando se han

introducido las variables macroeconómicas no ha podido constatarse el efecto negativo de los precios en la nupcialidad.

(12) Aunque no se dispone de datos estadísticos rigurosos, parece claro que de ambos tipos de demanda de primer acceso, la primera (emancipación no matrimonial) tiene un nivel de significación muy inferior a la segunda (nuevos matrimonios, o convivencia en pareja). Los jóvenes retrasan la salida de la casa de sus padres, representando ésta una demanda *elástica* a la coyuntura económica; pero cuando deciden formar pareja, o casarse, raramente se quedan a vivir con sus progenitores, representando, ésta, un tipo de demanda residencial acusadamente *rígida*.

optimización de sus necesidades residenciales, ya sea en cuanto al incremento del *tamaño de la vivienda*, a la *mejora de la calidad* de la misma, así como, en su caso, al *cambio de zona*, o de barrio.

c) *Demanda motivada en el trabajo*, esto es, debida a cambios en el lugar de empleo o para acercarse al mismo, por tal de evitar largos y pesados desplazamientos pendulares.

d) *Demanda de inversión*; es decir, aquélla generada por la canalización del ahorro de las familias (o de parte de los excedentes empresariales) a la inversión en bienes inmuebles en general, y vivienda en particular, a fin de encontrar un refugio seguro contra la inflación, y la desvalorización de dichos capitales.

e) *Demanda de segunda residencia*, generada a partir de la cultura del ocio.

f) Finalmente cabe distinguir, asimismo, la demanda de *cambio de régimen de tenencia*, por la que personas, o familias, poseedoras de vivienda en régimen de alquiler se ven compelidas, por motivos económicos o psicológicos, a adquirir vivienda en propiedad.

Dichas causas de la demanda habitacional se completan con otras muchas de interés menor: demanda de las empresas para dar viviendas a sus empleados; consumo de vivienda por los estudiantes (universitarios); nuevas necesidades habitacionales generadas a raíz de la ruptura de los vínculos familiares (divorcio); viviendas para extranjeros; para usos turísticos; etc.

Por desgracia existe en nuestro país una acusada falta de *estudios de demanda* que permitan analizar con rigor y pormenorización la significación de los distintos tipos de demanda residencial, así como su evolución dinámica, en cada formación urbana concreta. Llama poderosamente la atención que frente a la innecesaria proliferación de estudios de

oferta, la evolución de la demanda continúe siendo una gran desconocida. Máxime cuando es ésta la que determina, en un contexto de oferta rígida como la que caracteriza el mercado inmobiliario, el nivel de precios.

Con todo se han venido ensayando en los últimos años distintas iniciativas destinadas al análisis de la demanda. Así, por ejemplo, el Centro de Política de Suelo y Valoraciones de la U.P.C. elaboró en 1994-6, para el Ayuntamiento de Zaragoza, un estudio de esta naturaleza (Centro de Política de Suelo y Valoraciones, 1996), el resultado del cual se presenta en el Cuadro 2, así como en la Figura 3.

Los resultados de dicho estudio permitieron fijar la *tasa de demanda de vivienda* en Zaragoza (para el año 1994) en un 13,42% del conjunto de hogares (unas 25.000 viviendas), distribuyéndose aquélla en un 71% de demanda familiar (unas 17.700 viviendas) y un 29% de demanda individual (unas 7.300) (13). A los efectos aquí tratados tiene interés resaltar como la causa de *emancipación o matrimonio* (14) ocupaba un 91,5% de la demanda individual frente a sólo un 1,7% de la demanda familiar. En cambio en esta última era especialmente relevante la demanda de *mejora* (15) (un 50,6% frente a tan sólo un 3,5% en el segmento de demanda individual).

En cuanto al régimen de tenencia, la demanda familiar (un 37% de la cual se encontraba en régimen de alquiler) declaraba como principal causa de demanda el acceso a una vivienda en propiedad (un 32,2%), y sólo un 4,8% se declaraba dispuesta a acceder a otra vivienda en arrendamiento. Por su parte la demanda individual solicitaba vivienda de alquiler en un 16,6%; proporción sensiblemente superior al segmento anterior, pero muy distanciada respecto a la relativa a vivienda en propiedad (un 83,4%).

(13) Se entiende por *demanda familiar* aquélla determinada por el hogar familiar (venga éste constituido por un núcleo uni o pluripersonal), a diferencia de la demanda *individual*, formada por una persona (o, en su caso, varias) dentro del hogar familiar dispuesta a acceder de forma independiente al mercado de vivienda.

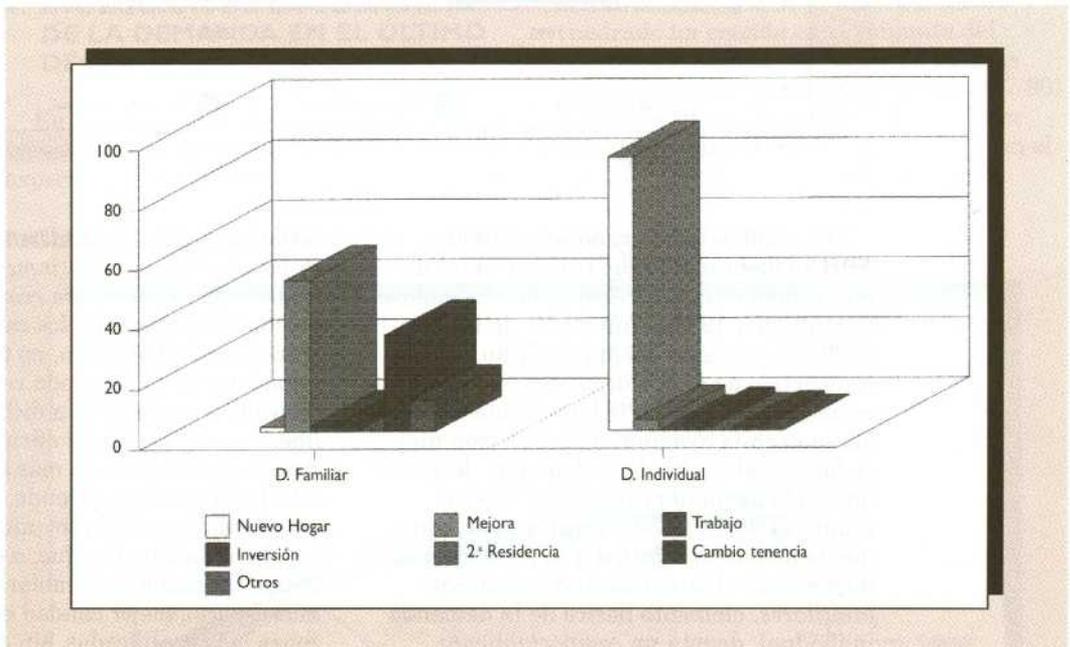
(14) Se incluye aquí la demanda de vivienda fruto de separaciones matrimoniales, aunque dicho concepto sea poco relevante.

(15) Incluyéndose, aquí, conceptos tales como tamaño inadecuado, cambio de zona, búsqueda de mejor calidad de la vivienda, etc.

CUADRO 2. Demanda de Vivienda. Zaragoza, 1994

MOTIVO PRINCIPAL	DEMANDA FAMILIAR	DEMANDA INDIVIDUAL
Emancipación o matrimonio	1,7	91,5
Mejora	50,6	3,5
Trabajo	2	0
Inversión	2,4	2,8
Segunda Residencia	0,8	0,7
Cambio Régimen Tenencia	32,2	1,4
Otros	10,4	0
TOTAL	100	100

Fuente: Centro de Política de Suelo y Valoraciones. Estudio de la Demanda de Viviendas en Zaragoza, 1994.

FIGURA 3. Demanda de Vivienda. Zaragoza, 1994

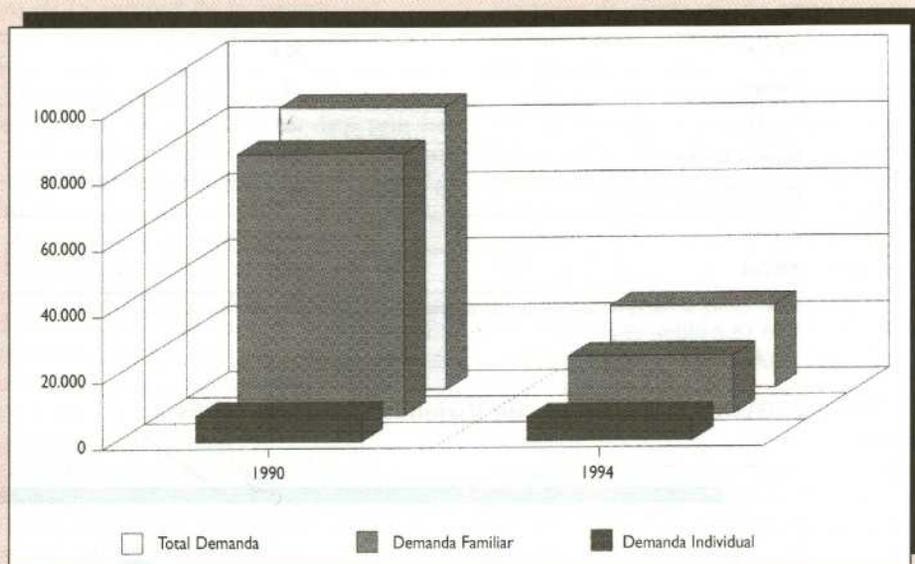
Dichos datos adquieren un especial interés sobre todo desde una perspectiva dinámica; esto es, si pueden ser comparados con las necesidades de vivienda en otro momento concreto de la coyuntura económica. En el caso de Zaragoza ese ejercicio es posible realizarlo para los años

1990 (culminación del ciclo expansivo iniciado en 1986) y 1994 (momento en el que se hace más profunda la caída económica iniciada a finales de 1990, y acelerada desde 1992) (16). La Figura 4 ejemplifica la evolución de la demanda entre dichos años.

(16) Dicha afirmación debe entenderse de forma matizada, al tratarse de dos estudios no idénticos en cuanto a su metodología y realización. Los datos de 1994 son los ya

referidos al estudio realizado por el CPSV. Por su parte los relativos a 1990 se deben al trabajo realizado por EUSA SOCIOLOGÍA, S.L. (1992).

FIGURA 4. Evolución de la demanda. Zaragoza, 1990-1994



Del análisis comparado entre 1990 y 1994 se deduce el hecho trascendental de que si bien es *toda la demanda* (situándose la relativa a 1994 en un 29,2% de la de 1990) la que experimenta el efecto contractivo de la evolución del ciclo económico, el pulso a la baja es mucho más acusado en la *demanda familiar* (con una reducción al 22,3% de la demanda de 1990) que en la *demanda individual* (que se reduce al 90,1%). Cabe concluir, por tanto, que la *demanda relativa a la formación de hogares por creación de nuevos núcleos familiares*, elemento básico de la demanda individual, denota un *comportamiento rígido*, frente a la *naturaleza elástica de la demanda de mejora*, que es el factor nuclear de la demanda familiar.

La emancipación matrimonial de los jóvenes no se ve drásticamente afectada por la coyuntura económica, aunque como se ha visto incide de forma apreciable en la nupcialidad. Es la demanda de mejora la que se ve especialmente afectada por el ciclo económico, expandiéndose extraordinariamente en épocas de *boom*, y contrayéndose de forma acusada en los períodos de recesión.

Se puede afirmar, por tanto, que, en

términos generales, *la demanda residencial responde de forma casi inmediata a los cambios en la coyuntura económica*. La demanda es elástica a los cambios económicos. Ahora bien, no todos los segmentos de la demanda residencial responden igualmente a dichos cambios. En líneas generales puede afirmarse que la *demanda de mejora* es más elástica que la relativa a primera vivienda. Un empeoramiento en la coyuntura económica desalienta a aquéllos que, a corto plazo, tenían intención de cambiarse para consumir más espacio, mejor calidad edificatoria, o zonas más cualificadas, sin embargo es difícil que frene significativamente la adquisición (en venta o alquiler) de primera vivienda por parte de las parejas o matrimonios recientes. Y lo mismo podría decirse de las demandas de segunda residencia, o como bien de inversión. Dichos segmentos de la demanda residencial son más elásticos a los cambios económicos que no el *consumo de primera vivienda*, el cual es significativamente más rígido; lo que determina, en líneas generales, un mayor caída, en los momentos de crisis, de la demanda de los grupos sociales más cualificados respecto a los sectores sociales de *perfil trabajador*, puesto que, en éstos

últimos, la demanda de mejora o inversión tiene un protagonismo menos acentuado que en los segmentos de mayor renta (17).

De forma alternativa, una mejora estructural en la coyuntura económica tiende, de forma muy probable, a producir un pulso al alza más decidido en el segmento más solvente, al materializarse más rápidamente las bolsas de demanda contenidas en el período precedente. En suma, la demanda residencial menos acomodada denota un comportamiento más rígido, en relación a la más cualificada, a los cambios experimentados en la coyuntura económica. Revelando, ésta última, una respuesta más rápida e inmediata.

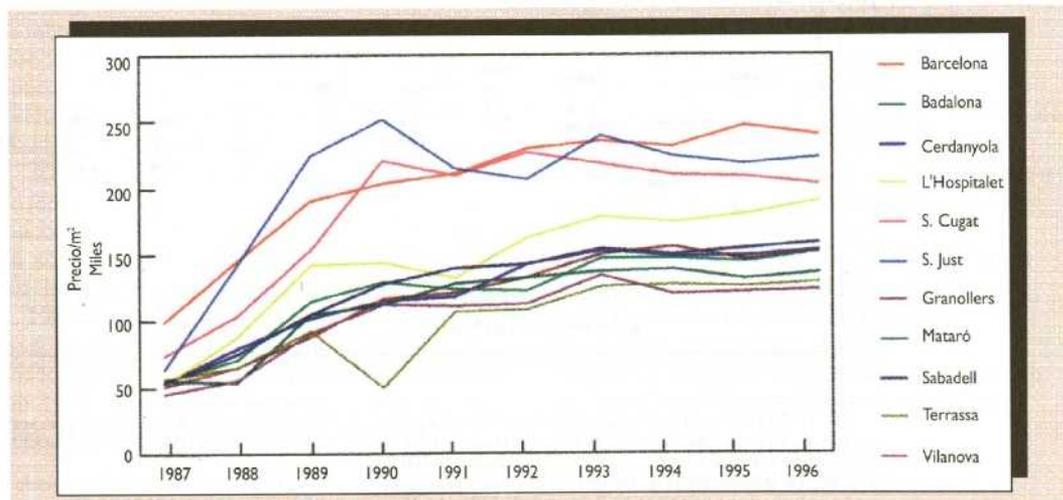
4. EVOLUCIÓN DE LA SOLVENCIA DE LA DEMANDA EN EL ÚLTIMO DECENIO

En el último decenio los precios de la vivienda, como es sabido, han experimentado un fuerte crecimiento. Entre

1987 y 1996, y para el conjunto de Catalunya, la vivienda ha pasado de valer 60.949 pta/m² a 151.599; un incremento del 148,7% (el cual, si le descontamos la inflación experimentada por el conjunto de la economía en dicho período, se reduce a un 56,8%). Dicho crecimiento, por otra parte, ha sido general, afectando al conjunto de municipios de una cierta significación. La Figura 5 nos muestra la evolución de los precios en algunas ciudades del ámbito metropolitano de Barcelona.

Dicho incremento, sin embargo, debe imputarse casi en exclusiva al período comprendido entre 1987 y 1990 (18), manifestándose desde 1991 una clara tendencia a la suavización de los precios. Centrándonos en la *Región Metropolitana de Barcelona*, si bien el valor por metro cuadrado ha crecido en el conjunto del decenio un 152,5% (un 59,2% en pesetas constantes), en el primer subperíodo (87-90) se revalorizó en un 124,2% (un 87,8% en pesetas constantes) por sólo un 12,6% en el período 1990-96 (lo que representa una

FIGURA 5. Evolución de los precios de la vivienda, 1987-1996



(17) De igual forma puede constatar un claro efecto de la coyuntura económica en la forma de financiación de la vivienda. En coyunturas expansivas, el auge en la demanda de mejora determina un incremento del protagonismo de la venta de la vivienda precedente en la financiación de la nueva vivienda. A su vez el ahorro previo ocupa un papel tendencialmente más relevante que el crédito hipotecario. Por contra en coyunturas recesivas tiende a contraerse la financiación por medio de la venta de viviendas previas, así como del ahorro, ocupando un mayor protagonismo la financiación hipotecaria. Así por ejemplo, y para Barcelona y su Área Metropolitana, en 1990 el ahorro acumulado

representaba un 39,6% de la financiación de las viviendas, frente a un 10,8% de los ingresos procedentes de la venta de las viviendas precedentes y un 49,6% del crédito hipotecario. En cambio, en 1993 el ahorro había caído a un 32,7% (un 17,5% menos que en 1990), la venta de vivienda previa a un 9,1% (un 16% menos), mientras que la financiación hipotecaria había crecido a un 58,3% (un 17,5% más que en 1990) [Elaboración propia a partir de datos facilitados por la Generalitat de Catalunya].

(18) En realidad al período 1986-1990. La falta de datos comparativos entre ciudades para 1986 obliga a referirse al período 87-90.

caída del 15,1% en términos reales). Desde 1990, y de forma hasta ahora constante, los precios de la vivienda han denotado un proceso de moderación continuado.

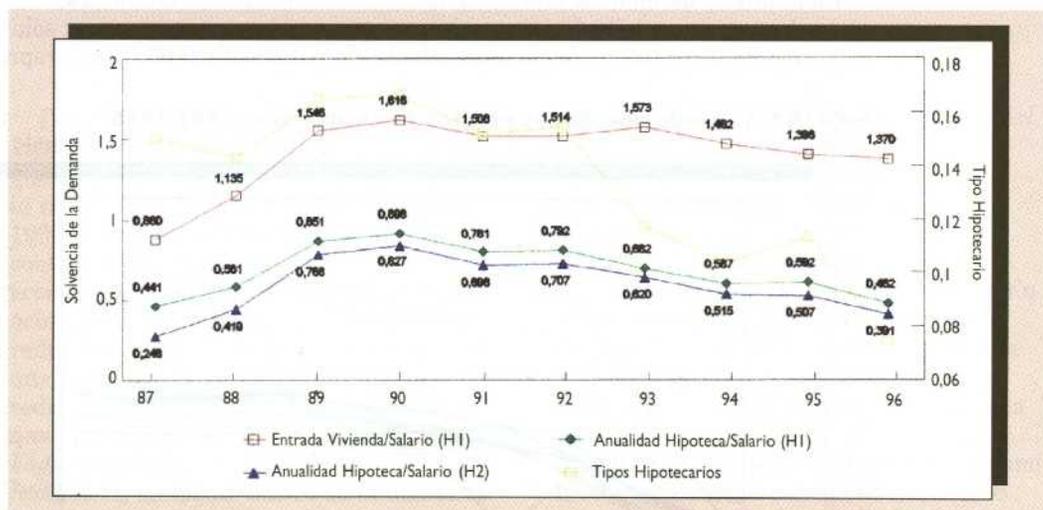
Tendiendo, de esta forma, a ajustarse la oferta a los requerimientos de la demanda.

La referida alza de precios no sólo se ha visto moderada por la evolución del mercado desde 1991, sino además por la caída del precio del dinero, y su efecto en el abaratamiento del crédito hipotecario. La Figura 6 (19) muestra el efecto de dicha reducción de los tipos hipotecarios en la solvencia de la demanda de la Región Metropolitana de Barcelona. Como puede observarse el tipo hipotecario (20) pasó, en el período analizado, de un 15% en 1987, a un máximo, en 1990, del 16,7%, hasta el mínimo actual del 7,38% (21). Su efecto en

la solvencia de la demanda ha sido decisivo, amplificando el efecto del alza de los precios en el período 90-91, y permitiendo una efectiva moderación del mismo a partir de 1994.

La Figura muestra, en primer lugar, que, como era de esperar, la entrada (22) denota el ritmo normal de la evolución de los precios (en dinero constante), representado al principio del período un 86% de los salarios anuales, elevándose a un máximo, en 1990, de 1,62 veces dicho salario, para reducirse paulatinamente a partir de dicha fecha hasta 1996, en que la entrada representaría tan sólo 1,37 veces el salario familiar anual que se ha tomado como referencia para la realización del cálculo. La entrada es, por tanto, y en un principio (23), neutral a la evolución del tipo hipotecario.

FIGURA 6. Solvencia de la demanda. Región metropolitana, 1987-1996



(19) Dicho gráfico estima la solvencia de la demanda para una familia tipo con unos ingresos anuales, referidos a 1996, de 3.000.000 pta., que compra una vivienda estándar de 100 m² en la Región Metropolitana de Barcelona. El cálculo presupone que los salarios han evolucionado al ritmo de la inflación. El gráfico presenta dos hipótesis: la primera (H1), para la que se presentan dos indicadores (Entrada/Salario, y Anualidad de la Hipoteca/Salario), presupone un coste inicial de adquisición de la vivienda del 25% del precio de la misma, así como un hipoteca del 75%. La segunda hipótesis (H2) presupone una entrada proporcionalmente constante a los ingresos familiares, y cuantificada en dos anualidades salariales, presentándose un único indicador de solvencia de la demanda (Anualidad de Hipoteca/Salario).

(20) Los tipos que se han utilizado son, hasta 1990, el índice de referencia elaborado según los criterios de la Resolución de la DG del Tesoro de 20 de Junio de 1986 (mayorado en 1,5 puntos), y desde 1990, el índice de referencia

de préstamos hipotecarios, realizado según los criterios de la DG del Tesoro establecidos en la Resolución de 4 de febrero de 1991.

(21) Tipo de referencia del mercado hipotecario a finales del mes de abril de 1997.

(22) Cantidad al contado inicial que pagan los adquirentes de vivienda, y que para la primera hipótesis de cálculo se ha considerado linealmente igual al 25% del precio de una vivienda tipo para cada ejercicio.

(23) En realidad, y como se ha visto en la nota n.º 15, la entrada no es neutral al coste del dinero, y a contraerse con la elevación de los tipos hipotecarios, y a contraerse con la disminución de los mismos. La proporción del capital-precio de la vivienda que las familias, o en general las personas, dedican a la entrada y al aplazado es, en consecuencia, mutuamente interdependiente, dependiendo de la coyuntura económica (y por tanto de la perspectiva futura de obtención de renta), así como del precio del dinero.

No es éste el caso, obviamente, de la cantidad que las familias/individuos dedican anualmente al pago de la hipoteca, el cual depende de forma determinante del coste del préstamo hipotecario. Dicho coste, en la hipótesis de cálculo presentada, ha evolucionado de representar un 44,1% del salario anual en 1987, a un máximo del 89,8% en 1990, para reducirse a un 46,2% en 1996. *Entre 1987 y 1996, por tanto, el coste del capital aplazado se ha incrementado en sólo un 4,8%, frente al incremento formal de la vivienda en un 59%* [datos siempre referidos a una vivienda tipo de la Región Metropolitana de Barcelona].

Intentando, en un segundo ejercicio (véase nota n.º 17), analizar la *exclusiva influencia de la evolución del coste del dinero en la solvencia económica de las familias* en la adquisición de vivienda, la Figura 6 enseña la ratio anualidad hipotecaria/salario familiar a lo largo del período analizado en la hipótesis de que los compradores de vivienda destinasen una determinada proporción constante a la *entrada*; eliminándose con ello el efecto cruzado entrada/aplazado. Del análisis del mismo gráfico se desprende que dicha ratio fue incrementándose desde 1987 (0,246) hasta 1990 (0,827), para decaer desde dicha fecha de forma más o menos continuada hasta 1996 (0,391).

El efecto del precio del préstamo hipotecario en la adquisición de vivienda ha representado, en el período 87-96, que la solvencia de la demanda haya alcanzado en 1996 un nivel intermedio al equivalente a 1987/88. En este sentido es de destacar que en la actualidad la compra de la vivienda represente un menor esfuerzo que en 1988, puesto que si bien los precios se han revalorizado un 21% en dinero

constante, el esfuerzo económico real de las familias (o de los individuos) ha disminuido en un 6,7%.

Cabe concluir, por tanto, que la *superposición, desde 1990, de la tendencia a la moderación de los precios de la vivienda (creciendo por debajo de la inflación, o, incluso, disminuyendo en términos corrientes) junto al abaratamiento del coste del dinero ha tenido como consecuencia una mejora relativa en el nivel de solvencia de los adquirentes*, el cual está a punto de alcanzar, si es que no la ha hecho ya, el del inicio de la fase expansiva.

El precio de la vivienda no parece pueda representar, en la actualidad y por sí solo, un obstáculo serio para la formación de nuevos núcleos familiares.

5. EFECTOS ESPACIALES DE LA EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA

La afirmación anterior no debe identificarse de forma mecánica como una negación de *todo* efecto de lo sucedido entre 1986-7 y 1996 en cuanto a la evolución de los precios residenciales, en relación a la formación de nuevos hogares.

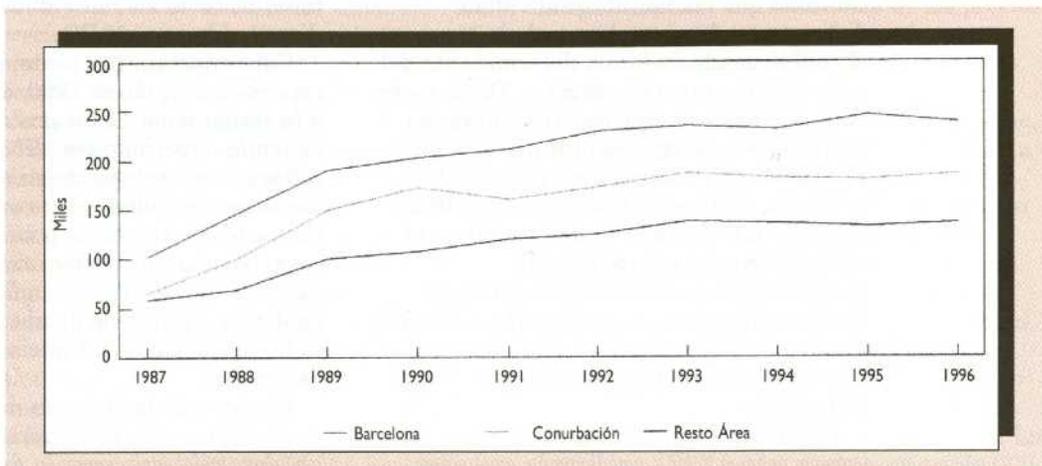
En realidad, si se analiza la cuestión de una forma más desagregada, puede observarse como *la evolución del mercado ha denotado un comportamiento espacial bastante diferenciado*, el cual ha repercutido, sin duda, en la localización territorial de los demandantes urbanos. El Cuadro 3, así como la Figura 7, muestran, dentro del ámbito metropolitano de Barcelona, la evolución de los precios de la vivienda de nueva planta.

CUADRO 3. Precios de la vivienda en el Ámbito Metropolitano de Barcelona, 1987-96

Año	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Barcelona	102.712	146.554	191.065	203.202	210.924	228.471	233.937	230.485	245.239	238.555
Conurbación	65.046	100.525	149.732	173.232	161.161	173.013	187.597	181.063	180.117	184.219
Resto Área	57.614	68.095	99.969	107.218	118.979	124.510	138.169	135.211	132.147	135.461

Fuente: Generalitat de Catalunya. Elaboración propia.

FIGURA 7 Precio de la vivienda en el Área de Barcelona, 1987-1996



Como puede observarse del cuadro y gráfico precedentes, los precios de la vivienda alcanzan niveles muy diferenciados para los distintos ámbitos del Área Metropolitana de Barcelona. 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* (24), así como un 75,1% más que en el resto de la *Región Metropolitana* (25). A su vez, habitar en los municipios de la primera corona de Barcelona (*conurbación*), implica pagar por la vivienda un 36% más que en resto del Área.

A la luz de dichos datos debe matizarse la afirmación realizada en el epígrafe anterior acerca de que los precios de la vivienda no representan un problema importante para los potenciales adquirentes, y muy en especial para los nuevos hogares. De hecho, *Barcelona y su primera corona presentan un nivel de precios residenciales significativamente elevado*, fruto de su elevada centralidad y de su alto atractivo para los usuarios de vivienda. Situación que, evidentemente, tiene incidencia en la formación de nuevos núcleos familiares, incidencia que, sin embargo y tal como se ha visto en el

epígrafe n.º 2, no parece representar un freno significativo en el proceso de creación de nuevos vínculos familiares (nupcialidad), sino más bien una *reorientación de esta demanda residencial hacia otros mercados*.

En las *áreas centrales*, sometidas a fuertes tensiones inflacionarias, los *mercados de alquiler así como de vivienda de segunda mano* representan una opción más asequible para los adquirentes residenciales, máxime cuando la construcción de nuevas viviendas se ve limitada por la existencia de relativamente escasos stocks de suelo vacante. En particular el segmento de alquiler representa un primer estadio de acceso al mercado de la vivienda, accesible a buena parte de los nuevos hogares. A su vez, el mercado de segunda ocasión representa una alternativa más económica que la vivienda nueva, en la perspectiva, mayoritaria en nuestra sociedad, de acceso a la propiedad. Ambos mercados parecen haber experimentado, desde 1990, un significativo crecimiento, en detrimento del segmento de nueva planta (26). En 1996, la estructura del mercado residencial de Barcelona-ciudad era aproximadamente el siguiente: un 8% de nueva planta, un 57%

(24) Entendemos por *conurbación* el conjunto de municipios de la primera corona metropolitana de Barcelona, y que aproximadamente coinciden con el ámbito de la extinta CMB.

(25) Se entiende por *Región, o Área, Metropolitana* el conjunto de municipios que tiene una relación funcional elevada con el centro económico del sistema urbano. Barcelona, en este caso.

(26) Dicho sea lo anterior con la máxima prudencia: la inexistencia de estadísticas fiables referidas al universo de ambos submercados, así como en general al volumen de la oferta, demanda y absorción inmobiliarias, hace relativamente compleja toda tarea de cuantificar la estructura del mercado.

de segunda mano, y un 35% en alquiler (27), tal como refleja el Gráfico 8.

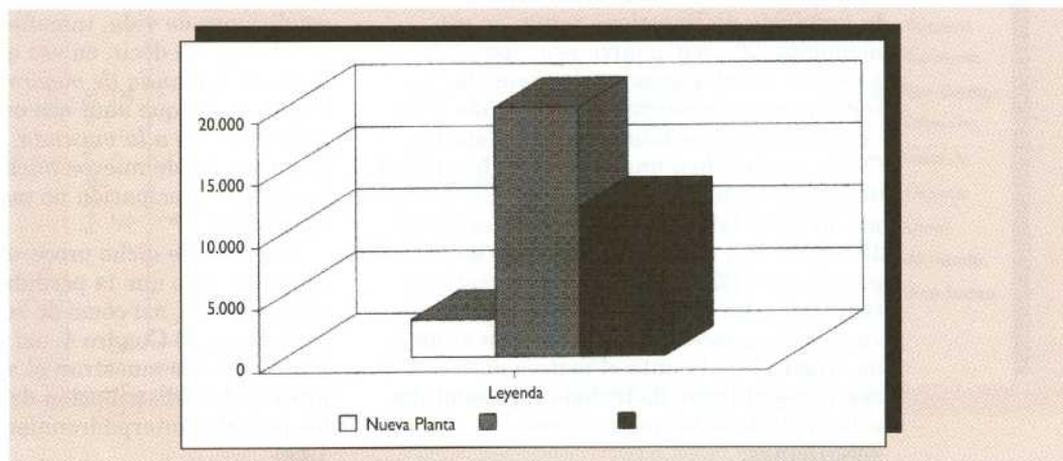
Ambos submercados, a su vez, parecen denotar un comportamiento *más elástico* a los cambios en la coyuntura económica que el segmento de nueva planta (28). Así, y refiriéndose a Barcelona-ciudad en el período 1986-96, los precios crecieron, entre 1986 y el momento más alto del ciclo (29), un 141,1% en el caso de vivienda de nueva construcción, frente a un 169,5% en el de segunda mano, y un 149,7% en el de alquiler. A su vez la comparación entre los precios de la coyuntura más inflacionista con los de 1996 denota una mayor tendencia a la baja de los segmentos de alquiler (con una caída del 21,2%) y segunda ocasión (un 14,4%), frente a la nueva planta (un 11,9% de reducción en los precios). La Figura 9 enseña los principales rasgos de la evolución de los precios en los distintos

segmentos del mercado residencial, en el período analizado.

No obstante lo anterior, los principales efectos del encarecimiento de los precios en la formación de nuevos hogares cabe encontrarlo en la *redistribución espacial de la demanda*, especialmente a escala metropolitana. La mejora de las vías de comunicación, así como del transporte público y privado, ha permitido que los usuarios hayan podido desvincular, a un nivel hasta ahora desconocido en nuestra sociedad, las decisiones de localización residencial respecto a la ubicación del trabajo. A su vez, la moderación de los precios de la vivienda situada en la periferia metropolitana en relación a los existentes en el centro y primera corona (conurbación) ha dado como resultado un espectacular *desarrollo del fenómeno metropolitano*.

Ya en 1988 un primer estudio realizado por el CPSV (JANÉ y GARCÍA ALMIRALL, 1991)

FIGURA 8 Estructura de la oferta. Barcelona, 1996



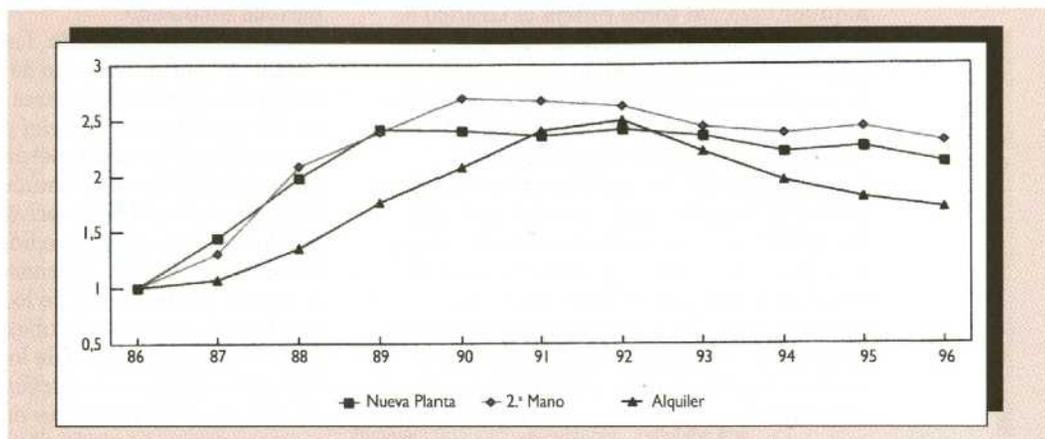
(27) En números redondos, de unas 35.000 transacciones, 3.000 corresponderían al mercado de nueva planta, 20.000 al de segunda ocasión, y 12.000 al mercado de arrendamiento según se desprende de la Base de Datos Inmobiliaria de Barcelona elaborada por el CPSV y el Ayuntamiento de Barcelona, así como de la información de la Cámara de Propiedad (por lo que hace al alquiler).

(28) Dicha afirmación, especialmente en lo que respecta al mercado de alquiler, necesita de un mayor análisis. Si bien parece evidente y contrastada la más alta elasticidad del segmento de segunda mano respecto al de nueva planta, existen serias dudas acerca de si lo mismo sucede con el submercado de alquiler. Su carácter, estructuralmente dependiente en mayor medida que los anteriores, de los segmentos de demanda de menor renta, parece debería sugerir un comportamiento más rígido, y por tanto menos contrastado en sus alzas y bajas, que el resto de submercados residenciales.

Tal vez el evento olímpico haya distorsionado este comportamiento insito al mercado de alquiler, distorsionando al alza y a la baja las fluctuaciones de los precios de arrendamiento.

(29) 1989 para el mercado de nueva planta, 1990 para el de segunda mano y 1992 para el de alquiler. El adelantamiento a 1989 del primer submercado no parece denotar una mayor sensibilidad al cambio de coyuntura, sino deberse a motivos estrictamente circunstanciales de la distribución espacial de las promociones iniciadas ese año. Mayor significación tiene el hecho de que en el mercado de alquiler el cambio de ciclo se haya manifestado tan tarde, a partir de 1992. Las razones hay que encontrarlas en la especificidad de ese submercado, residual respecto al de acceso en propiedad, que hace de él un segmento *retrasado* en relación a los cambios experimentados en el mercado de vivienda en propiedad, así como a los efectos específicos de las Olimpiadas en el mercado de arrendamiento.

FIGURA 9 Evolución de los precios residenciales. Barcelona, 1986-96, 1986 = 1



puso de relieve la magnitud del fenómeno suburbanizador metropolitano en el área de Barcelona, así como el protagonismo que en el mismo tenía el problema de la vivienda. Así, un 43% de la emigración barcelonesa a la provincia de Barcelona tenía, en ese momento (30), por motivo principal (31) aspectos relacionados con la vivienda, ya fuera por no encontrar una adecuada a las necesidades y posibilidades de la familia (31%), ya debido a una mejora en la calidad de vida y medio ambiente (12%). Un 41% por motivos familiares (distribuidos en un 18% para ir a residir al municipio de la pareja, un 11% por proximidad y motivos familiares, un 11% por motivos personales varios, así como un 1% por retorno al lugar de origen. Finalmente el motivo de acercarse al lugar de trabajo representaba sólo un 16% de las migraciones suburbanas.

Más recientemente dichos resultados han sido plenamente confirmados en la *Encuesta Metropolitana* realizada por el INSTITUTO DE ESTUDIOS METROPOLITANOS (1996): un 51,3% de la movilidad residencial posterior a 1980 con destino la Región Metropolitana se debía a motivos relacionados con la vivienda, frente a un 41,2% debido a causas de origen familiar, y un 7,5% por motivos laborales.

La vivienda determina, por tanto, en

buena medida las decisiones locacionales, y muy especialmente el fenómeno de la *emigración suburbana*. En unos casos debido a la búsqueda, por parte de los usuarios urbanos, de una mejora en las condiciones de vida, tamaño y calidad de la residencia, es decir, en eso que hemos llamado *demanda de mejora*. En otros, y éstos son los que aquí nos ocupan, en el *primer acceso a la vivienda*, ya sea debido a la formación de nuevos núcleos familiares, ya en la emancipación no matrimonial de los jóvenes.

El efecto de dicho proceso emigratorio no podía ser otro que la pérdida de población de Barcelona, así como de su entorno más inmediato. El Cuadro 4, así como la Figura 10 nos muestran el alcance de dicho proceso de redistribución de la población en los periodos interpadronales entre 1981 y 1996.

Como puede observarse, *Barcelona-ciudad* no ha dejado de perder población desde 1981. Entre esa fecha y 1996, el municipio barcelonés ha disminuido 243.822 habitantes (un 13,9% del total), con unas caídas tendencialmente crecientes a lo largo del período (un 2,9% entre 1981 y 1986, un 3,4% entre 1986 y 1991, así como un 8,2% entre 1991 y 1996). Dicho fenómeno, además, es extensivo al conjunto del *Barcelonés*, así como, incluso,

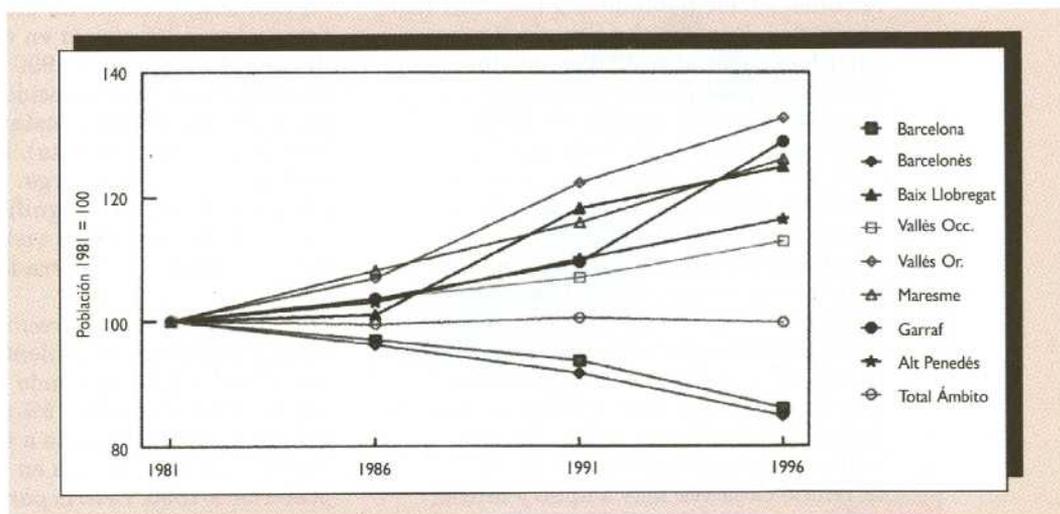
(30) Emigrante *actual*, a diferencia del *consolidado*, es decir de aquél o aquélla que con anterioridad a la fecha de la realización del estudio había emigrado de Barcelona.

(31) Si a la primera causa de la emigración se unía un segundo motivo, el 80% de la emigración barcelonesa se debía en 1988 a motivos de vivienda.

CUADRO 4. Evolución de la población en el Ámbito Metropolitano de Barcelona, 1981-1996

	1981	1986	1991	1996
Barcelona	1.752.627	1.701.812	1.643.542	1.508.805
Barcelonés	2.510.163	2.420.906	2.302.137	2.131.378
Baix Llobregat	515.977	521.696	610.192	643.419
Vallés Occ.	607.061	629.698	649.699	685.600
Vallés Or.	214.892	229.736	262.513	285.129
Maresme	252.862	273.673	293.103	318.891
Garraf	70.206	72.779	76.915	90.435
Alt Penedés	63.474	65.441	69.863	73.916
Total Ámbito	4.234.635	4.213.929	4.264.422	4.228.768

Fuente: Censos y Padrones de Población de 1981, 86, 91 y 96.

FIGURA 10 Población Ámbito Metropolitano de Barcelona, 1981-1996

del *continuo urbano de Barcelona* (32). Por contra el resto de comarcas que conforman el ámbito metropolitano de estudio de Barcelona han denotado de forma invariable, durante los últimos 15 años, una tendencia al alza, aunque sin la fuerza suficiente para compensar el decrecimiento del corazón metropolitano. Entre 1991 y 1996 el conjunto del ámbito ha perdido 35.654 habitantes, manifestando una tendencia a la contracción, que antes tan

sólo se había apuntado en el período 1981-86.

Cabe concluir, por tanto, afirmando que *el proceso suburbanizador de Barcelona y su entorno más inmediato ha tendido a crecer en los últimos años, especialmente mediante el trasvase de un flujo importante de su población a la corona metropolitana más periférica* (e incluso, el resto de Catalunya). Corona periférica que ha manifestado un continuado crecimiento en su caudal

(32) El continuo urbano de Barcelona incluye, como mínimo, 12 municipios además de la capital: L'Hospitalet, Badalona, St. Adrià y Sta. Coloma en el Barcelonés, Montgat y Tiana, en el Maresme, así como Esplugues, Cornellà, El Prat,

S. Joan, S. Just, y S. Feliu en el Baix Llobregat. Todos estos municipios, con la excepción de los más pequeños (Tiana, Montgat, S. Joan y S. Just) han perdido población en el período 1991-96.

poblacional, el cual, sin embargo, no ha podido compensar la caída del centro de la metrópoli: el continuo urbano de Barcelona.

El análisis anterior queda plenamente confirmado mediante el estudio de los procesos migratorios experimentados entre 1991 y 1996 en el conjunto de la Región Metropolitana de Barcelona (33). En ese período el saldo migratorio de Barcelona ha sido negativo en relación al resto de subámbitos metropolitanos: así ha transferido 7.000 habitantes al continuo urbano, 18.000 al resto del Área Metropolitana administrativa (34), así como 46.000 a la corona más periférica de la Región de Barcelona. De igual forma, el resto del continuo urbano denota una similar tendencia descentralizadora: ha transferido en el mismo período 11.000 habitantes al resto del Área administrativa, así como 20.000 habitantes a la corona más excéntrica. E incluso ha llegado el proceso suburbanizador al resto de municipios del Área Metropolitana, los cuales han denotado un saldo negativo de 6.000 habitantes con el resto de la Región.

El proceso suburbanizador es, por tanto, un hecho generalizado a escala del conjunto metropolitano (35). El encarecimiento relativo de los precios de la vivienda así como las características de la misma (no plenamente adecuadas a los requerimientos de la demanda) que caracterizan la oferta en el núcleo central metropolitano, determinan, en un contexto de clara mejora de las comunicaciones regionales, la redistribución de los hogares en un territorio cada vez más amplio y difuso.

La expansión metropolitana de Barcelona (36) es la principal consecuencia del fenómeno analizado. En un trabajo reciente (CENTRO DE POLÍTICA DE SUELO Y VALORACIONES, 1997) hemos mostrado la trascendencia de este fenómeno en el período intercensal 1981-91. La figura adjunta muestra la significación del crecimiento metropolitano de Barcelona,

cuantificado a partir de los flujos funcionales residencia-empleo (37) durante los años 1981, 1986 y 1991.

El análisis comparado de los tres años permite comprender la significación del proceso suburbanizador desarrollado. La metrópoli barcelonesa se ha extendido sobre un territorio progresivamente creciente. La movilidad en general, así como la relativa a los desplazamientos residencia/trabajo en particular, se ha multiplicado. Los «barceloneses» habitan cada vez más alejados del centro de la metrópoli, aunque, en líneas generales continúan trabajando en el centro urbano.

6. CONCLUSIONES

1. La evolución de los *precios de la vivienda* ciertamente ha denotado un *comportamiento alcista* en el último decenio. Entre 1987 y 1996 el valor del m² residencial se ha encarecido, en Catalunya, un 56,8% en pesetas constantes (referido al mercado de nueva planta). Dicha tendencia inflacionaria, sin embargo, tuvo un momento de especial significación entre 1987 y 1990, pero se ha visto suavizada por la evolución del mercado a partir de 1990.

2. La evolución del *precio del dinero* ha amplificado el encarecimiento de la vivienda entre 1987 y 1990, pasando los tipos de interés hipotecario del 15% al 16,7%. Pero, asimismo, ha contribuido a incrementar la solvencia de la demanda en el período posterior a 1990. *Ceteris paribus*, en 1996 la vivienda representaba, en la Región de Barcelona, un esfuerzo económico superior al de 1987, pero inferior al de 1988.

3. En la actualidad, por lo tanto, el precio de la vivienda no parece haya de ser, a priori, un elemento especialmente determinante en la, al parecer constatada, tendencia de los jóvenes a retrasar el momento de su emancipación. El efecto

(33) Véase a este respecto el trabajo del ÁREA METROPOLITANA DE BARCELONA (1997).

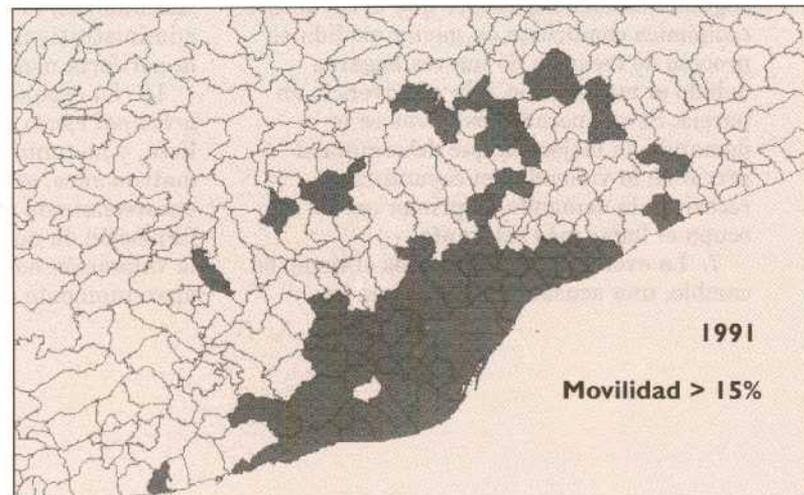
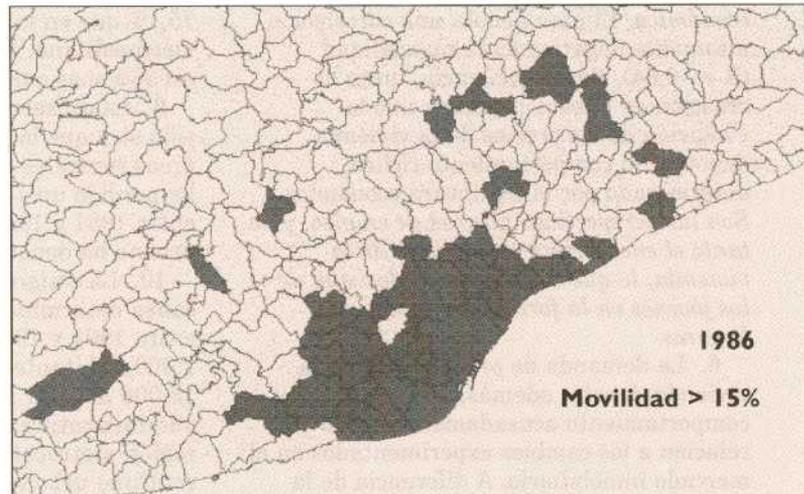
(34) Nos referimos aquí, al ámbito de 33 municipios que conforman el holding metropolitano. Anteriormente nos hemos referido también a este ámbito con el término *conurbación*.

(35) Llegando, incluso, a abarcar algunas capitales comarcales de la corona metropolitana más excéntrica:

Sabadell, Mataró y Granollers han perdido población en el período 1991-96.

(36) Y del resto de ciudades, grandes o medianas, de Catalunya: Girona, Tarragona, Lleida, Manresa, Igualada, Vic, Reus, Figueras, etc.

(37) Las figuras muestran los municipios con una atracción por parte de la capital superior al 15% de los desplazamientos por motivos laborales relativos a los municipios de origen.



cruzado entre la evolución de los precios residenciales y de los tipos de interés ha permitido moderar el potencial efecto pernicioso del encarecimiento de la vivienda en la formación de nuevos hogares.

4. Más en el fondo, la tendencia de la *nupcialidad* en el período 1986/95 no parece haber sido condicionada de una forma notable por el encarecimiento de los precios. De hecho, en la ciudad de Barcelona se denota una correlación positiva entre los valores inmobiliarios y la *nupcialidad* ($R = 0,46$), frente a la en principio hipotizada relación negativa que deberían tener los precios en la formación de nuevos hogares.

5. Parece un hecho constatado que la creación de vínculos matrimoniales viene determinada por la *evolución del ciclo económico*. El paro denota una correlación altamente negativa en la *nupcialidad* ($R = -0,84$). En consecuencia, tanto la creación de nuevos hogares como la evolución de los precios de la vivienda denotan un comportamiento cíclico, determinado por la coyuntura económica. *Son las perspectivas futuras de empleo, y no tanto el encarecimiento relativo de la vivienda, lo que condiciona la decisión de los jóvenes en la formación de nuevos hogares.*

6. La demanda de *primer acceso* a la vivienda denota, además, un comportamiento acusadamente rígido en relación a los cambios experimentados en el mercado inmobiliario. A diferencia de la relativa a la de mejora, inversión, o segunda residencia, parece que la coyuntura económica condiciona en menor medida el proceso de creación de nuevos hogares debido al matrimonio, o la convivencia en pareja. Si en épocas expansivas es la demanda de mejora la que determina el precio de la vivienda, en coyunturas recesivas la demanda de primer acceso ocupa el lugar más relevante.

7. La evolución de los precios si tiene, en cambio, una acusada influencia en la

redistribución espacial de los hogares. El crecimiento diferenciado de los precios en las distintas coronas urbanas determina una progresiva tendencia a la suburbanización, tanto de la demanda de mejora, como de la demanda de primer acceso. En 1988 un 43% de los emigrantes barceloneses se referían a la vivienda como el principal motivo de su salida de la capital. Y dicha opinión se ha acentuado en el primer quinquenio de la década de los 90.

8. Dicha tendencia viene determinada por la falta de vivienda adecuada a las necesidades de los demandantes en los centros urbanos tradicionales, pero también, y sobre todo, por el *elevado precio* imperante en los mismos. En 1996 residir en Barcelona era un 29,5% más caro que hacerlo en la conurbación, así como un 75,1% que en la corona periférica metropolitana. A su vez, la conurbación era un 36% más oneroso que el resto del Área.

9. La consecuencia de lo anterior no ha sido otra que la *pérdida de población* de las áreas centrales de las metrópolis. Barcelona ha perdido un 13,9% de sus habitantes entre 1981 y 1996. A su vez el continuo urbano ha denotado pérdidas similares.

10. La *emigración suburbana* es la causa determinante de este fenómeno: entre 1991 y 1996, Barcelona ha vertido 7.000 habitantes a su continuo urbano, 18.000 al Área Metropolitana administrativa, y 46.000 al resto de la región metropolitana. De igual forma, el continuo urbano ha transferido población a coronas más periféricas; y lo mismo ha sucedido con el resto del Área administrativa, y capitales de comarca de la periferia metropolitana.

11. *La expansión metropolitana es el principal efecto del fenómeno analizado*. Ésta, y no tanto la reducción efectiva de matrimonios, es el principal efecto del encarecimiento de los precios en la formación de nuevos hogares. La teoría de la valoración nos explica este fenómeno aparentemente contradictorio.

BIBLIOGRAFÍA

- ÁREA METROPOLITANA DE BARCELONA (1997): «Migracions intermunicipals a la regió metropolitana de Barcelona, 1991-1996», *Documents d'Estudis Territorials*, 2, enero.
- CENTRO DE CULTURA CONTEMPORÁNEA DE BARCELONA (1997): Seminario sobre el «Precio de la vivienda y formación de hogar», Barcelona, CCCB.
- CENTRO DE POLÍTICA DE SUELO Y VALORACIONES (1996): *Estudio de la demanda de viviendas en Zaragoza*, CPSV, Barcelona, febrero.
- (1997): *La delimitación del Área Metropolitana de Barcelona, 1981-1991*.
- EUSA SOCIOLOGIA, S. L. (1992): *Zaragoza. Estudio de demanda potencial en siete ciudades españolas*, IGS ediciones, Madrid.
- GARCÍA DURÁN, J. A. (1993): *Componentes de la elevación de los precios de las viviendas*, conferencia inaugural del Master de Valoraciones Inmobiliarias, noviembre.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS METROPOLITANOS (1996): «Encuesta de la Regió Metropolitana. Primers resultats», Barcelona, *Economía*, 28, 1996.
- JANÉ, A. y GARCÍA ALMIRALL, P. (1991): *L'emigració de Barcelona: Causes i Característiques. El mercat de l'habitatge com a incentivador de l'emigració*. Centre de Política de Sòl i Valoracions, Barcelona.