El preu del sòl i l'habitatge no arriba encara al seu sostre

El mercat immobiliari: conjuntura i perspectives

Josep Roca
CATEDRÀTIC D'ARQUITECTURA LEGAL

L'increment continuat dels preus del sòl i l'habitatge no ha deixat de ser notícia des de 1986. En el període 1984-87 Madrid-ciutat ha experimentat un creixement, en els preus de l'habitatge, d'un 64%; de les 65.000 ptes/m² de 1984 s'ha passat a les 106.400 ptes/m² de 1987. En el cas de Barcelona l'elevació de preus no ha estat menys espectacular: un 187% en el període 1984-88, variant de 62.800 ptes/m² el 1984, a 180.000 ptes/m² el 1988.

S'ha tractat d'una onada especulativa que primerament va arribar a Madrid (a mitjan 1985), després a Barcelona-ciutat (a mitjan 1986), i, finalment, com si de la caiguda d'un seguit de fitxes de dòmino es tractés, ha passat a les àrees d'influència, les grans capitals i el litoral turístic.

Actualment, el procés alcista no es limita solament als barris rics de la ciutat, sinó que també ha contagiat el conjunt de Barcelona (vegeu quadre i gràfic núm. 1), i a bona part de l'Àrea Metropolitana i de la Catalunya urbana (quadre núm. 2).

L'increment va ésser, en principi, tan acusat, que es pensà en quelcom conjuntural. Implantació de l'IVA, diner negre, nominació olímpica: les explicacions se succeïren les unes a les altres com més el fenomen especulatiu s'afiançava i consolidava. Finalment, ha estat la societat sencera la que, malgrat els recents anuncis d'un ralentit en l'alça dels preus, ha començat a interrogar-se sobre els motius de l'encariment de l'habitatge. Cap on ens porta la situació actual? És que els poders públics no poden aturar l'escalada de preus? Aquestes i unes quantes preguntes més es fa l'opinió pública. I és obligació dels polítics i dels tècnics intentar de donar-hi resposta.

Quines són les causes de la conjuntura actual?

Analitzem primer de tot quins són els motius que ens han portat a l'actual situació. Estudiarem el cas de Barcelona, com a exemple emblemàtic de la conjuntura present.

En primer lloc, cal destacar que, tot i que Barcelona té un saldo migratori negatiu des del 1974 i que, actualment, fins i tot hi ha un decreixement vegetatiu, no per això han desaparegut les necessitats d'habitatge. La piràmide d'edats de la ciutat ens mostra que encara hi ha un enorme potencial de formació de noves parelles o matrimonis entre els joves. L'estructura d'edats de Barcelona, comparant els dos últims censos (81, 86), és clarament illustrativa (vegeu gràfic 2). Malgrat que la piràmide actual és tendencialment vella, entre els anys 1981 i 1986, s'ha incrementat el percentatge de població compresa entre els 20 i els 29 anys (del 13,62%, el 1981, al 15%). Aquest fet, que és el resultat del "baby-boom" dels anys seixanta, implica que en aquests moments **la demanda potencial de consum d'habitatge és important** ja que la població jove és la que té més necessitat d'accedir-hi, ja sigui per la formació de noves parelles o matrimonis o, simplement, pel desig d'emancipació.

Durant el període 77-84, la formació de noves parelles es va veure frenada per la crisi econòmica i, en un nombre significatiu de casos, els matrimonis recents no van comportar una demanda efectiva de nous habitatges perquè es van quedar a viure al domicili patern. Aquesta situació d'incertesa econòmica, que impedia l'emancipació de la majoria de joves, va generar una **potencialitat de consum no satisfet que ara està incidint en el mercat immobiliari**. Per una altra banda, la relativa millora de la situació econòmica actual ha començat a facilitar l'accés dels joves a l'habitatge, si bé cal remarcar que, generalment, s'orienta al mercat de segona mà o al de lloguer, perquè els pisos de construcció recent resulten excessivament cars per al seu nivell d'estalvi.

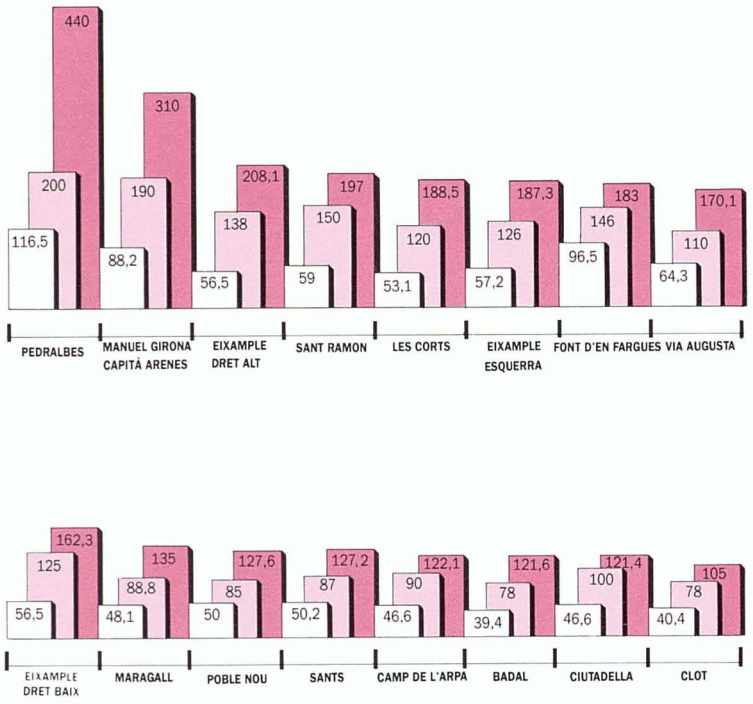
Un altre aspecte és la demanda que actualment té accés al mercat de nova planta que respon a un perfil característic propi, compost per persones de rendes mitjanes o altes, la majoria de les quals tenen més de 30 anys. La formació de parelles estables o matrimonis, que actualment es produeix més tard (entre els 30 i els 35 anys), el fet que entre les classes mitjanes hagi proliferat el treball femení, amb la progressiva consolidació de dos sous en comptes d'un, com també l'estalvi acumulat prèviament, expliquen aquest tendencial envelliment de l'espectre de la demanda de nova edificació.

La reactivació econòmica també ha significat el ressorgiment de l'adquisició d'immobles com a **béns d'inversió**. L'augment de diner en circulació, l'estalvi acumulat en èpoques anteriors i la decreixent rendibilitat d'alguns altres actius ha tornat a fer rendible la inversió immobiliària. El tancament, o reducció de vies a la inversió rendible de diner opac a la fiscalitat, a partir de l'entrada en vigor de la Llei d'Actius Financers del 1985, ha canalitzat aquesta inversió cap a un actiu certament poc transparent i de rendibilitat aparentment segura com és el sòl i, sobretot, en el cas de Barcelona, l'habitatge. La compra d'habitatge adquireix, des d'aquesta perspectiva, el benefici de poder blanquejar diner negre: la declaració de les compra-vendes se situa molt per sota de la realitat i s'obtenen, addicionalment, importants beneficis fiscals, tals com estalvi en els impostos de Transmissions i Successions i una càrrega tributària reduïda, pel fet de basar-se en el valor cadastral, a efectes de l'IRPF i Patrimoni, desgravacions per inversió mobiliària (el 15% en habitatges nous o rehabilitats i el 10% en segons habitatges), com també avantatges significatius en el cas de venda dels béns adquirits, pel fet de poder ocultar les plus-vàlues generades. En aquest context, el mercat secundari, més que no pas el de nova planta, per efecte del major control de l'IVA sobre la promoció-construcció d'habitatges, ha servit per a aquesta canalització del diner negre, com també, en general, de la inversió immobiliària.

Per a poder captar la dimensió de la terbolesa fiscal del procés cal destacar que, a efectes de plus-vàlua, la quantitat total de transaccions efectuades durant el 1986 se situa en un 85% de les efectuades en el trienni 81-83, i en un 36% de les relatives al bienni 84-85. Aquest ocultisme s'ha agreujat encara més durant 1987 i 1988.

Finalment, l'entrada a la CEE i la nominació olímpica han tendit a relacionar d'una manera més

GRÀFIC 1



QUADRE 1

VALORS DE VENDA D'HABITATGE A BARCELONA. 1987-88

	Vv '88 ptes/m²	Vv '87 ptes/m²	87/88
Pedralbes	440.000	220.000	100,0
Manuel Girona/Capità Arenas	310.000	190.000	63,2
Sant Ramon	197.058	150.000	31,4
Eixample Dret Alt	208.100	138.000	50,8
Eixample Esquerra	187.300	126.000	48,6
Eixample Dret Baix	162.300	125.000	29,8
Les Corts	188.500	120.000	57,1
Via Augusta	170.100	110.000	54,6
Font d'en Fargues	183.000	146.000	25,3
Clot	105.000	78.000	34,6
Maragall	135.000	88.800	52,0
Sants	127.200	87.000	46,2
Camp de l'Arpa	122.100	90.000	35,7
Badal	121.600	78.000	55,9
Zona Franca	111.400	70.200	58,7
Poble Nou	127.667	85.000	50,2
Ciutadella	121.447	100.000	21,4

QUADRE 2

EL MERCAT DE L'HABITATGE A CATALUNYA	
	Preu m²
B. i conurb.	108.213
S. Just Desvern	144.486
S. Cugat Vallès	107.331
L'Hospitalet	92.334
Cerdanyola	83.386
Sabadell	80.306
Manresa	77.087
Olot	76.158
Tarragona	76.076
Badalona	75.188
Girona	73.789
Granollers	70.816
Terrassa	70.679
Figueres	65.760
Lleida	63.969
Reus	62.116
Tortosa	61.222
Valls	60.049
Vil. i la Geltrú	59.950
Mataró	58.724

Font: Dades de l'informe de la Direcció General d'Arquitectura i Habitatge, publicades a "*La Vanguardia Española*" el dimarts 18 d'octubre de 1988.

intensa el mercat immobiliari de Barcelona amb el context europeu. La inversió immobiliària, i també la de la resta d'actius, està revelant el seu caràcter internacional. Els preus d'una gran ciutat com Barcelona no poden diferir substancialment de les altres metròpolis europees. Pel que fa a això, cal recordar els preus dels lloguers per m² d'algunes ciutats europees per entendre el desfasat nivell de preus en què es troba Barcelona.

	oficines (m²)	locals comercials (*)
Barcelona	1.700	500.000
Madrid	3.000	1.000.000
Londres	7.850	3.250.000
Ginebra	5.900	3.680.000
Zuric	5.500	4.170.000
Nova York	5.050	4.810.000
Estocolm	4.950	820.000
París	4.600	2.560.000
Milà	3.450	1.240.000
Roma	3.300	1.240.000
Frankfurt	2.550	1.380.000
Lisboa	2.200	440.000

Font: Dades extretes de l'*International Property Bulletin*, març 1987, publicat per Invercame, S.A.
(*) Lloguer mensual d'un local tipus de 150 m² i 6 m de façana en la zona més bona de la ciutat.

No és estrany, doncs, que davant la incorporació a la CEE (amb les majors facilitats d'accés al mercat) i les bones expectatives de la ciutat per al 1992, l'inversor europeu hagi considerat, i cal que ho faci encara més en el futur, l'expectativa de rendibilitat del negoci immobiliari a Barcelona. Aquest és el sentit de les inversions terciàries en punts neuràlgics de la ciutat (especialment a l'eix de la Diagonal).

Tots aquests fenòmens (mobilitat interna natural, consum acumulat no satisfet, potenciació de l'adquisició d'habitatges com a inversió, blanqueig del diner negre, inserció de Barcelona al mercat immobiliari europeu), expliquen les incidències experimentades pel mercat de sòl, l'habitatge i, en general, els béns immobiliaris, a Barcelona-ciutat.

Una primera conclusió destaca de l'anàlisi precedent: **els habitatges, les oficines, o els locals comercials són cars perquè hi ha gent disposada a pagar-los bé**. És la demanda la que determina, en termes generals, els valors immobiliaris. En aquest sentit una primera lectura de la situació descrita no hauria de ser excessivament preocupant: a la sortida d'una relativament llarga depressió econòmica és normal que es produeixi una alça de preus conjuntural. La qüestió que es planteja ara és conèixer si hi ha factors estructurals que permetin la permanència del fet especulatiu més enllà del període necessari per a deixar sortir l'acumulació que representava la demanda insatisfeta del període 1976-85, com també si d'això se'n derivaran reaccions econòmiques i socials no desitjables.

L'evolució de l'oferta

Per a donar resposta a la qüestió anterior fa falta no solament dirigir la mirada al cantó de la demanda, sinó també al de l'oferta immobiliària.

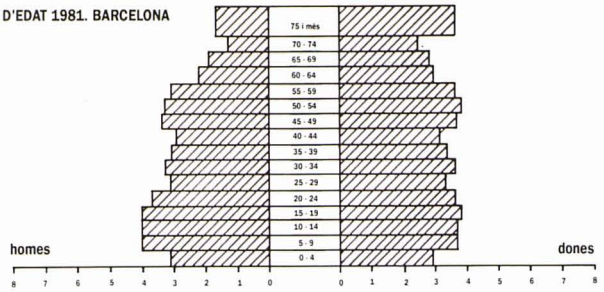
En relació a l'oferta, i centrant el tema al cas de Barcelona-ciutat, destaca la continuada **reducció de la construcció d'habitatges de nova planta**. La reactivació de l'activitat constructiva, fruit de les millors perspectives econòmiques, no ha tingut com a fenomen tangible l'ampliació de l'oferta residencial. A Barcelona s'ha passat d'un total de 24.052 habitatges acabats el 1975, a 7.003 el 1981, i a 2.771 el 1987. L'àmbit metropolità tampoc no n'ha sortit gaire ben parat: si el comparem a un àmbit similar, Madrid-ciutat, mentre a Madrid s'edifiquen anualment uns 12.000 habitatges, a l'àrea barcelonina només se'n construeixen 6.500. L'escassetat de solars n'és la causa determinant.

L'element clau que explica l'evolució recent dels preus a Barcelona és, sens dubte, **l'escassetat de solars sense edificar**. Barcelona és, en termes generals, una ciutat ja construïda, consolidada. Hi ha una cartera molt minsa de solars sense edificar. No és gens d'estrany, doncs, que en la competència pels llocs centrals, els preus urbans pugin exponencialment. Més preocupant és que aquesta manca de solars es reprodueixi a la primera corona metropolitana. Ciutats com Esplugues, l'Hospitalet, Santa Coloma de Gramenet o Badalona, pateixen igualment aquest problema. El creixement urbà ha de realitzar-se, i és una tendència que s'agreujarà més en el futur, o mitjançant la remodelació radical dels edificis la utilització dels quals hagi resultat obsoleta (p.e. indústries ocupant localitzacions centrals), o, sobretot, per substitució localitzada d'edificis vells. Ara bé, el procés de substitució difícilment pot generar una activitat constructiva en massa, quantitativament molt important, atesos els entrebancs existents al mateix edifici (la seva rendibilitat actual, els costos de demolició, l'existència de llogaters, etc.).

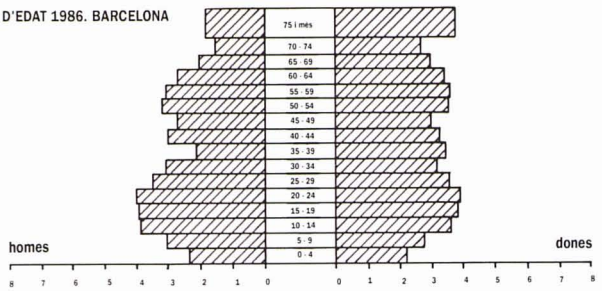
A les corones més externes de l'àmbit metropolità la situació de mancança de sòl té unes connotacions diferents: **la manca de sòl urbanitzat.** La transformació del sòl rústic en urbà també té nombroses dificultats: el neces-

GRÀFIC 2

PIRÀMIDE D'EDAT 1981. BARCELONA



PIRÀMIDE D'EDAT 1986. BARCELONA



sari desplegament de plans parcials, la realització de projectes de compensació o reparcel·lació, el cost de la urbanització efectiva, el finançament del procés, etc. En realitat, no hi manca sòl qualificat. El que hi passa és que la promoció immobiliària està encara massa imbuïda de les pors de l'època de crisi precedent. La reestructuració de la promoció produïda a la dècada 76-85 ens ha llegat per herència un capital immobiliari dirigit en excés al poc arriscat negoci de la petita promoció del sòl urbà. La inèrcia de l'oferta determina, per tant, un greu dèficit de sòl urbanitzat.

L'increment accelerat de preus ha tingut també unes altres causes determinants. Per un cantó, l'existència d'uns certs **mercats de monopoli**, com ara el referent al terciari o a l'unifamiliar. La creixent demanda d'oficines ha plantejat la transformació terciària de l'oferta immobiliària de les àrees centrals. La **terciarització** del centre ha tingut una doble incidència. Primerament, de proliferació d'un mercat excepcional, de monopoli, en el qual la demanda pot pagar preus molt elevats (superiors, fins i tot, a les 500.000 ptes/m²), ateses les característiques úniques de representativitat urbana de certes localitzacions centrals. Tenir la seu del negoci o l'oficina al passeig de Gràcia, a la Diagonal o, en general, a l'Eixample central, té unes connotacions d'imatge, que només aquestes ubicacions poden donar. A més, les activitats en qüestió poden interioritzar en el conjunt del negoci la despesa, malgrat que elevada, de situació urbana. I per això mateix, solament el terciari qualificat pot retribuir els elevats valors de les àrees centrals. Però, alhora, l'encaminament de l'oferta immobiliària a la promoció terciària ha tingut l'efecte induït d'arrossegar a l'alça els preus residencials, sobretot, a les àrees en què la competència entre usos era possible. D'aquesta manera, el mercat terciari incideix sobre el d'habitatge, provocant-hi l'encariment dels preus.

QUADRE 3

EVOLUCIÓ DEL TIPUS DE PROMOCIÓ - HPO/LLIURE - (nombre de promocions enllestides)

any	lliure	%	HPO	%	total promocions
1983	99	63,9	56	63,1	155
1984	76	50	76	50	152
1985	67	37,6	111	62,3	178
1986	54	33,5	107	66,4	161
1987-88 (*)	40	58,9	28	41,1	68

(*) Dades corresponents a la mostra de mercat feta a començament del 1987. No és pas indicativa del nombre de promocions anyals, car serveix únicament per a detectar la relació actual HPO/lliure.

QUADRE 4

EVOLUCIÓ DEL TIPUS DE PROMOCIÓ - HPO/LLIURE - (núm. d'habitatges enllestits)

any	lliure	%	HPO	%	total promocions
1981	6129	87,5	874	12,5	7003
1982	4063	79,1	1069	20,9	5132
1983	2228	57,2	1669	42,8	3897
1984	1027	31,6	2228	68,4	3255
1985	761	22	2695	78	3456
1986	618	20	2467	80	3085

GRÀFIC 3

EVOLUCIÓ DEL TIPUS DE PROMOCIÓ - HPO/LLIURE (segons el nombre de promocions)



L'altre gran mercat de monopoli és el referit a **l' habitatge unifamiliar**; el situat en filera, primordialment. Aquí es produeix un enorme desequilibri entre l'escassa oferta existent i la desbordada demanda que en els darrers anys s'ha generat. En aquest camp, l'escassetat de l'oferta té el seu origen en el planejament heretat, excessivament densificat i acostumat al conegut tipus edificatori entre mitgeres. La demanda, pel seu cantó, cansada de la tradicional casa de pisos, ha variat els seus gustos cap a l'habitatge individual, amb un més gran consum d'espai. Això ha generat una escassetat absoluta, sobretot a l'àmbit de Barcelona-ciutat, i ha conformat un mercat de monopoli, en el qual, en casos extrems, s'aconsegueixen preus superiors a les 400.000 ptes/m^2.

La transformació de la promoció protegida en lliure ha estat un altre dels elements claus. El mercat residencial de Barcelona ha experimentat un trasbalsament general en aquest sentit. D'un predomini clar de l'HPO els anys 85 i 86, s'ha passat a la pràctica eradicació de la promoció protegida. (Els quadres 3 i 4 i el gràfic núm. 4 expliciten l'evolució en la promoció).

Els elevats preus del sòl i, sobretot, la possibilitat d'obtenir uns beneficis de promoció més grans han estat els factors determinants de la progressiva desaparició de l'HPO. La reducció dels beneficis fiscals (amb la implantació de l'IVA), l'acusat minvament dels avantatges financers (en quedar estancat el tipus d'interès protegit, i disminuir sensiblement els costos financers de la promoció lliure), els preus taxats, com també, i sobretot, la seva baixa real (entre 1984 i 1988 el mòdul s'incrementà en un 14,4%, davant del 3% experimentat per l'IPC), han dirigit l'oferta immobiliària al mercat lliure, amb el corresponent augment dels preus que aquesta remodelació en la promoció ha generat.

Conjuntament amb els fets esmentats, la conjuntura de l'oferta es caracteritza per un altre tret: **la proliferació del mercat secundari**. Enfront de la rigidesa i la inèrcia del mercat de nova planta, el mercat de "segona mà" ha estat l'únic capaç de respondre d'una forma flexible i elàstica a les necessitats de la demanda. La compra de pisos com a bé "d'inversió", i més en general, com a sistema de canalització i emblanquiment del diner negre, ha tingut en aquest mercat el seu principal subministrador. A més, una part important de l'estoc de pisos desocupats (uns 70.000 el 1981), producte de la inversió dels anys 60 i 70, ha entrat en oferta, i els propietaris poden obtenir-hi beneficis que no aconseguiren durant el decenni negre 76-86.

L'escassetat d'oferta de nova planta ha generat una autèntica cursa de preus en el mercat secundari, ja que s'hi ha buidat el gruix de la demanda, la qual no podia entrar en el submercat de nova construcció. Escalada de preus la qual, alguns cops, ha generat que les compra-vendes de segona mà aconseguissin un nivell de valors similars o superiors als de nova planta, i ha produït el contrasentit que un pis relativament vell, si es conserva en bon estat i està d'acord amb el nivell d'habitabilitat exigit actualment, pot arribar a experimentar una depreciació pràcticament nulla, o, fins i tot, negativa (apreciació).

El mercat secundari ha estat també el protagonista d'un altre fenomen: els consumidors mateixos d'habitatges, les persones desitjoses de canviar de casa o de millorar-la han hagut de recórrer, com a element imprescindible de finançament, a la venda, tan car com ha estat possible, de l'habitatge propi. S'ha fomentat, així, la generalització de l'onada especulativa, fent participar a la demanda habitacional mateix en l'escalada de preus. En aquest sentit, tots hi hem contribuït una mica, encara que en aquest procés els consumidors –"especuladors"– no s'hagin vist afavorits (fora de casos excepcionals) per la situació creada.

En suma, la reducció del mercat de nova planta, l'escassetat de solars i de sòl urbanitzat, la proliferació del mercat secundari, la tendència a la terciarització i a l'habitatge unifamiliar, i l'eradicació de la promoció oficial han estat els principals elements configuradors de l'evolució recent de l'oferta, elements que, tots plegats, ens han dut a una restricció estructural de l'oferta en relació a la demanda immobiliària, la qual cosa ha determinat l'espectacular alça de preus que hem viscut en els darrers temps.

L'especulació immobiliària

Fins aquí hem considerat els elements estructurals que expliquen l'evolució del mercat. ¿Hi ha, a més, factors artificials, induïts, que forcen a l'alça els preus immobiliaris? o, dit d'una altra forma: ¿quin paper juga l'especulació en el fenomen inflacionista?

En primer lloc, cal recordar que la propietat immobiliària sempre pot **retirar del mercat** l'oferta del sòl sense edificar, per tal de pressionar a l'alça les transaccions de terrenys. A un propietari gairebé sempre li és més rendible racionar el sòl posat al mercat, provocant un desequilibri entre l'oferta i la demanda, que no pas comercialitzar de cop el conjunt de sòl disponible.

Aquesta restricció artificial de l'oferta es va veure limitada els anys anteriors, producte de la famosa Transitòria 7a del Pla General Metropolità, la qual obligava a posar al mercat el conjunt de terrenys afavorits pel manteniment de les plus-rendes d'edificabilitat heretades del Pla Comarcal del 53. Acabat, però, l'efecte de la Transitòria 7a juntament amb l'acabament de la depressió, els propietaris de sòl sense edificar (o "gairebé sense edificar") a Barcelona s'han convertit en autèntics monopolistes, atesa l'escassesa de sòl a la ciutat.

Els solars han anat entrant, així, amb comptagotes en el mercat immobiliari. I normalment ho han fet mitjançant el mètode de

subhasta, és a dir, a porta tancada, amb un grup selecte de grans promotors (o inversors), amb un preu de licitació (normalment molt elevat), i s'ha arribat a transaccions astronòmiques atesa l'aferrissada competència dels grups immobiliaris i econòmics en joc.

S'ha produït, així, un fet econòmicament no usual: **les transaccions de sòl han anticipat el futur**. És a dir, els preus dels solars no s'han plantejat a partir dels valors que podien ser repercutits en el moment present en el preu del mercat dels productes acabats (habitatge, oficines, etc.), sinó que ja n'han augmentat el preu els suposats increments futurs. D'aquesta forma han incidit a l'alça en els preus de l'habitatge.

Els fets anteriorment exposats han contribuït a l'aparició de canvis substancials en la promoció immobiliària. Els promotors, obsessionats pels elevats costos financers del "decenni negre", van buscar en principi, com a principal element d'optimització del benefici, la manera de reduir aquells costos recorrent al finançament fet pels futurs usuaris. Les promocions en "comunitat de propietaris", primerament, i la "venda sobre plànol", després, van permetre de reduir fins a la mínima expressió els costos financers, cosa que incrementà paral·lelament els beneficis. Però en el moment actual els promotors comencen a adonar-se que ja no els resulta rendible vendre a "preu fixat d'antuvi", ja que durant el procés constructiu els preus poden créixer enormement. Al promotor li resulta rendible assumir els costos de finançament, si pot diferir al màxim la venda dels habitatges. D'aquesta manera, s'estima més **alentir el procés de rotació** del capital de promoció, a canvi de les expectatives d'una rendibilitat més gran ocasionada per aquest retard. El mètode de subhasta ha fet que els preus dels habitatges en alguns casos fossin excepcionals.

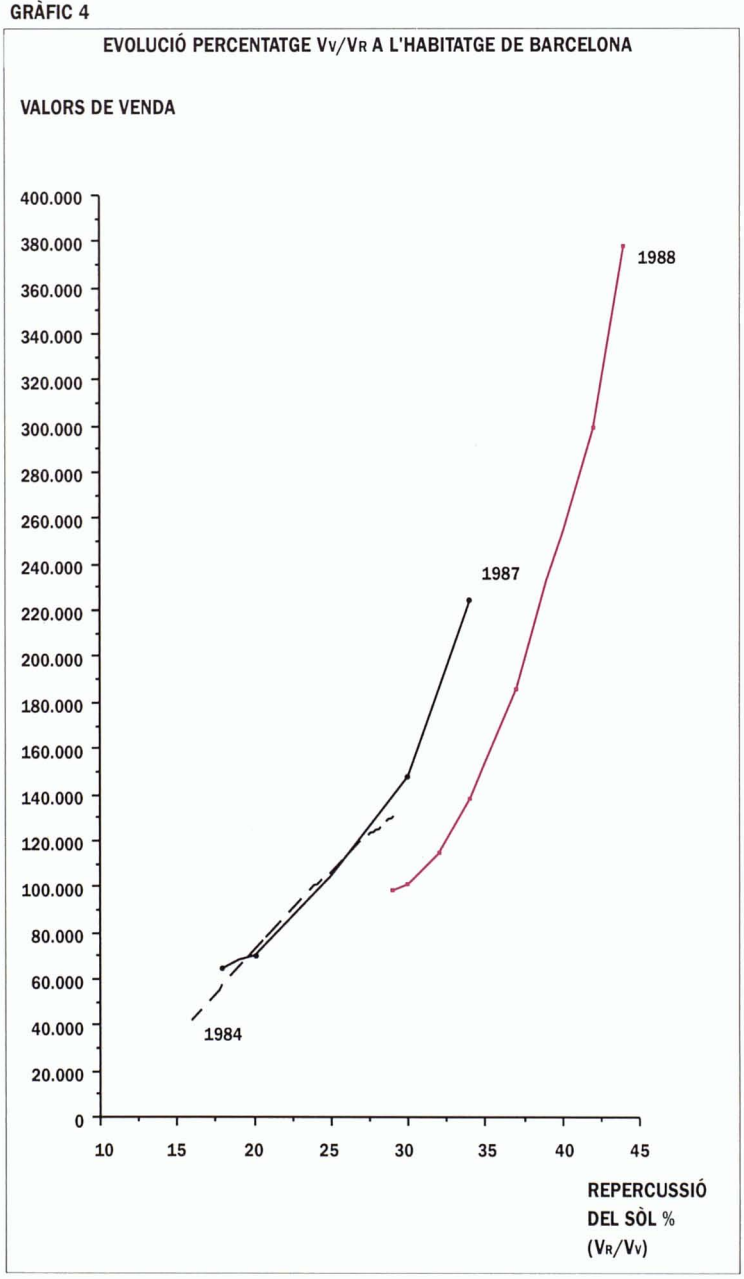
Més greu és, encara, l'especulació immobiliària provocada pel

QUADRE 5

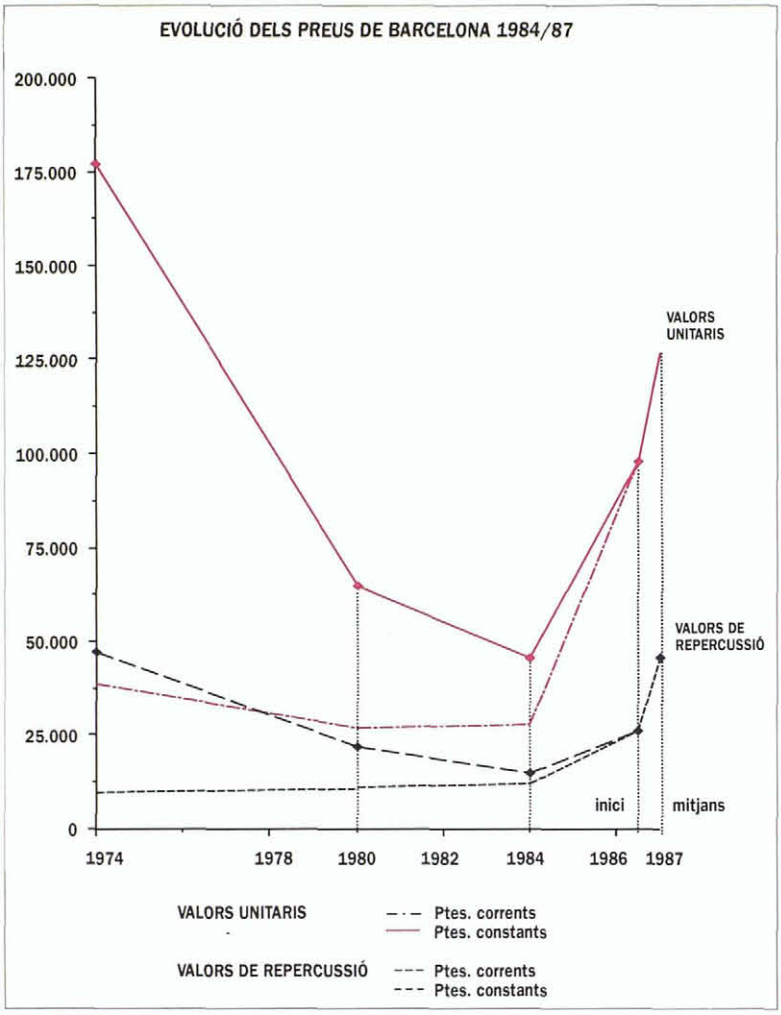
VALORS DE REPERCUSSIÓ A BARCELONA. 1984-88

	VR'88	VR'87	VR'84
Pedralbes	175.000	66.000	31.800
Manuel Girona	130.000	62.000	24.200
Sant Ramon	75.000	45.000	12.000
Eixample Dret	79.000	40.000	10.000
Eixample Esquerra	69.000	35.000	11.000
Eixample Dret Baix	57.500	34.800	9.900
Les Corts	70.000	32.200	9.500
Via Augusta	61.500	28.600	13.400
Font d'en Fargues	67.500	43.400	21.500
Clot	32.000	16.500	7.500
Maragall	45.000	20.400	7.400
Sants	42.000	20.000	8.000
Camp de l'Arpa	40.000	21.000	7.500
Badal	39.500	16.500	6.200
Zona Franca	36.000	15.000	—
Poble Nou	42.000	19.300	7.900
Ciutadella	39.500	24.880	7.400

GRÀFIC 4



GRÀFIC 5



capital de promoció tendent a la **retenció** d'una part dels reduïts estocs **de sòl** que ha pogut acaparar. Quant a propietari d'un bé escàs, la promoció dosifica i alenteix la posada en el mercat dels terrenys, tot esperant d'obtenir-hi beneficis addicionals, no pas tant pels provinents de l'acció productiva immobiliària sinó només per l'increment futur del valor del sòl. Exemples clars d'això que diem els tenim en la retenció de sòl provocada en aquelles àrees sotmeses a la transformació del mercat residencial a terciari. En el primer cas, els promotors han forçat el canvi de protecció oficial a habitatge lliure a moltes zones urbanes pel simple sistema de retenir el sòl disponible, amb què han pressionat a l'alça el conjunt del mercat. Aquesta retirada de solars del mercat ha agreujat la carestia d'habitatge nou, reforçant el dèficit estructural ja existent. És així com s'ha consagrat l'eradicació de l'HPO de barris com Gràcia, Sants o Sant Andreu. Però també, en una segona fase, de la Verneda, Nou Barris o Sant Martí de Provençals; fins i tot el procés ha arribat a la conurbació, i l'HPO ha anat desapareixent de municipis com l'Hospitalet de Llobregat, Badalona o Cornellà.

Una retenció similar, encara que no tan en massa, es produeix a les zones de transició (properes a les àrees més centrals) dels mercats residencials en terciaris. S'hi origina una marcada retracció de l'oferta dels solars disponibles, evitant de fer-hi construcció amb finalitat residencial o terciària. Es pressiona així el mercat en el doble sentit d'agreujar, per un cantó, la carestia d'habitatge nou, i per un altre, fa que s'hi mantingui un dèficit absolut d'oferta terciària, la qual cosa tendeix a consolidar, a curt termini, la vocació terciària d'aquestes àrees. Això és el que succeeix a hores d'ara a zones com l'Eixample central, la Diagonal nord-oest, la Via Augusta, el Galvany, etc.

L'especulació immobiliària no es limita a les ciutats o estructures urbanes on no hi ha sòl urbà lliure o bé on és escàs, com a Barcelona; també les àrees, amb molt de sòl urbanitzable, són sotmeses a fortes convulsions especulatives. A municipis com Sant Cugat del Vallès o a Cerdanyola, malgrat que experimenten índexs de construcció de nova planta molt superiors als produïts a Barcelona, també s'hi produeixen fortes tendències a la retenció del sòl disponible. L'estratègia dels propietaris, en aquest cas, és posar en el mercat només els terrenys immediats al creixement de la ciutat. S'asseguren, així, les rendes de posició, alhora que es manté un constant desequilibri entre oferta i demanda, que alimenta l'espiral de preus. És un tipus de creixement perfectament dosificat. Les restriccions artificials se sumen, així, a les d'ordre administratiu (redacció de plans i projectes, urbanització, etc.), provocant a les zones de transició rústico-urbanes un **dèficit constant de sòl urbanitzat** .

De tot el que s'ha dit, se n'extreu una conclusió evident: l'encariment del preu del producte immobiliari, i de l'habitatge en especial, té el seu origen en els elements vinculats amb la propietat territorial. Els propietaris de la terra i els promotors en són els directes beneficiaris. No és possible ara atribuir la responsabilitat de l'augment dels preus als elevats costos que ha de suportar la promoció. Els costos financers s'han eliminat gairebé per complet, i han deixat d'ocupar el paper protagonista que tenien en anys precedents. Els costos de construcció és veritat que han crescut, però ho han fet amb un diferencial poc important per sobre de la inflació. Han estat, doncs, el valor del sòl i els beneficis de fer promoció (aquest últim, molt difícilment destriable del primer) els que han encarit l'habitatge.

En aquest sentit, cal especificar que si bé l'increment dels

preus de l'habitatge en els darrers anys ha estat important, avaluable en un 30% anual acumulat, resulta molt més notable l'experimentat pels valors de repercussió del sòl, que se situa en un 52% anual acumulat en el mateix període de temps. És a dir, s'ha passat d'uns valors mitjans de repercussió de sòl d'11.700 ptes/m² el 1984 a 63.500 ptes/m² el 1988, i s'ha de matisar que el creixement anual acumulat és més baix en el període inicial 84-87 (al voltant del 40%), que no pas en el darrer any 1987-88, en què l'increment ha estat d'un 98%.

El gràfic núm. 4 i el quadre núm. 5 annexos ens expliciten el que ha passat en el valor del sòl a Barcelona en el període 1984-88. De l'anàlisi comparativa dels preus d'habitatge en relació amb els percentatges de repercussió del sòl, sobre una mostra representativa de Barcelona, els anys 1984, 1987 i 1988, obtenim una imatge clara del nivell de repercussió del sòl sobre l'habitatge. Podem afirmar que els percentatges que fa 3 o 4 anys caracteritzaven el sector alt de l'oferta (per exemple Pedralbes), són propis avui del segment més baix de Barcelona. Aquests resultats són tots congruents amb el fet que el valor del sòl ha crescut no únicament al ritme del preu de l'habitatge sinó que l'ha superat. És a dir, així com el 1984 el percentatge de repercussió del sòl sobre el preu mitjà de l'habitatge (Vv=62.800 ptes/m²) era del 19%, el 1987 (Vv=120.000 ptes/m²) fou del 26,2% i en el 1988 (Vv=180.000 ptes/m²) és del 35,3%.

El quadre adjunt ens indica la repercussió percentual del sòl sobre el preu per m² útil d'habitatge, per a cadascun dels submercats estudiats corresponents als anys 1984, 1987 i 1988.

	1984 %	1987 %	1988 %
grup alt	24,5	31,4	45
grup mitjà	18,9	27,7	37
grup baix	16,1	22,1	30
ciutat	19,1	26,2	35,3

Perspectives immediates

Passat l'estiu del 88, els agents immobiliaris, preocupats per la reacció social a l'encariment de l'habitatge, s'han afanyat a anunciar un marcat alentiment en el procés d'increment dels preus. Ràpidament, s'ha començat a propalar la fi del període inflacionista, com també l'entrada en una etapa d'estabilització.

Efectivament, el coll d'ampolla creat per l'entrada de cop de la demanda no satisfeta en el decenni 1976-85 sembla que ja s'ha superat en bona mesura. S'ha reduït, així, de forma substancial la pressió de la demanda. L'excessiva especulació del període precedent ha servit per a descoratjar una bona part de futurs compradors, els quals han decidit de postergar "per a millors temps" la seva decisió d'adquirir habitatge.

A més, una part dels adquirents d'habitatges, no per a ús propi, sinó com a béns d'inversió, han decidit fer efectius els beneficis posant-los a la venda. L'engrossiment d'oferta generada pel mercat secundari ha portat, així, al momentani estancament en els preus. D'aquesta forma alguns inversors, els quals s'havien imaginat, subjectivament, beneficis superiors als que ha pogut suportar la demanda, han decidit retirar de l'oferta una part de les seves adquisicions.

La qüestió que es planteja ara és discernir si de debò som en vigílies d'una estabilització del mercat, si ja ha passat l'onada inflacionista o si, al contrari, es tracta simplement d'una pausa, més o menys momentània, en l'espiral alcista. Els indicadors amb què comptem no són especialment optimistes:

a) Malgrat que la pressió de **la demanda d'habitatges ha afluixat no sembla pas que hagi de decaure dràsticament en** el període proper immediat. Les condicions de la conjuntura econòmica espanyola i internacional, tot i que no són tan optimistes com ara fa un any, no permeten de pensar en un replegament de la demanda; més encara si, com és el cas, existeix un gran potencial de demanda no satisfeta.

b) El que ha succeït a l'altre mercat especulatiu per excellència, la borsa, no ha descoratjat tampoc l'inversionista immobiliari: "tot el que puja, baixa"; això també és cert per a la inversió immobiliària. El fet, però, que aquesta no hagi sofert la correcció brutal antiespeculativa que va representar el crac borsari, com també el fet que aquest últim no s'hagi convertit en una recessió econòmica global, ha donat confiança a l'inversionista en la **seguretat de la inversió immobiliària** .

c) Continua el tracte tributari de favor en la compra de solars i habitatges. Les correccions de la política fiscal fetes darrerament pel Govern no han atacat el fons de la qüestió: l'opacitat fiscal de la inversió en actius immobiliaris. A l'observador imparcial cada cop li sembla més clar que la voluntat política està en el fet de deixar en el mercat immobiliari la vàlvula de sortida per al diner negre. A curt termini, doncs, continuarà l'afluència de capitals al sector dels béns seents, com a mitjà per a esquivar les obligacions tributàries, i obtenir, d'aquesta manera, beneficis addicionals.

d) El manteniment del diferencial de preus respecte a algunes altres ciutats europees, i la perspectiva del 92, sembla que ha de representar el **reforçament** futur **del caràcter terciari** de Barcelona. La pressió de la demanda terciària no decaurà. I la seva incidència en el mercat haurà d'influir a l'alça en la formació dels preus de l'habitatge. A curt termini serà l'activitat terciària qualificada, i no tant la demanda residencial, la que actuarà de motor impulsor en l'encariment dels immobles.

e) Finalment, la **carestia estructural i artificial de solars sense edificar i de terrenys urbanitzats** no sembla que pugui ser corregida en els pròxims anys. Els processos de formació de sòl disponible, els refrecs de tot

tipus, les accions retentives, etc., no sembla que hagin de canviar, fora que s'adoptin polítiques urbanes alternatives a les desplegades fins a hores d'ara.

Tot plegat ens fa tenir poques esperances respecte al futur immediat. **Els preus immobiliaris encara no han arribat al seu sostre** a Barcelona, i possiblement tampoc a les principals ciutats catalanes. Amb l'horitzó 1992, és molt possible que vegem encara duplicar-se, en termes reals, el preu de sòl i, fins i tot, el de l'habitatge.

L'existència de les demandes excepcionals, com la terciària, o especulatives, com les d'inversió i evasió fiscal, provocarà dèficits suplementaris d'habitatge. En aquest context, **l'esforç familiar pel consum d'habitatge pot arribar a nivells econòmicament no desitjables**. Actualment, pagar un pis mitjà, de segona mà, a Barcelona, després d'haver estalviat prèviament uns 4 o 5 milions de pessetes, pot representar d'unes 75.000 a 100.000 ptes/mensuals. Aquest esforç, si s'agreuja, pot conduir, com ja passa ara mateix, a la caiguda del consum del conjunt de productes distints de l'habitatge. No cal advertir de les conseqüències que una tal situació pot causar a l'economia general del país.

L'engrossiment de la porció insolvent de la demanda, ja per si mateix elevada en aquests moments, tendirà a créixer en un futur immediat. L'encariment abusiu del mercat secundari, producte de la inversió especulativa, i la progressiva reducció del mercat de lloguer van provocant una situació de no retorn, a les nostres àrees centrals. La pèrdua de població de baixos recursos, **l'emigració metropolitana,** és ja un fet. En una enquesta recent als emigrants (dins de la província de Barcelona), un 40,3% n'explicitava com a principal motiu l'habitatge. Barcelona es va convertint en una ciutat terciària i d'espectre social alt i mitjà. Les conseqüències que aquest procés pot tenir en un Ajuntament d'esquerra no poden ser més preocupants.

Finalment, la **detracció de capitals que alguns altres sectors productius experimenten**, o experimentaran en el futur, atesa la inversió especulativa immobiliària, pot arribar a afectar l'expansió moderada que ha denotat darrerament l'economia espanyola. La inversió no productiva, rendista, no tardarà a ser un fre al creixement econòmic. El fet que, a llarg termini, els capitals retornin al procés productiu, no sembla que sigui prou encoratjador: mentrestant aniran soscavant l'estructura de l'economia, posant les bases a una crisi futura.

Tota especulació té el seu final. El que ha succeït en el període 74-84 n'és un bon exemple. Llavors, cap a la meitat dels anys setanta, després de dues dècades de creixement galopant dels valors immobiliaris, ningú no podia creure que pogués obrir-se una crisi tan profunda com per a fer caure en termes reals la considerada fins aleshores inversió més segura. Si observem, però, el que ha passat a Barcelona (gràfic núm. 5) veurem que els valors unitaris del sòl van caure en pessetes constants, el 1980 al 37% dels de 1974, i el 1984 al 25%. Fins i tot el 1987 no havien recuperat el pols d'abans de la crisi. Només enguany comencen els preus a sobrepassar els nivells de 1974.

L'actual procés expansionista tindrà també el seu final, malgrat que als ulls dels inversors no s'albiri encara aquest horitzó. En aquest procés només alguns inversors espavilats prodran realitzar els beneficis. Els altres, els usuaris-consumidors d'una manera especial, en pagarem les conseqüències. Hipotecats per a tota la vida, veurem com baixa el valor de les nostres propietats. Serà la societat sencera la que se'n ressentirà.

Aquesta perspectiva, la realitat actual mateixa, ens obliga a reflexionar sobre el que podem fer per reconduir l'actual procés inflacionista a nivells econòmicament i socialment enraonats. Aquest és el repte que la societat espera que resolguin els administradors públics.

J. R. □