

ESTUDIO INMOBILIARIO DE TORREJÓN

**Algunas notas sobre la naturaleza y alcance de los estudios
sobre sistema inmobiliario**

**FERNANDO ROCH PEÑA
ANA PÉREZ MUINELO
FRANCISCO JAVIER GONZÁLEZ GONZÁLEZ**

Julio de 1999

CUADERNOS DE INVESTIGACIÓN URBANÍSTICA

Director	José Fariña Tojo
Coordinadora de producción	Ester Higuera García
Diseño y diagramación	Ricardo Alvira Baeza
Selección de trabajos	Comisión de Doctorado del Departamento de Urbanística y Ordenación del Territorio de la ETSAM (DUyOT)
Edición	Instituto Juan de Herrera
Redacción y distribución	Sección de Urbanismo del Instituto Juan de Herrera (SPyOT), Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid, Avenida Juan de Herrera 4, 28040 Madrid

© COPYRIGHT 1999
FERNANDO ROCH PEÑA
ANA PÉREZ MUINELO
FRANCISCO JAVIER GONZÁLEZ GONZÁLEZ

Depósito Legal:
I.S.B.N.: 84 - 89977 - 95 - X
Edita: Instituto Juan de Herrera
Imprime: **FASTER**, San Francisco de Sales 1, Madrid

ÍNDICE

1	Introducción	5
	1.1. Algunas notas sobre la naturaleza y alcance de los estudios sobre sistema inmobiliario	5
	1.2. Algunas consideraciones sobre los procesos de transformación de las periferias maduras	7
2	Sobre los procesos locales y sus antecedentes históricos	9
3	Características del mercado	14
	3.1. El campo regional de precios	14
	3.2. El mercado de segunda mano en el Corredor	20
	3.3. El mercado local de segunda mano	40
4	La nueva vivienda en Torrejón	45
5	El nuevo y el viejo Torrejón	53
	5.1. El espacio social consolidado.	53
	5.2. El nuevo espacio promocional	59
6	Parque inmobiliario y población	66
7	Conclusiones y recomendaciones	74
	Bibliografía	78

RESUMEN

El estudio que se presenta aquí, realizado como documento de apoyo para el planeamiento del núcleo de Torrejón, describe las condiciones en las que opera la máquina inmobiliaria en un municipio de la corona metropolitana de Madrid, y su relación con los procesos de diferenciación social en este universo local dominado por la vivienda en propiedad.

El trabajo muestra cómo la actividad inmobiliaria transforma espacios maduros que nacieron con una gran homogeneidad social, creando nuevos espacios de "calidad" que se auto excluyen, mientras aumenta el parque de viviendas vacías y los viejos tejidos de los años 60 y 70 se degradan y amenazan con convertirse en lugares de marginación.

La necesidad de corregir estos procesos abre un campo específico para la política urbanística local a través del planeamiento y la gestión.

ABSTRACT

This paper -presented as document to help in the Torrejón city centre planning process- describes the circumstances in which the property developer machine works in a township of the metropolitan area of Madrid, as well as its relation with the processes of social differentiation in this context ruled by the self owned housing.

This study shows how property developer activity changes spaces created with social homogeneous into new "good quality spaces" intentionally self excluded, whilst the number of empty houses increases and old 60's and 70's districts decline threatening to become social exclusion areas.

New "good quality spaces" intentionally self excluded appear into spaces which were in its origin socially homogeneous, meanwhile the amount of empty houses increases and the old districts of the 60's and 70's decline threatening become areas of social exclusion.

The need of correcting these processes opens a specific opportunity for the local urban policy through planning and management.

1 INTRODUCCIÓN

1.1 Algunas notas sobre la naturaleza y alcance de los estudios sobre sistema inmobiliario

Las páginas que siguen presentan un trabajo recientemente realizado por el Seminario de Ordenación del Territorio de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid como apoyo a las tareas de redacción del Plan General de Ordenación de Torrejón. No es fácil encontrar estudios de esta naturaleza en los trabajos de planeamiento que, después de más de cuarenta años de práctica urbanística, siguen muy apegados a las mismas metodologías rutinarias que marcaron su origen, de forma persistente y que, en el mejor de los casos, se han limitado a incluir estudios morfológicos de interés muy restringido.

Este que presentamos ahora trata de desvelar algunos de los problemas de la construcción y transformación del espacio urbano, considerado como la dimensión espacial de una determinada formación social y en consecuencia íntimamente ligado a su dinámica. Lo hace a través del estudio del sistema inmobiliario que nosotros entendemos como una combinación de necesidades, intereses, estrategias y condicionantes sociales y económicos diversos, aunque en esta ocasión nos centremos en aquellos aspectos que nos han parecido más relevantes para el planeamiento. Eso significa que no agotamos el campo ni estudiamos todas las cuestiones implicadas. Creemos, sin embargo, que tiene, por un lado, el interés de proponer una cierta revisión del marco teórico en el que se desarrollan los trabajos de planeamiento y la comprensión de los procesos de urbanización y, por otro, la presentación de un método de análisis que hemos venido ensayando desde hace algunos años y que ha demostrado su eficacia.

En efecto, este tipo de aproximaciones las iniciamos con el objeto de estudiar las condiciones en las que se movía el sistema inmobiliario (sus limitaciones y sus estrategias), puesto que era el operativo encargado de construir el proyecto de ciudad que establecía el Plan y, al mismo tiempo, un gran desconocido, ausente en la tradición de las tareas de información urbanística. El primer estudio de esta naturaleza lo realizamos para la redacción del Plan General de Valladolid en 1979 y ya entonces se manifestó claramente su utilidad aunque se centrara sobre todo en los aspectos productivos del sistema y las posibilidades de supervivencia de sus agentes frente a los profundos cambios que se anunciaban en las condiciones del desarrollo urbano que el nuevo Plan venía a establecer.

En aquella ocasión se estudió una clasificación de los agentes según las condiciones en que se desarrollaba su actividad y se contrastaron sus posibilidades frente al nuevo proyecto de ciudad en el que se incluía de forma decidida la conservación del espacio histórico. También se hizo por primera vez un estudio del campo de precios de vivienda y se dibujaron las curvas del espacio de rentas de la ciudad. Fue una primera aproximación al conocimiento del espacio social diferenciado, que permitió entre otras cosas delimitar las áreas de la ciudad que estaban sufriendo un cambio radical de sus contenidos de clase y al mismo tiempo identificar los agentes inmobiliarios asociados a esos cambios y las implicaciones respecto a la conservación del patrimonio edificado. Pero no entramos entonces en las dinámicas sociales que en definitiva alimentaban esos procesos. También se manifestaron numerosos problemas metodológicos con todo su rigor, tanto en la elección de las fuentes más adecuadas y su tratamiento como en la

naturaleza de los nuevos objetos que aprecian como, por ejemplo, las dimensiones del campo de rentas y sus propiedades. En especial, se puso en evidencia las dificultades que presentaban las fuentes locales, por la falta de sistematización, las lagunas informativas y su complicada accesibilidad.

Desde entonces se han venido sucediendo diferentes trabajos sobre el mismo campo aunque no siempre con propósito similar. En unos casos (Plan General de Córdoba) se puso más el acento en el estudio de las transformaciones del espacio urbano y sus agentes, en otros (Oviedo, Valencia, Málaga, Alcalá de Henares) interesaba conocer mejor el campo de rentas y los productos asociados a esos espacios de clase que pudieran orientar las operaciones inmobiliarias públicas. Por último, los trabajos para el desarrollo de un Observatorio Inmobiliario en Madrid que realizamos en el Seminario de Planeamiento y Ordenación del Territorio de la ETSAM como aplicación de una beca de investigación del MOPTMA, han permitido sentar las bases de una visión más comprensiva de los fenómenos de construcción de la ciudad en la que por primera vez se trataba de establecer los puentes necesarios entre las acciones del sector inmobiliario de un lado, el mercado de vivienda y su espacio de rentas asociado, de otro, y las dinámicas sociales que, en definitiva, son su motor principal. Es aún un esquema que deja numerosas lagunas pero que, al mismo tiempo, permite dibujar un marco teórico de referencia y un programa de investigación prometedor, ya que va proponiendo interrogantes de forma constante y abriendo nuevos campos de estudio.

La literatura disponible en España sobre esta visión comprensiva es prácticamente nula y es por eso por lo que este tipo de aproximaciones al universo local adquiere una especial relevancia frente a las tradicionales visiones de la teoría del Régimen Urbano (*Urban Regime*) más centrada en las acciones de los agentes locales y sus estrategias a las que atribuye una gran autonomía, o la de la Máquina de Crecimiento (*Growth Machine*) que "naturaliza" el protagonismo del aparato inmobiliario y de la actividad económica locales vinculados al crecimiento, prolongándolos más allá del contexto histórico específico en el que surgieron, y que estaba dominado por el desarrollo.

En nuestro caso hemos querido recuperar una visión más integrada y más compleja de las dinámicas locales. Discutimos la casi absoluta autonomía de los agentes que esgrimen las teorías norteamericanas citadas y tan querida en nuestra propia tradición que siempre prefiere la conspiración y la especulación como explicación fundamental (casi exclusiva) de los procesos de urbanización. Y no porque neguemos su existencia, sino porque preferimos asignarle estrictamente el papel que le corresponde. También creemos necesario disponer de un marco teórico que nos permita comprender los procesos de transformación urbana que rigen cuando el crecimiento se detiene y son otras las dinámicas implicadas. Para ello hemos puesto el énfasis de nuestro análisis en el carácter estructural de algunas de las condiciones que determinan el campo y las posibilidades de acción de los agentes, y no precisamente en el nivel nacional o internacional en que se suele reconocer la existencia de tales estructuras, sino en el nivel local.

En efecto, partimos de considerar que objetos tales como el campo de rentas inmobiliarias y el mercado de vivienda (en especial el de segunda mano) expresan la realidad social simultáneamente en dos de sus dimensiones fundamentales indisolublemente asociadas: el despliegue espacial y la métrica económica, que describen la estructura jerarquizada de la formación social y contribuyen a su consolidación. Tales objetos y sus leyes de formación y transformación suponen un punto de partida y un pie forzado para la actividad del sector inmobiliario que, en ningún caso, puede actuar al margen de las condiciones que estas

estructuras imponen. Y ello con independencia de que la acción de estos agentes pueda contribuir a transformarlas, o remodelarlas, relativamente.

El análisis del mercado inmobiliario residencial y su evolución nos ha conducido finalmente al estudio de los procesos de formación y modelado del espacio social, a sus mecanismos de diferenciación y conservación, y a los dispositivos que debe adoptar para mantener su poder de selección en las circunstancias cambiantes, es decir, según los recursos disponibles por el universo doméstico diferenciado, en las diferentes etapas de maduración de la historia del alojamiento.

Este es el contexto teórico en el que se sitúa el trabajo que se presenta. El espacio social es también un espacio diferenciado de acumulación patrimonial para el universo doméstico: cada familia acumula o patrimonializa su propia posición en el espacio social bajo la forma del precio de su vivienda. Esa acumulación generalizada actúa, a su vez, en los procesos de remodelación del espacio social, en el curso de la relocalización de los grupos sociales, como un ahorro previo aumentando la capacidad de elección y amenazando con borrar, en consecuencia, las diferencias que se habían labrado para cada grupo de rentas familiares. En pocas palabras, la acumulación patrimonial de la vivienda puede alterar las reglas de selección del espacio social y anular su eficiencia, lo cual obliga a introducir modificaciones en el mecanismo de selección del espacio de rentas, modificaciones destinadas a conservar su capacidad de diferenciación intacta. Es nuestra opinión que, ese famoso boom que elevó de forma súbita y persistente la topografía del campo de rentas inmobiliarias en muchas de nuestras ciudades a finales de los ochenta, fue en realidad una corrección de las dimensiones del mercado destinada a conservar el poder selectivo del espacio social que hoy depende fundamentalmente del precio de las viviendas que contiene.

Pero esta cuestión de los precios, por mucha importancia que quiera dársele, no es más que un aspecto instrumental del mercado, un mecanismo de codificación en términos económicos de relaciones sociales y sus dinámicas. Son las transformaciones en el seno de la formación social las que nos interesan y la forma en que se configuran espacialmente, porque esa es la sustancia de la que se hace la ciudad. Su dimensión inmobiliaria es un buen punto de partida para iniciar su rastreo.

1.2 Algunas consideraciones sobre los procesos de transformación de las periferias maduras

Estudiar en estos momentos un municipio de las características de Torrejón requiere en primer lugar situarse en su trayectoria histórica y tratar de comprender la situación por la que atraviesa su formación social.

Como otros municipios de la corona metropolitana de Madrid, Torrejón se desarrolla sobre todo durante la década de los años setenta con contingentes de población que no había podido alojarse en el municipio central del conglomerado. La relación entre el empleo y la residencia es irrelevante en este proceso de construcción a gran escala, de manera que es la oferta inmobiliaria la que define el contenido de clase de la población, su renta y su manera de habitar. Puede decirse que, con algunos matices derivados de la presencia previa de una sociedad local de escaso tamaño y de estructura casi estamental, la población que llega en aluvión desde finales de los años sesenta es, socialmente hablando, de una pieza. Eso no

significa que todos sus efectivos tengan la misma actividad, ya que mientras en principio llegan trabajadores de la industria del corredor, pronto son empleados del sector servicios los que dominan; lo que conviene destacar es que todos ellos gozan de rentas familiares similares. Es una sociedad inicialmente muy homogénea, que con el transcurso del tiempo ha ido adquiriendo cierta complejidad.

Veinte años después de aquel periodo de colonización, las trayectorias familiares de sus protagonistas han podido seguir algunos caminos divergentes. Las crisis que ha conocido el aparato productivo y sus sucesivas reorganizaciones han podido contribuir a marcar diferencias, ya que el viejo contingente laboral las ha seguido con desigual fortuna, y mientras unos se han mantenido en el núcleo asalariado resistente, e incluso progresado en su interior, otros han pasado a engrosar el batallón de empleados precarios o están desocupados. En ese tiempo, también, ciertos procesos de marginalización han adquirido una dimensión que entonces no tenían, mientras las crecientes dificultades de alojamiento en el municipio central han contribuido a alimentar las máquinas inmobiliarias locales de la corona una vez más, pero esta vez con efectivos mucho más especializados que hace veinte años.

Así pues tenemos en nuestras periferias formaciones con una estructura social algo más diversificada que puede exigir un nuevo modelado del espacio social, una nueva y más precisa división del espacio. Eso es algo que los promotores locales más atentos han comprendido, y en esa tarea han empleado sus recursos aplicándose a construir preferentemente el espacio de los grupos emergentes.

Las páginas que siguen rastrean esa compleja operación de creación de un espacio social diversificado a partir de un universo homogéneo, en el que juegan los precios unitarios y los tamaños, los tipos edificatorios y las agrupaciones de edificación. La vieja estructura coherente del barrio se quiebra mientras las nuevas estructuras de habitación nacen con voluntad de establecer separaciones, distinciones nítidas de clase, que en realidad son de subclase. En el fondo, como operador inevitable de la relocalización de los grupos emergentes y como testigo del éxito o fracaso de la transformación del espacio social en curso, el mercado de segunda mano y un creciente parque de viviendas vacías que pueden acabar por degradarse y servir de alojamiento a efectivos marginales. El microcosmos local va a terminar por reproducir en su seno, a su escala naturalmente, el patrón segregador de la metrópoli aunque carezca de sus componentes hegemónicos. Si nacieron hace muchos años sobre un estrecho segmento de la pirámide social metropolitana, ahora son como pirámides truncadas que acaso hayan podido agregar algún escalón superior al de partida pero que, mientras ven cortado el camino hacia el vértice, van a recorrer todos los que conducen a la base, y puede que a sus sótanos.

Esto es lo que queremos comprobar, averiguando al mismo tiempo con qué mecanismos inmobiliarios se realiza y qué consecuencias va a tener sobre las estructuras cívicas y sobre las posibilidades de conservación o modernización del parque de viviendas consolidado. Se trata de identificar los procesos en curso y al mismo tiempo valorar sus consecuencias y proponer las líneas de intervención pública que se consideren necesarias. No olvidemos que es un trabajo de apoyo a la redacción de un documento de planeamiento.

Conviene señalar, por último, que no creemos que sea necesario hacer en esta breve introducción ninguna tediosa advertencia sobre el método empleado, ya que en cada apartado se dan las indicaciones precisas y la propia presentación de los resultados es suficientemente elocuente a ese respecto. Hemos conservado casi completo el texto tal como se preparó para el Plan, con algunas ligeras revisiones de redacción y algunas simplificaciones oportunas.

2 SOBRE LOS PROCESOS LOCALES Y SUS ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El estudio que se presenta no es una simple descripción del sistema inmobiliario que opera en un determinado municipio. Es un ensayo práctico destinado a establecer y ponderar algunas de las relaciones existentes entre los tres campos más importantes de la actividad urbana: los procesos de construcción y transformación del espacio social, la dinámica y las estrategias de los agentes que participan en esos procesos y los aspectos estructurales de la economía local, especialmente los que se refieren al empleo de las rentas familiares que es el principal recurso del que se nutre el campo de rentas de suelo y el mercado de vivienda. La ausencia habitual de estudios semejantes es tanto más preocupante por cuanto se trata de cuestiones, todas ellas, que tienen la máxima relevancia en la elaboración de los planes urbanísticos.

El punto de partida de este estudio está en la suposición de que se están dando transformaciones importantes en la estructura del espacio social de las periferias madrileñas, que podrían considerarse parte de un proceso de maduración de estos tejidos metropolitanos que consistiría en la introducción de una mayor complejidad en la escala local (una sociedad y su espacio más diferenciados). Esta complejidad estaría marcada por dos fenómenos opuestos. En primer lugar una recualificación general de la oferta inmobiliaria de nueva vivienda en la corona metropolitana que activaría la reinstalación de los grupos sociales (locales) que han superado la crisis sin graves mermas salariales. En segundo lugar, un aumento del patrimonio residencial antiguo que queda vacío y en proceso de degradación, y del que apenas se puede esperar que sirva para alojar efectivos de condición muy precaria. Es algo así como una segunda etapa de formalización del espacio social al nivel local, pero marcada por la crisis de empleo.

Es una situación preocupante que, sin embargo, puede ser reconducida con políticas de remodelación y rehabilitación adecuadas del parque de viviendas existente y de su entorno, gracias a las cuales, los municipios que componen estas periferias, también podrían presentar una oferta asequible de primer acceso al alojamiento, para nuevas generaciones que, esta vez, entrarían en un espacio urbano equipado y con buenas comunicaciones metropolitanas. Estas transformaciones, por otra parte, se alimentan de rentas familiares, salariales y patrimoniales, e implican mecanismos operativos particulares, económicos, sociales y culturales que también podemos calificar de segunda generación.

La historia reciente de Torrejón es muy parecida a la seguida por otros pequeños núcleos rurales madrileños; sin embargo, existen diferencias considerables con respecto a los demás municipios, incluso con aquellos con los que forma el Corredor del Henares, debido a la diferente importancia de las estructuras sociales y económicas de partida.

Torrejón es inicialmente un pueblo agrícola de pequeño tamaño sobre cuyo territorio (precisamente sobre los viñedos de La Casa Grande, que aún conserva la gran bodega que estaba asociada a la explotación) se instala la base aérea norteamericana que se inaugura en 1955. Esta instalación, que en un principio parece prometer muchos empleos, apenas va a ofrecer algo de trabajo durante su construcción y, una vez terminada, sólo quedarán algunos escasos puestos en el sector de los servicios y en sus niveles más bajos.

En los años sesenta, como otros municipios del Corredor, recibe las primeras llegadas de trabajadores que acompañan a las instalaciones industriales que van a cambiar para siempre la base económica del cinturón metropolitano.

El crecimiento de la población del municipio es muy rápido en estas fechas, y hay que

significar que, frente a lo que se destaca habitualmente, no son las tasas de crecimiento lo más interesante sino el crecimiento en cifras absolutas. En efecto, las tasas describen un proceso autónomo que en realidad no existe; es el área metropolitana (Madrid) lo que crece y lo que nos interesa es la parte que va a parar a Torrejón y los nuevos contingentes que hay que alojar dentro del espacio social madrileño en formación. El cambio de patrón demográfico se produce entre 1950 y 1955, seguramente como consecuencia de la construcción de la base y vendría a exigir unas 1.000 nuevas viviendas en ese quinquenio, algo que el operativo inmobiliario local (si se puede llamar así) no puede construir. El censo de 1955 arroja una cifra de 800 viviendas, aunque es de suponer que los nuevos barrios no estarían censados. Es la época en la que la fábrica de zapatos La Imperial construye el barrio de la Zapatería (150 viviendas), y por el norte se construye el barrio Verde, mientras que por el este el INTA construye otras 163 viviendas (calle Virgen de Loreto) y la Obra Sindical del Hogar 250.

Ese mismo incremento se va a mantener en el quinquenio siguiente, a partir del cual se produce un estancamiento que dura hasta la mitad de la década de los sesenta. Seguramente es el final del impulso generado por la base aérea. De esta época son los barrios de San Juan Evangelista, San José y Cobos. El mecanismo de alojamiento es insuficiente y eso deriva en la aparición de parcelaciones más o menos marginales en las afueras que dan origen a los barrios de Loreto, del Carmen, Verónica, Del Castillo, del Rosario y San Benito.

Sin embargo, inmediatamente va a tomar el relevo el proceso de industrialización de Madrid y esta vez los contingentes son más numerosos. Entre 1965 y 1970 crece en 10.000 habitantes, que necesitan unas 3.000 viviendas, y entre 1970 y 1975 el crecimiento es de 21.000 personas que precisaban otras 7.000 viviendas aproximadamente. Pero el mayor crecimiento se experimenta entre 1975 y 1980 con 33.000 habitantes, y unas necesidades de alojamiento que pueden cifrarse entre 10.000 y 12.000 viviendas nuevas. A partir de ese momento el crecimiento es menor pero aún se mantiene con unos 8.000 nuevos habitantes entre 1980 y 1985 y unas necesidades de alrededor de 3.000 viviendas. Este despliegue sólo es posible con un sector promocional privado profesionalizado, aunque la calidad de sus productos sea muy deficiente.

La primera mitad de los 70 es la época de consolidación de los polígonos industriales, y en cierto modo el comienzo de la producción masiva de viviendas ya que en esa década pasan de 6.200 en 1970 a 25.035 en 1980. Cabe destacar en este periodo la construcción del Parque de Cataluña entre 1970 y 1972, que unida al barrio del Rosario y a la Ciudad Jardín del Rosario inician el gran sur del municipio. Por el este se construye Orbasa, Coivisa, Torrelista, Torreparque y el barrio de Bilbao que se une por el norte. Entre 1975 y 1977 se construye por el oeste el barrio de las Fronteras. Luego se extiende el núcleo por Las Veredillas, mientras por el sur, el Parque de Cataluña llega hasta el Henares con la quiebra incluida de Promocisa en 1978, que deja muchos pisos sin terminar. Así se llega hasta el 85 con una disminución considerable de los tamaños de las promociones y del número de viviendas. Se trata en general de viviendas de baja calidad con escasos equipamientos y una urbanización deficiente.

A partir de 1985 entramos en una nueva fase inmobiliaria dominada por una subida de precios sin precedentes históricos que ha cambiado las dimensiones del sistema y su *modus operandi*. Lo veremos más adelante.

Si tenemos en cuenta que en 1950 había apenas 4.000 habitantes y que las viviendas rondarían las 1.000 unidades (aunque el censo sólo recoja 774), se puede decir que actualmente

contamos con un parque inmobiliario muy reciente (unas 30.000 viviendas) cuya máxima antigüedad se remonta a 1950 pero que en un 60 % tiene menos de 25 años.

Son pues los años setenta los que van a determinar el carácter inmobiliario de Torrejón dentro del espacio social madrileño. En esa época Torrejón alcanza los 75.000 habitantes. Pero es también esta década la que va a presenciar un cambio profundo en la estructura de la población activa. Si en 1960, cuando comienza la industrialización, la actividad en este sector es del 26 %, más el 11,6 % en la construcción, mientras en los servicios se concentra el 52 % del empleo de la población, en 1970 se ha producido un vuelco espectacular: la industria se lleva el 45,36 %, la construcción el 17 % y los servicios han descendido al 26 %. Podemos decir que el tirón inicial que precede a la gran década de crecimiento posterior lo protagonizan los empleados de la industria que se instala localmente y que existe un fuerte vínculo residencia-trabajo, ya que algunos de los nuevos barrios de entonces los promueven las empresas allí instaladas. No obstante las proporciones, la escala es todavía pequeña.

Sin embargo, en 1982, después del gran crecimiento experimentado en la década de los setenta las proporciones han cambiado radicalmente. El sector secundario (industria más construcción) se reduce a un 33% mientras los servicios se elevan al 42,5% y el comercio adquiere una dimensión nueva con el 23,22%. Esto significa que el crecimiento más importante sufrido por el municipio en el periodo 70-80 no se ha hecho con población que trabaja en el municipio, que sigue siendo un municipio básicamente industrial con un empleo en ese sector superior al 60%, sino con efectivos metropolitanos que tienen su trabajo en otro lugar y sobre todo en el sector terciario, aunque su cualificación dentro del sector no sea alta.

Dicho de otro modo, el carácter de ciudad dormitorio domina después de este fuerte crecimiento, y eso significa que son razones de renta (de localización en el espacio de rentas inmobiliarias madrileñas) las que dirigen el proceso de alojamiento en este municipio.

Según los datos censales de 1981 el 84,7% de las viviendas se disfrutaban en régimen de propiedad y casi las tres cuartas partes del parque se había construido con posterioridad a 1970, lo que significa hoy un patrimonio consolidado en poder de las familias muy extendido, que además han liberado las rentas destinadas a la compra de la vivienda (ya han devuelto los préstamos), aunque sus rentas salariales hayan podido variar.

Entre 1981 y 1991 el crecimiento del número de viviendas ha sido muy pequeño, algo más de 1.500 viviendas para un aumento de 6.000 habitantes en esa década. Es difícil establecer la veracidad de estos datos por los problemas habituales en la elaboración de los censos, pero si estas cifras son correctas, habría que deducir que durante ese periodo se ha absorbido un exceso de viviendas producidas con anterioridad. En cualquier caso es una etapa de estancamiento en la actividad inmobiliaria y en el crecimiento del municipio. Es también la época del cambio radical de las dimensiones del mercado metropolitano que va a iniciarse en las zonas centrales de la metrópoli hacia 1987 y que a finales de la década ha llegado al cinturón metropolitano.

Ya bajo este nuevo patrón de precios se desarrolla la última fase del proceso de construcción de Torrejón. Entre 1991 y 1996 hay un incremento de población de 6.500 habitantes aproximadamente. Sin embargo, las licencias de primera ocupación que se corresponden sensiblemente con las viviendas terminadas en este periodo arrojan una cifra de unas 4.500 viviendas nuevas. De nuevo un desacuerdo fundamental entre las cifras que puede estar anunciando una nueva sobreproducción, o que empieza a crearse un parque de viviendas vacías importante. Las viviendas vacías en 1991 se situaban entre 3.500 y 4.000, si hemos de creer los datos censales, y la media de personas por vivienda ocupada era de 3,57, que sin duda es una cifra alta. Seguramente ha aumentado la proporción de viviendas desocupadas en la actualidad. Si tomamos la población total en 1996 y la dividimos por el total de viviendas

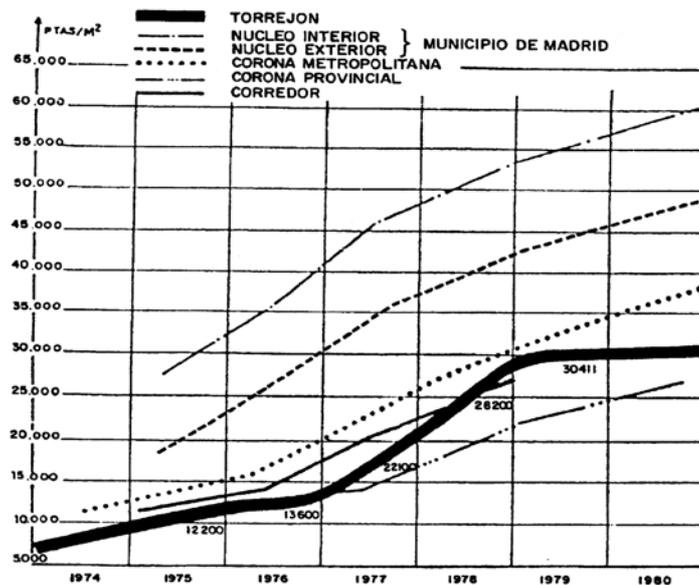
estimadas en la misma fecha resulta 2,9 personas por vivienda suponiendo que todas estuvieran ocupadas, pero es muy probable que actualmente el parque vacío pueda superar las 5.000 viviendas, es decir el 18 % del parque, que es una cifra muy importante. Si así fuera, se podría estimar la ocupación por vivienda en 3,55. Estas son cuestiones fundamentales para estudiar la dinámica inmobiliaria futura y los procesos de formación de los precios.

Precisamente vamos a terminar esta breve reseña histórica con una referencia a la evolución de los precios en esta primera fase (hasta 1980), para lo cual nos remitimos al estudio realizado por el Plan General de 1985. El *gráfico número 1* extraído de dicho Plan describe la evolución de los precios medios en el periodo que va de 1974 a 1980 para seis ámbitos metropolitanos diferentes. Conviene destacar en dicho gráfico algunos hechos significativos. En primer lugar que el periodo estudiado es un periodo de crecimiento firme de precios, de forma que en 5 años se duplican los valores en general. En segundo lugar, que hay tres bandas de precios bien separadas: la que se denomina núcleo interior de Madrid que entre 1975 y 1980 pasa de 30 a 60.000 pts/ metro; el llamado núcleo exterior que pasa de 20 a 50.000 pts/ metro, y la banda que corresponde al universo orbital, en el que se concentran las gráficas de la corona metropolitana, por un lado, que pasa de 10.000 pts/metro en 1974 a casi 40.000 en 1980; la corona provincial, por otro, que apenas supera en 1980 las 25.000 pts/metro, y, finalmente, las que describen el Corredor y Torrejón que se encuentran entre las dos anteriores.

En especial merece destacarse el comportamiento de los precios en Torrejón con tres fases muy claras en tan corto periodo: una primera que va de 1974 a 1976 de crecimiento muy lento, una segunda del 76 al 78 de fuerte crecimiento (se pasa de 13.600 a 28.200 pts/metro) y una tercera fase de estabilización hasta 1980 con precios de 30.400 pts/metro. Son valores que

GRÁFICO 1 EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LAS NUEVAS VIVIENDAS EN OFERTA

suponen la mitad de los que se pagan en Madrid y en general están por debajo de los que corresponden a la corona Metropolitana, señalando el carácter de renta baja del municipio. Incluso en el último tramo de la década la curva se estabiliza mientras en los demás dominios



FUENTE: Plan General de Ordenación Urbana. Torrejón de Ardoz.

estudiados se mantiene el crecimiento. Parece como si Torrejón hubiera alcanzado su nivel más alto entonces, su mejor posición social en el espectro madrileño y que perdiera posiciones a continuación.

El periodo de máximo crecimiento de precios coincide precisamente con el momento en el que la actividad inmobiliaria es más intensa (1975-78) y se termina con la quiebra de Promocisa en Parque Cataluña (1978), justamente cuando se estabiliza el mercado y precisamente cuando se llega a sus valores más altos como si hubiera sobrepasado su valor relativo en el mercado metropolitano, ya que ese aspecto local que da su peculiar forma a la curva de precios se inscribe en el marco general alcista del sistema metropolitano como se ve en el gráfico. Aún estábamos lejos del boom inmobiliario de la década siguiente, al final de la cual algunos precios se han multiplicado por cinco, y eso sin que haya ocurrido nada especialmente significativo ni en la producción ni en la demanda, que como hemos visto entra en fase de escaso crecimiento desde 1980 hasta el momento actual.

Precisamente esa es la cuestión fundamental, porque el sistema metropolitano en su conjunto presenta un crecimiento demográfico muy pequeño, de manera que no puede esperarse de ese incremento los recursos que alimentan una máquina inmobiliaria sobredimensionada. Puede decirse que el grueso de la demanda que nutre las nuevas promociones que se multiplican por la extensa geografía regional, corresponde a relocalizaciones, cuyo sentido último debe buscarse en un rediseño o redistribución del espacio social madrileño. El problema es que ese proceso puede generar un patrimonio de viviendas desocupadas creciente, y desviar los recursos domésticos más cuantiosos hacia determinadas zonas del sistema metropolitano en detrimento de otras.

Podemos estar asistiendo a una redefinición del espacio social metropolitano mucho más diferenciada que la que se originó en la década 70-80, que puede crear a medio plazo municipios más ricos y municipios más pobres dentro del cinturón más o menos homogéneo original, a base de profundizar sus diferencias iniciales, al mismo tiempo que dentro de cada núcleo los efectivos emergentes y que han podido acumular un patrimonio inmobiliario suficiente pueden tender a separarse del resto redibujando al nivel local una segregación más marcada. Las nuevas promociones ofrecen ese carácter de exclusividad que seleccionan a los mejores clientes potenciales locales.

El resultado es un espacio jerarquizado para una sociedad más plural porque, en el otro lado, las viviendas que quedan vacías y que en gran medida alimentan el mercado de segunda mano ofrecen un universo residencial degradado o de categoría inferior que puede contribuir a materializar la otra cara de una dualidad social en el nivel local, al convertirse en el destino obligado de los nuevos hogares con escasos recursos. Naturalmente, esto se entiende en términos generales, ya que como veremos a continuación el mercado de segunda mano es más complejo y los procesos de construcción del nuevo espacio social son más confusos.

Es evidente que un mecanismo inmobiliario de producción de nueva vivienda y de circulación del parque de segunda mano, como el que se acaba de describir debe complementarse con actuaciones de rehabilitación inmobiliaria residencial que respondan a las nuevas exigencias recualificadoras, y que al mismo tiempo pueda dar respuesta a las necesidades surgidas de la crisis para ciertos sectores de la población especialmente golpeados por ella, sin olvidar la necesidad de mejorar un parque residencial heredado cuya calidad en general se aparta de los patrones exigibles hoy.

Pero veamos las particularidades de Torrejón en este teatro inmobiliario general, para poder ajustar las acciones más adecuadas. Conviene empezar por el mercado de segunda mano,

porque nos permitirá conocer las características físicas y económicas del patrimonio de viviendas consolidado y, para ello, es imprescindible presentar primero el marco de referencia regional.

3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

3.1 El campo regional de precios

Antes de entrar en la descripción del proceso de construcción de nuevas viviendas y analizar sus características, conviene comprobar el estado general en el que se mueve el mercado de viviendas en Madrid, porque en él se establecen los parámetros principales del sistema que nos interesa.

Las cifras que a continuación se presentan proceden de las bases de datos elaboradas por el Seminario de Planeamiento de la ETSAM y corresponden a trabajos realizados en 1996 y 1997. Se trata de datos procedentes del mercado residencial de segunda mano que evidentemente domina por tamaño la formación del campo de precios y establece los patrones en los que se apoya el mercado de nueva vivienda.

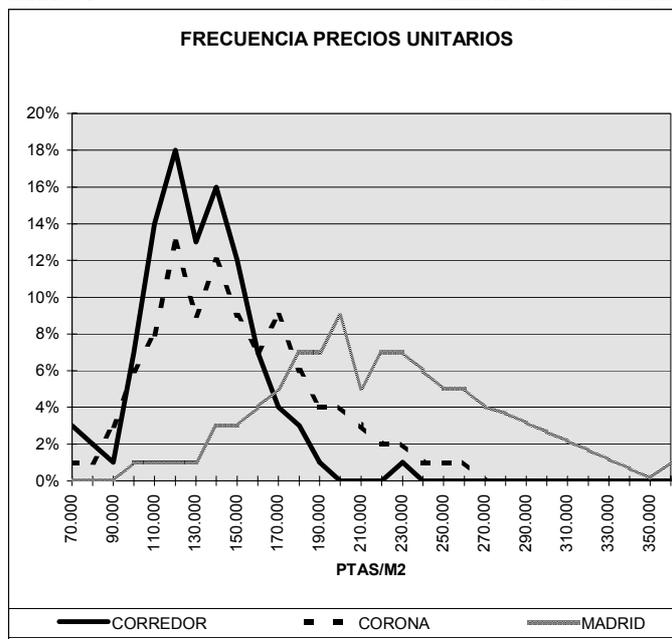
Hay que destacar que la imagen del mercado resultante es la que corresponde a las ofertas en curso y como tal hay que interpretarla, ya que en un momento determinado no todo el parque residencial de la ciudad se activa de la misma manera. En la fecha en la que se ha tomado la muestra, domina la oferta de los distritos centrales, lo que se traduce en un desplazamiento de la curva de frecuencias de precios en el municipio de Madrid hacia posiciones relativamente más altas.

Es una desviación que desaparece cuando se consideran los distritos por separado o las diferentes componentes del sistema metropolitano. En el *gráfico 2* se muestra la distribución de frecuencias de precios unitarios para el municipio central del sistema, y para las diferentes componentes que nos interesan en escala decreciente: corona metropolitana y Corredor del Henares.

Como se puede comprobar, la curva de Madrid municipio tiene sus frecuencias máximas entre las 180.000 y las 230.000 pesetas, pero en general se extiende sobre un amplio campo de existencia que va desde las 140.000 hasta las 300.000 pesetas con valores de frecuencia significativos. Lo más característico, y en contra de lo que sería deseable, es precisamente el colapso que sufren las frecuencias en los valores más bajos del campo de rentas unitarias, lo que significa que Madrid ofrece actualmente escasas oportunidades a los sectores de renta más bajos que forman la amplia base de la pirámide social.

Ese es justamente, como muestra el gráfico de forma evidente, el campo que cubre buena parte de la periferia metropolitana y que parece asumir con claridad el Corredor del Henares, especialmente alguno de sus municipios entre los que destaca Torrejón, como veremos enseguida.

GRÁFICO 2 MERCADO DE SEGUNDA MANO



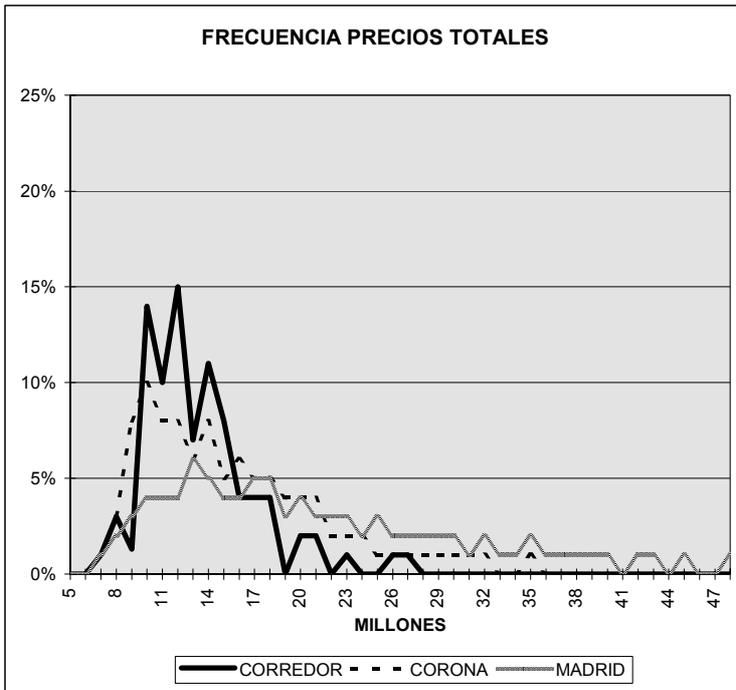
FUENTE: Trabajo de campo, 1996. Elaboración propia, 1996.

El gráfico 3 muestra por su parte la estructura de distribución de precios totales en los mismos ámbitos que el gráfico precedente. De nuevo aparecen los mismos rasgos descritos anteriormente aunque ahora la métrica es algo diferente. Madrid aparece en una situación intermedia con una presencia significativa en el tramo entre 10 y 20 millones, pero cubriendo como siempre una banda muy ancha con una proporción en los escalones más bajos muy poco acorde con las necesidades de los segmentos más desfavorecidos que, sin embargo, encuentran en el Corredor su espacio mejor abastecido.

Por lo que se refiere a las características físicas de las viviendas en oferta, se puede analizar el gráfico 4. Es un gráfico que ofrece una gran cantidad de información que para nuestro propósito podemos resumir así:

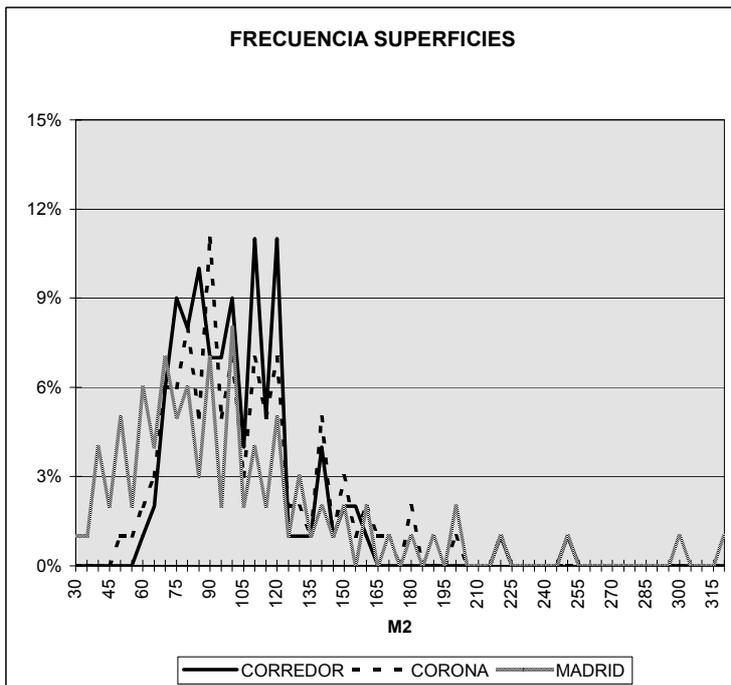
- El municipio central cubre casi toda la oferta de productos por debajo de los 60 metros cuadrados.
- La distribución en este municipio sigue una ley más o menos continua aunque presente escalones, de forma que ofrece una amplia gama de superficies. Aún así la concentración de frecuencias entre 60 y 100 metros es clara, seguida del escalón 110-130 y del 140-160, para terminar con un tramo situado entre 170 y 220 metros.
- En el resto de los ámbitos considerados la discontinuidad es la norma, lo que significa que el mercado atiende productos muy específicos.
- En general, el segmento mejor servido es el situado entre 70 y 120 metros que parece ser el campo de existencia de la corona metropolitana.
- El tamaño de 90 metros cuadrados es la dominante en la corona metropolitana, aunque no en el Corredor que, en ese sentido, ofrece una mejora con una proporción mayor entre 110 y 120 metros, en lo que parece ser una baza de tamaño en la competencia por el mercado.

GRÁFICO 3 MERCADO DE SEGUNDA MANO



FUENTE: Trabajo de campo, 1996. Elaboración propia, 1996.

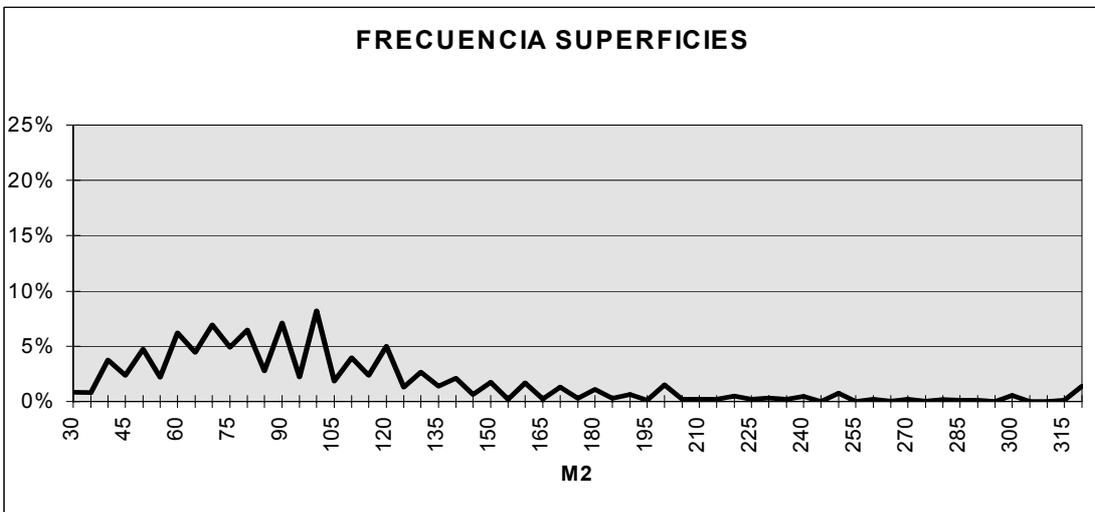
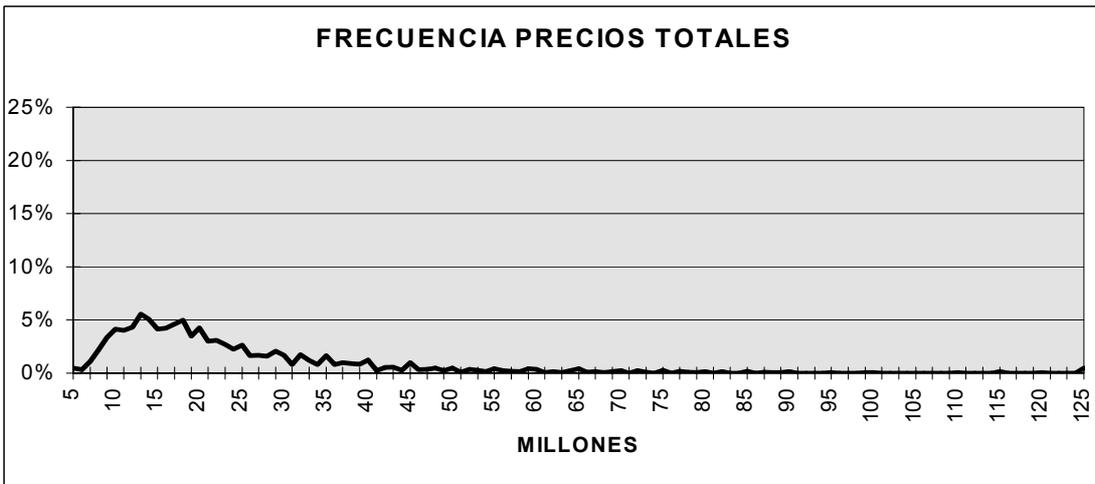
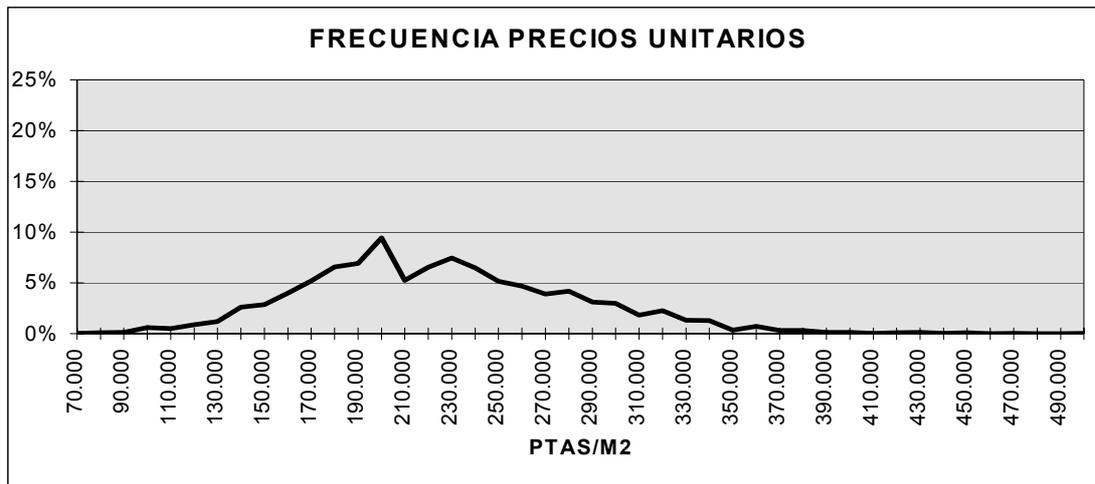
GRÁFICO 4 MERCADO DE SEGUNDA MANO



FUENTE: Trabajo de campo, 1996. Elaboración propia, 1996.

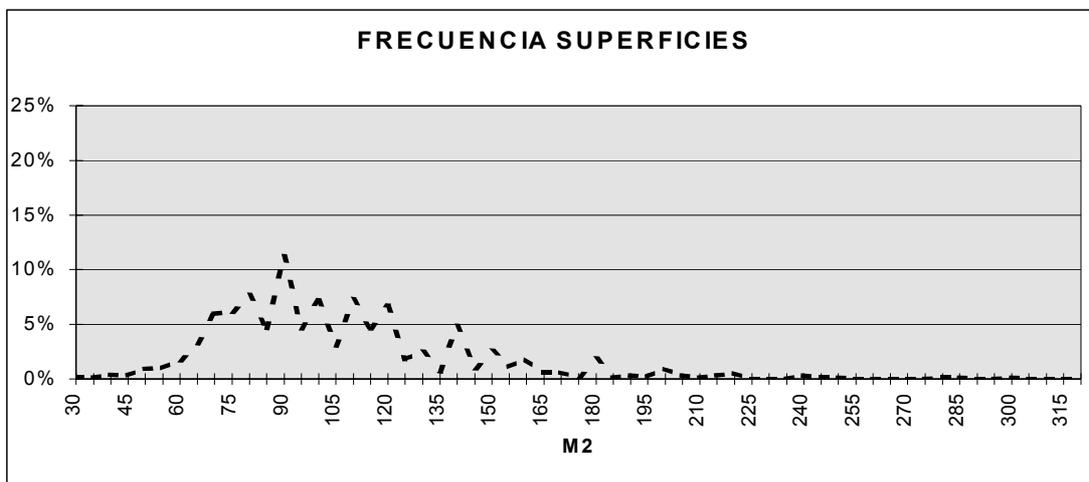
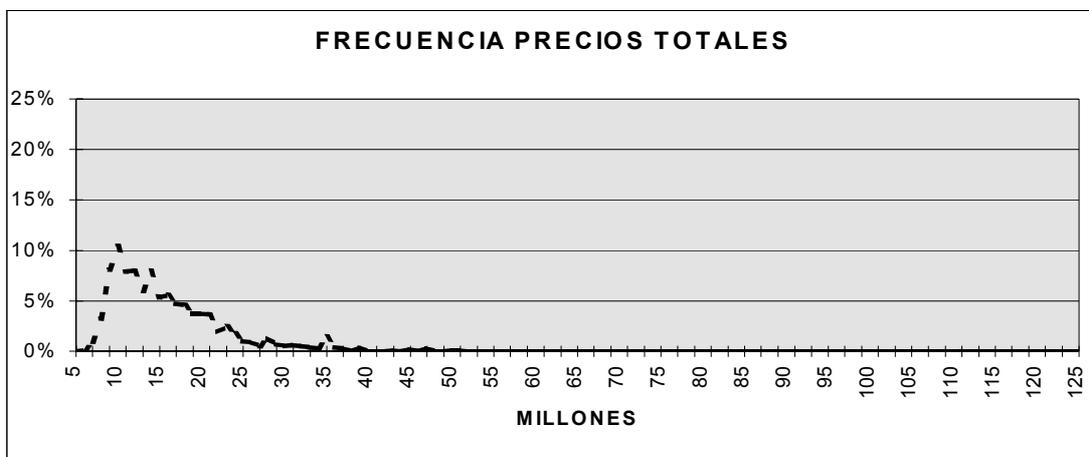
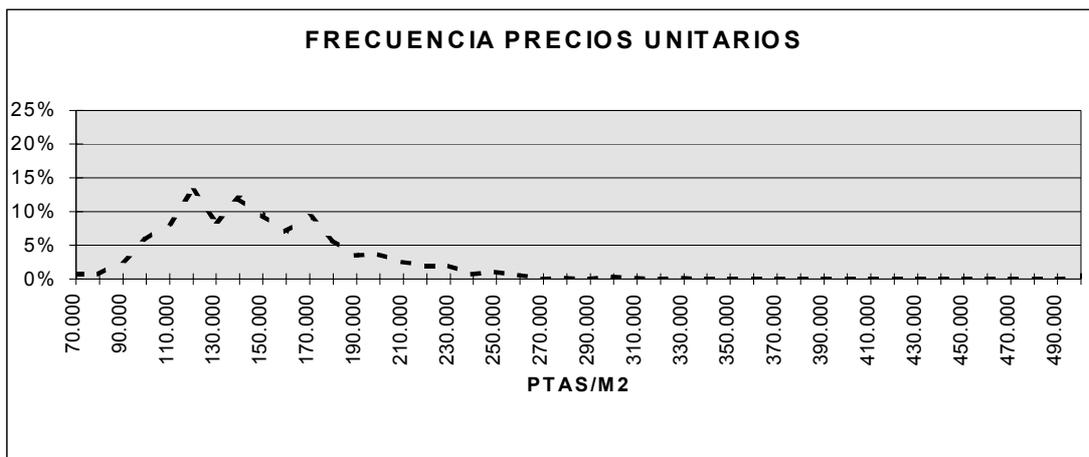
GRÁFICO 5 MUNICIPIO DE MADRID

MERCADO DE SEGUNDA MANO



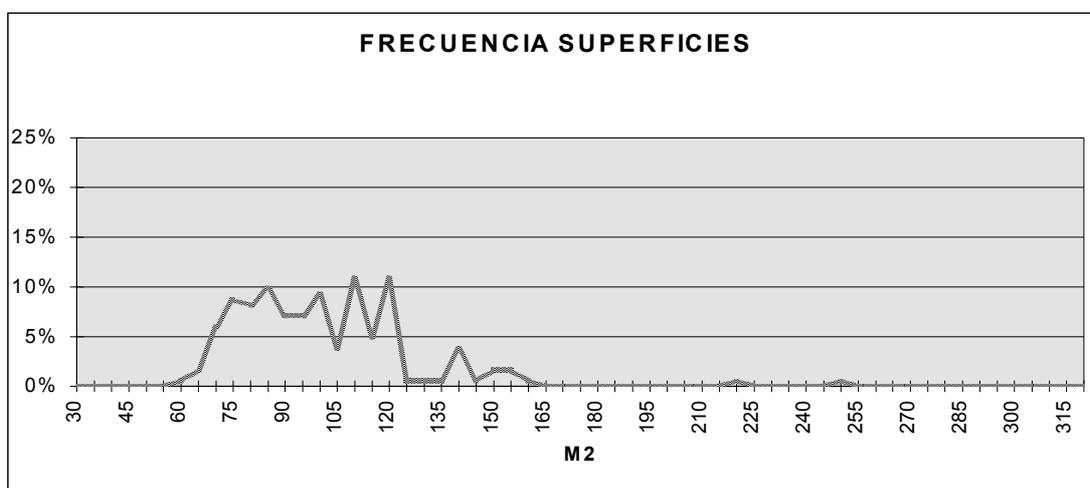
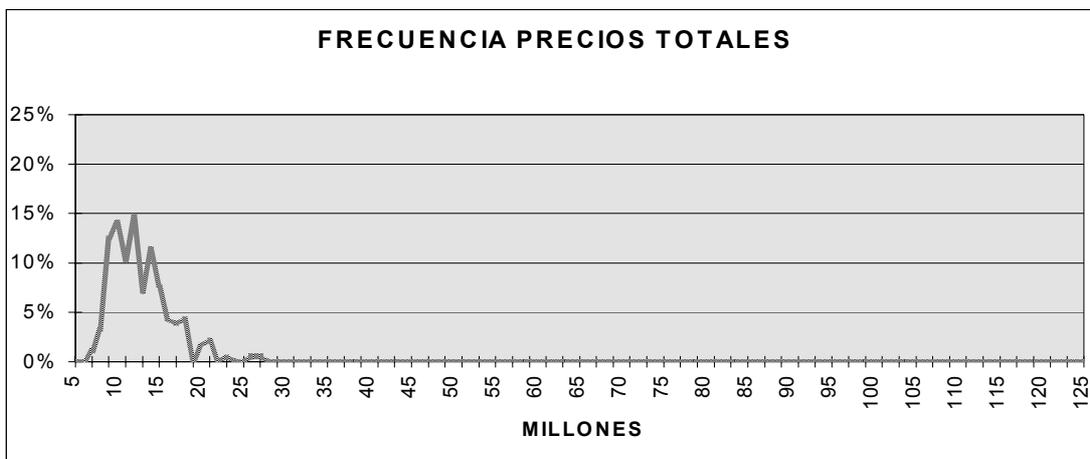
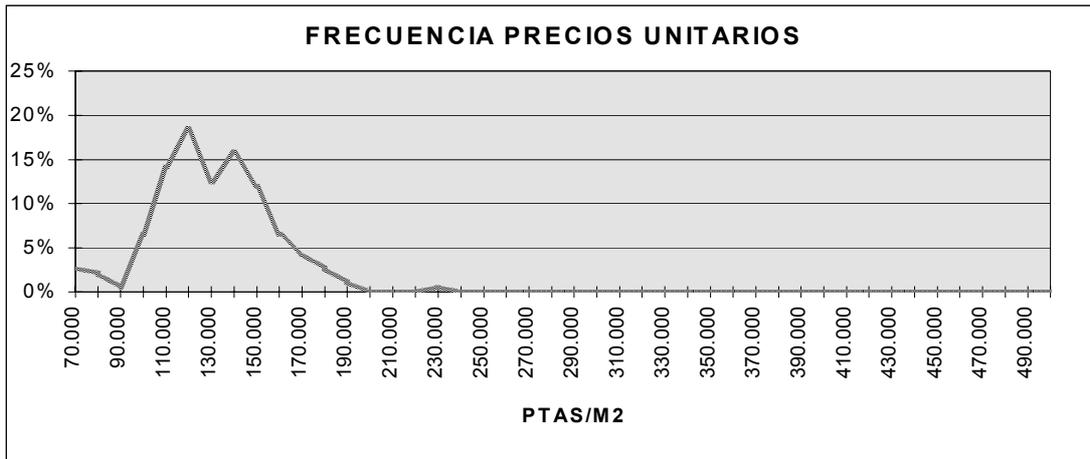
FUENTE: Trabajo de campo, 1996. Elaboración propia, 1996.

GRÁFICO 6 CORONA METROPOLITANA MERCADO DE SEGUNDA MANO



FUENTE: Trabajo de campo, 1996. Elaboración propia, 1996.

GRÁFICO 7 CORREDOR DEL HENARES MERCADO DE SEGUNDA MANO



FUENTE: Trabajo de campo, 1996. Elaboración propia, 1996.

Las series de *gráficos 5, 6 y 7* muestran todos estos aspectos por separado para cada uno de los ámbitos considerados, permitiendo una lectura más detallada y clara de los parámetros estudiados.

3.2. El mercado de segunda mano en el Corredor

Un estudio más detallado del mercado de segunda mano del Corredor, permite hacer comparaciones interesantes entre sus diferentes componentes. Los *gráficos 8, 9 y 10* representan para el conjunto de los principales municipios del Corredor (Alcalá, Torrejón, San Fernando y Coslada) las frecuencias de precios unitarios, precios totales y superficies, que están presentes en la oferta de segunda mano. Se han distinguido dos gráficas en cada caso, la llamada general que recoge los datos que aparecen en las diferentes publicaciones especializadas del sector y la llamada local que corresponde a las ofertas que gestionan las agencias inmobiliarias locales. La diferencia entre ellas es doble; por un lado es la que existe entre un mercado no profesionalizado (en general desviado al alza) y otro que introduce correcciones para ajustarlo más a los precios estimados reales; por otro lado, la general permite hacerse una imagen "real" de la proporción de los diversos componentes en el mercado en un momento dado, ya que es un barrido de todas las ofertas disponibles, sin distinciones territoriales, en las fechas en las que se hizo la recogida de datos; la local, por su parte, introduce diferencias en las proporciones y que en algunos municipios la recogida de datos ha sido más exhaustiva.

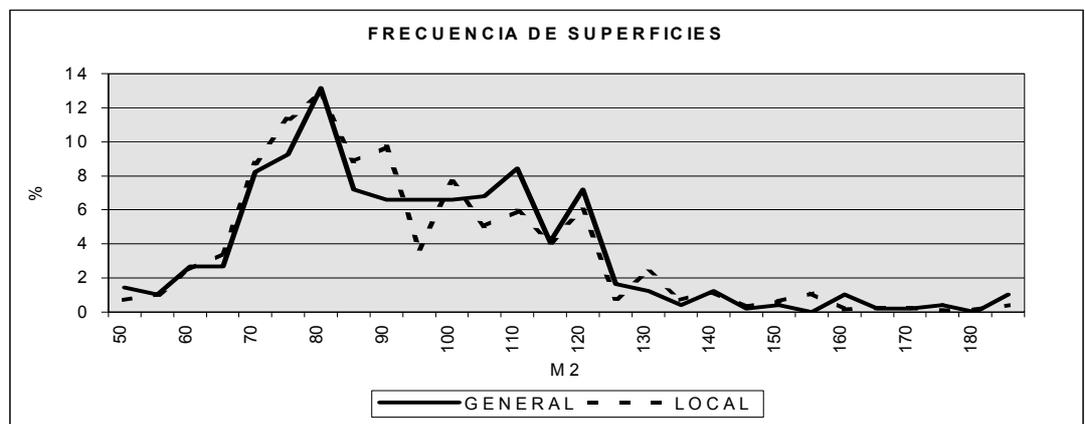
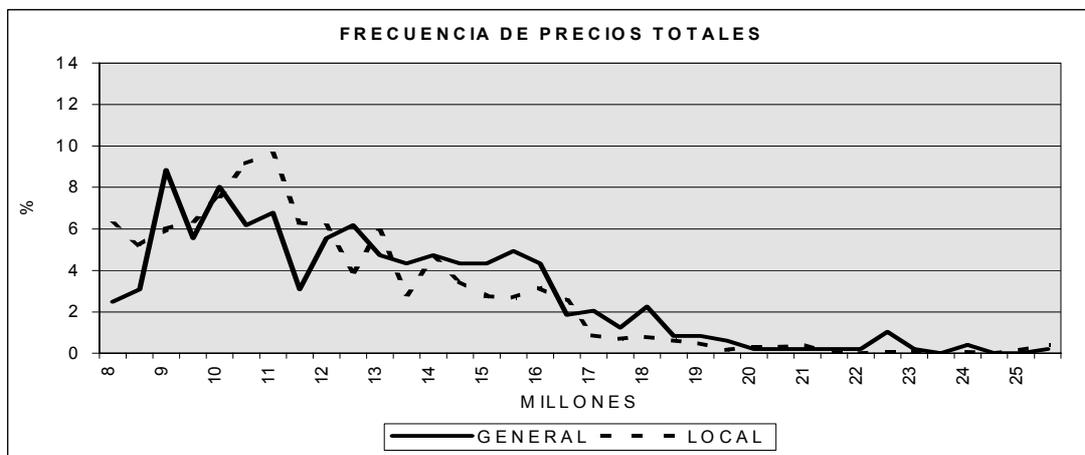
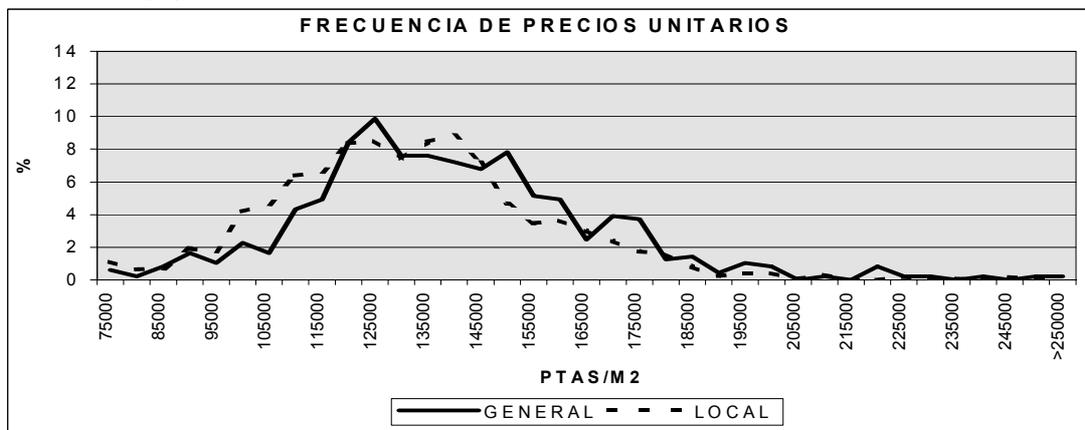
El *gráfico 8* permite situar la moda de los precios unitarios en las 125.000 pesetas para el mercado general, mientras el local presenta dos modas de similar tamaño en 120 y 140.000. Esta diferencia es significativa porque implica que los agentes inmobiliarios seleccionan sus ofertas más que el mercado general, pero al mismo tiempo su curva está en términos globales desviada hacia valores más bajos, corrigiendo a la baja la oferta general. Esa corrección, que es variable, se sitúa en torno a las 10.000 pesetas por metro y supone reducciones entre el 10 % y el 6 % según se trate de valores más bajos o más altos respectivamente. Es importante retener estas cifras porque pueden servir para valorar adecuadamente el universo más amplio de la oferta no profesionalizada.

En el *gráfico 9* se presentan de nuevo las mismas clases de curvas para el precio total. Aquí el carácter más seleccionado del mercado local se manifiesta en que su moda se sitúa claramente en los 11 millones, mientras el mercado general se desplaza hacia valores más bajos (9 y 10 millones). Sin embargo, en los valores más altos (16 millones), el mercado general mantiene frecuencias relativamente altas, mientras los agentes de la propiedad disponen de menos ofertas en ese segmento. La gráfica de los agentes parece indicar una clara apuesta por valores totales en torno a los 11 millones y eventualmente hasta los 14, como si no confiaran en encontrar compradores para pisos de segunda mano más caros. Mientras tanto los propietarios mantienen la confianza en el valor de sus viviendas antiguas.

El *gráfico 10* viene a completar este retrato con las superficies en oferta. En el primer tramo, hasta los 80 metros, la coincidencia de las dos curvas es total, igual que más allá de los 120, que tiene una presencia importante. Sin embargo, en el tramo que va de los 80 a los 120 hay discrepancias significativas, ya que los agentes inmobiliarios ofrecen más pisos de 90 y 100 metros, mientras que la oferta popular no establece diferencias salvo por los 110 metros.

Parece que los operadores profesionales han imaginado su "vivienda más fácil de vender" en torno a los 90 o 100 metros cuadrados y con precios totales que oscilan alrededor de los 11 millones aunque pueden llegar hasta los 14 según zonas.

GRÁFICOS 8, 9, 10 CORREDOR DEL HENARES MERCADO DE SEGUNDA MANO

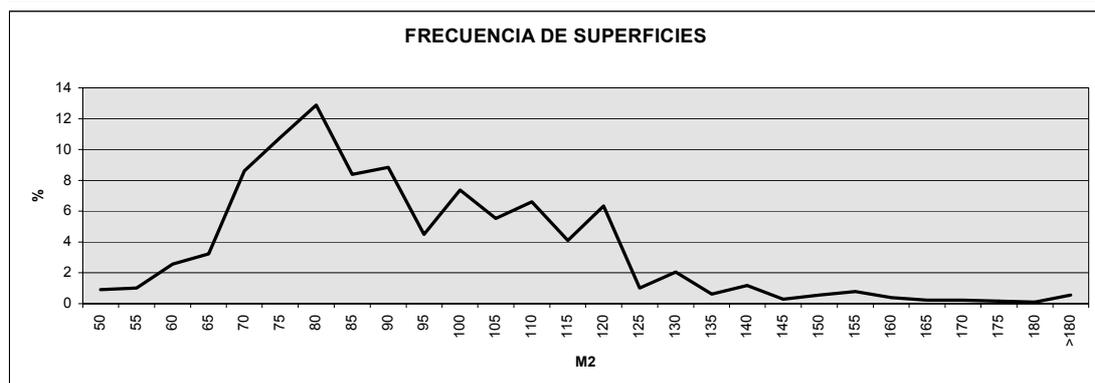
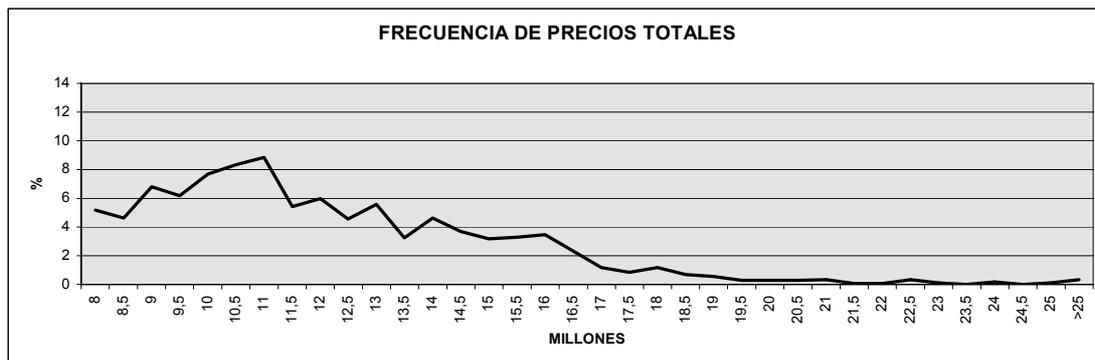
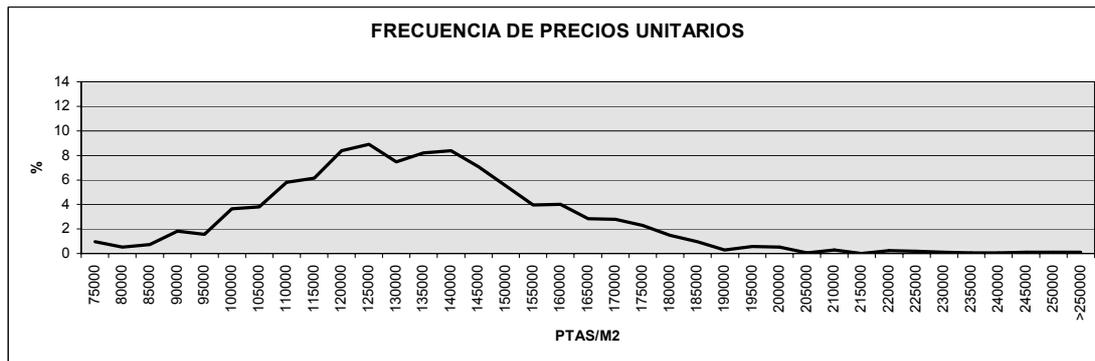


SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

Los gráficos 11, 12 y 13 resumen las dos curvas en una sola. De ellos podemos extraer algunas observaciones:

- La primera es el carácter "normal" del Corredor, por lo que se refiere al precio unitario. Esto significa que el perfil de la distribución se aproxima al de una campana de Gauss aunque con dos modas equivalentes en 125 y 140.000 pesetas metro cuadrado respectivamente. No está claro si se trata de dos métricas diferentes (agentes por un lado y propietarios por otro) o más bien es un reflejo de cierto carácter dual del corredor que pondría en evidencia la presencia de dos mercados algo desplazados. Parece más bien esto último y en todo caso hay que señalar que esa normalidad describe un mercado basado en precios unitarios bastante homogéneos.

GRÁFICOS 11,12, 13 CORREDOR DEL HENARES MERCADO DE SEGUNDA MANO



- No ocurre igual con la distribución de precios totales, donde la curva se desplaza claramente hacia la izquierda sobre los 11 millones. Sin embargo la caída no sigue los patrones de una distribución, ya que hacia los valores más altos cae rápidamente para luego mantenerse con oscilaciones hasta los 16 millones. El universo de mayor precio que se apunta no es un conjunto normal, pero si parece diferenciado del otro que oscila en torno a los 11 millones. De nuevo se presenta esa dualidad.
- El gráfico de superficies muestra claramente que existe una distribución normal en torno a los 80 metros, que domina el parque en oferta y que existen otras tres de menor importancia sobre 100, 110 y 120 metros.
- Podría concluirse de todo esto que la vivienda que domina en la oferta de segunda mano tendría un precio de alrededor de 130.000 pesetas metro, una superficie en torno a los 80 metros y un precio total próximo a 11 millones. Pero también hay otro universo más disperso en su estructura de frecuencias con precios unitarios cercanos a las 140.000 pesetas, superficies entre 100 y 120 metros y totales entre 13 y 16 millones.

Es evidente, pues, que tenemos un conjunto diversificado aunque podamos acotarlo relativamente. Veamos ahora sus diversas componentes locales para poder comparar su estructura diferenciada.

El *gráfico 14* muestra las distribuciones de los precios unitarios para las grandes componentes municipales del Corredor.

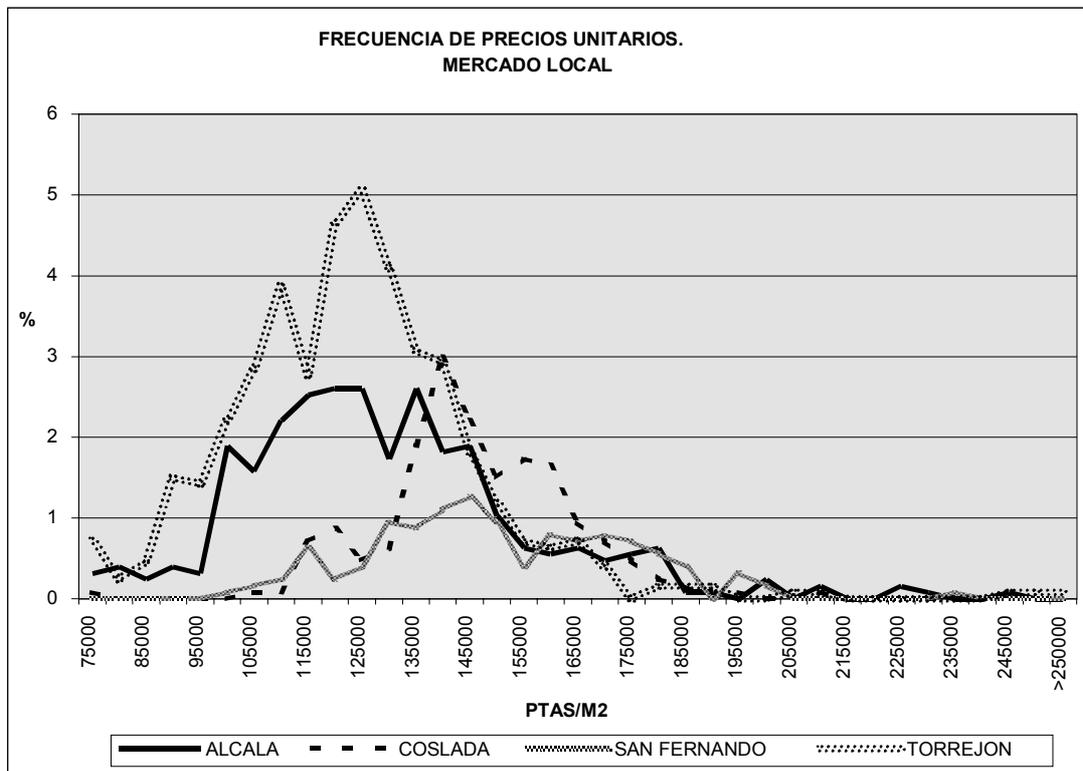
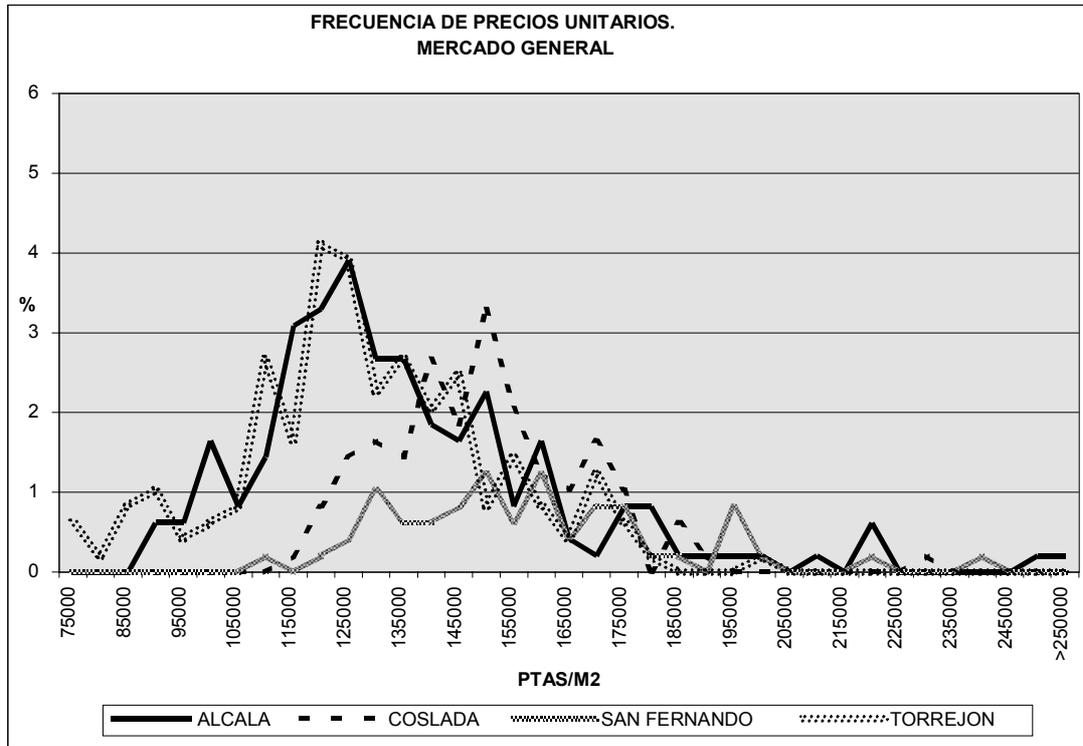
Lo primero que se aprecia es la clara separación entre las gráficas municipales y la aparición de dos universos bastantes definidos. Por un lado Torrejón y Alcalá con distribuciones muy similares y estructura casi normal, y por otro Coslada y San Fernando. El primer grupo se mueve alrededor de 125.000 pesetas, mientras el segundo lo hace en torno a las 145.000. Cada componente presenta ahora una distribución que se aproxima mucho más al patrón normal, pero sigue habiendo superposiciones de diversas componentes dentro de cada municipio cada una de las cuales correspondería a sus diferentes barrios. En cualquier caso las gráficas se han "normalizado" sustancialmente, especialmente las de los dos extremos Alcalá y Coslada, que vendrían a representar cada uno de los dos universos básicos de rentas existentes en el Corredor. El *gráfico 15* de precios totales exige una lectura algo más detallada:

- La mayor parte de las ofertas por debajo de 10 millones se encuentran en Alcalá y Torrejón, y se trata de ofertas privadas que no pasan por los operadores inmobiliarios. Estos últimos comienzan sus ofertas en 10 pero, sobre todo, se concentran en los 11 millones. Torrejón es el municipio con oferta más barata en general.
- Torrejón que presenta el grueso de su oferta concentrada entre 9 y 11 millones tiene, sin embargo, cierta presencia entre 13 y 16 millones lo cual indica que la dualidad inmobiliaria del Corredor tiene también una base local. La proporción del contingente de precio más bajo es, con todo, el doble que la correspondiente al segmento más alto.
- Coslada, que es el otro extremo, aparentemente tiene una composición más equilibrada de los diferentes segmentos. La presencia en los 11 millones es algo inferior al segmento situado entre 12 y 14 millones, mientras el segmento que va de los 15 a los 17 es proporcionalmente mayor que en el caso de Torrejón.
- Alcalá, por su parte, está claramente desplazado hacia las partes bajas de la jerarquía entre 9 y 10 millones, si bien presenta también precios más altos en el tramo de los

24 *Cuadernos de Investigación Urbanística n°27*

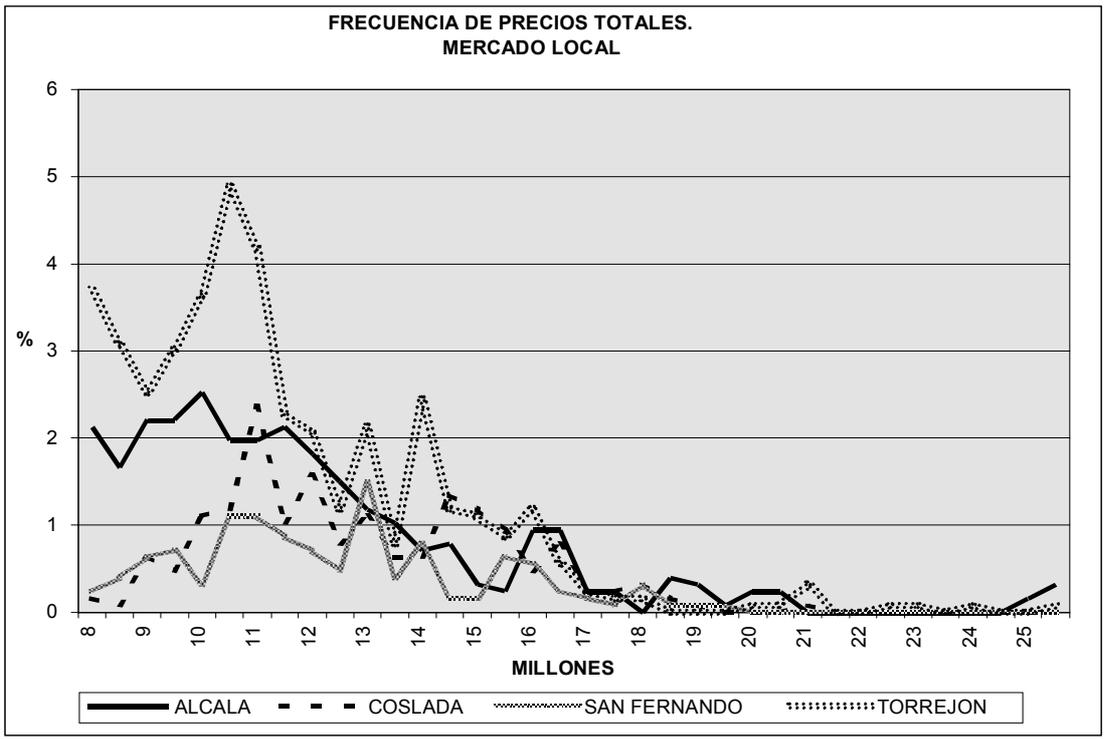
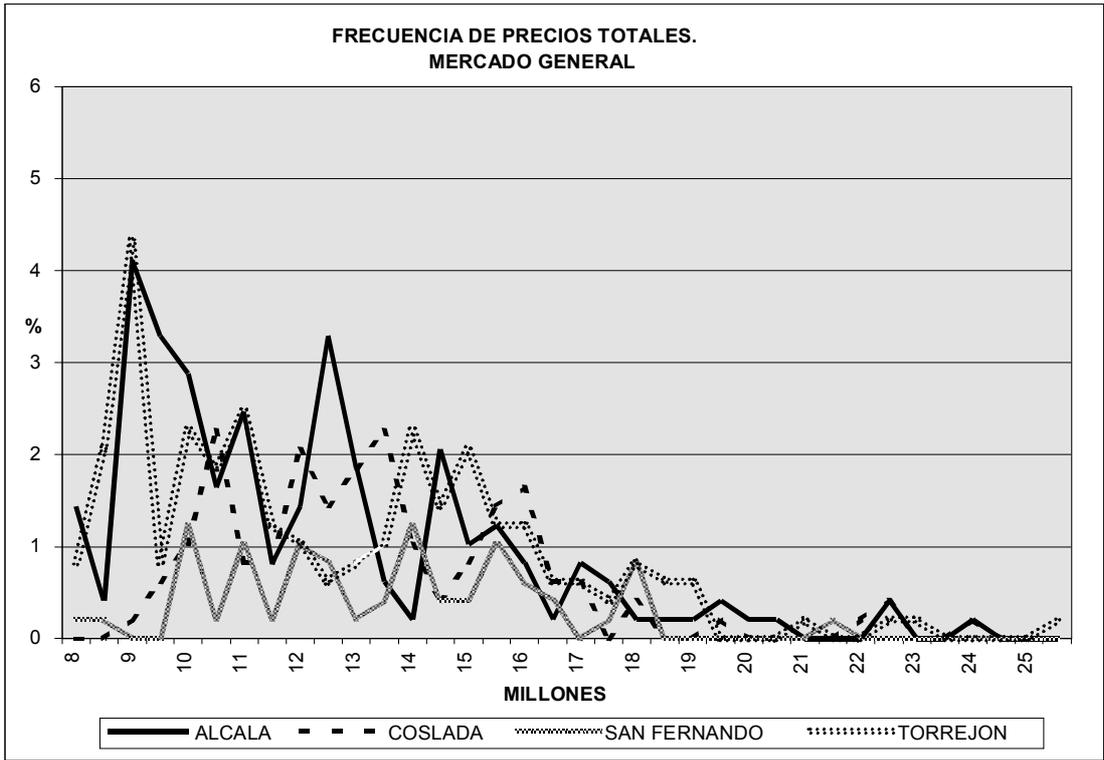
16 millones, en proporciones débiles. El segmento situado en torno a los 13 millones es más importante que en el caso de Torrejón, con el que tiene bastantes similitudes.

GRÁFICO 14 CORREDOR DEL HENARES MERCADO DE SEGUNDA MANO



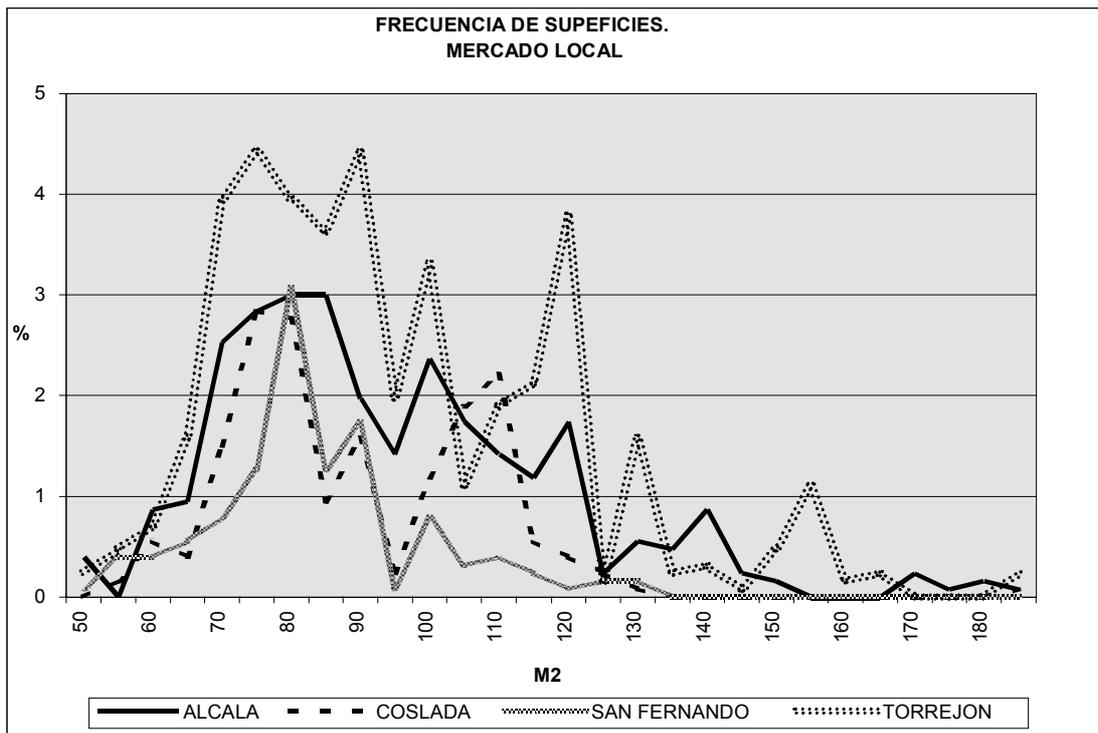
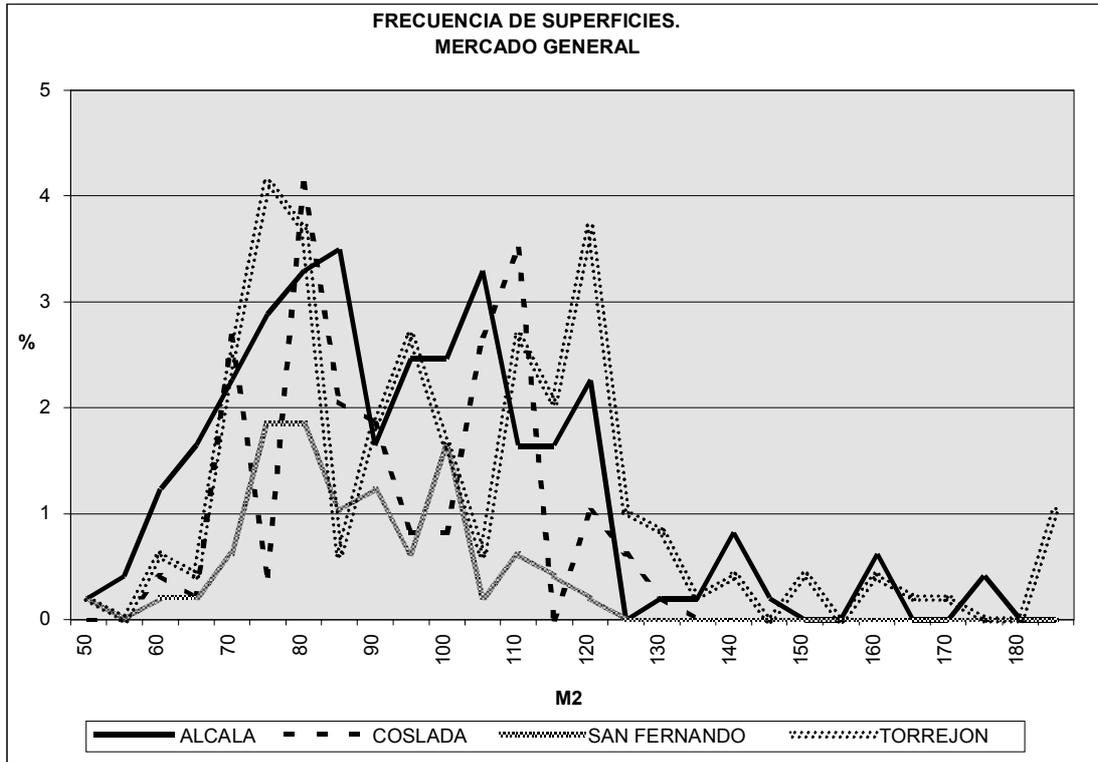
SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

GRÁFICO 15 CORREDOR DEL HENARES MERCADO DE SEGUNDA MANO



SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

GRÁFICO 16 CORREDOR DEL HENARES MERCADO DE SEGUNDA MANO



SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

- San Fernando es el que presenta una distribución más dispersa, con un campo de existencia que va desde los 10 hasta los 16 millones con valores de frecuencia similares.
- En todos los casos hay valores más bajos y más altos que los mencionados, pero su frecuencia es poco significativa para el análisis comparativo del Corredor que nos ocupa.

Por fin, el *gráfico 16* muestra la distribución de superficies en oferta. Podemos destacar algunas observaciones.

- El repertorio de superficies no es continuo. El grueso se concentra en torno a los 80-90 metros. En ese segmento Torrejón supera a los demás municipios, igual que en viviendas próximas a los 120 metros. También tiene presencia en los 100 pero en menor proporción.
- Alcalá, por su parte se centra más en los 90 metros y mantiene esa frecuencia alta en los 100, pero en los 120 baja claramente respecto a Torrejón.
- Coslada, vuelve a situarse sobre los 80 y más pequeños (70); tiene escasa presencia en los 90 metros y luego vuelve a recuperar frecuencias altas en los 110.
- San Fernando es claramente un municipio de 80 metros y con importancia progresivamente descendente en 90 y 100 metros.

Como puede apreciarse la diversidad de tamaños es mayor de lo que podría imaginarse y existe una cierta especialización. Los pisos mayores se encuentran en Alcalá y Torrejón, como queriendo compensar su posición en el campo de rentas más bajas.

Coslada y San Fernando por su parte ofrecen el parque de menor tamaño, aunque Coslada presenta mayor equilibrio entre los formatos grandes y pequeños.

Los *gráficos 17* resumen todas estas curvas para el mercado completo estudiado. Sin prestar excesiva atención a los valores relativos de las frecuencias por las razones ya expuestas, resulta destacable el carácter cuasi normal de las distribuciones de precios unitarios que nos confirma de nuevo el carácter de espacio de clase social del Corredor en sus componentes municipales.

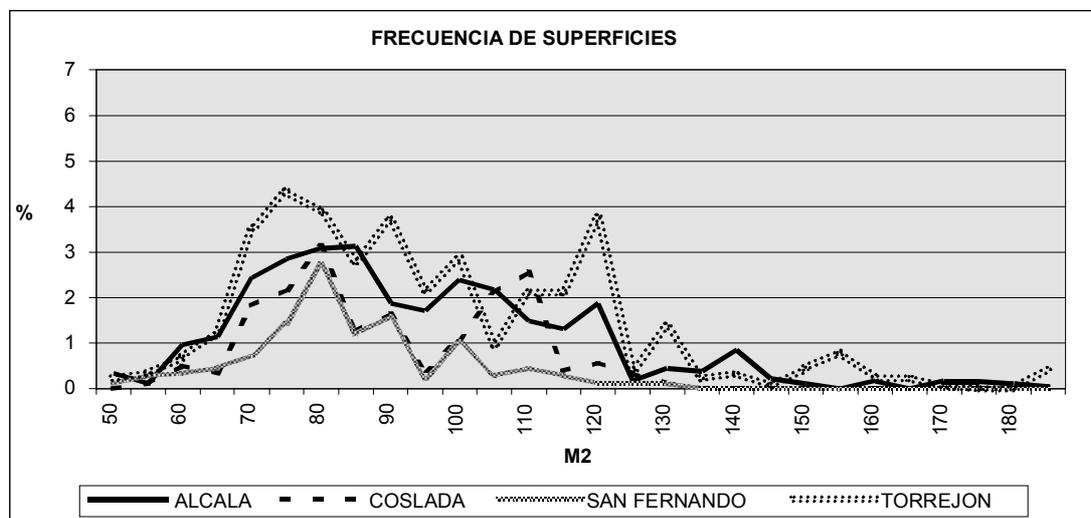
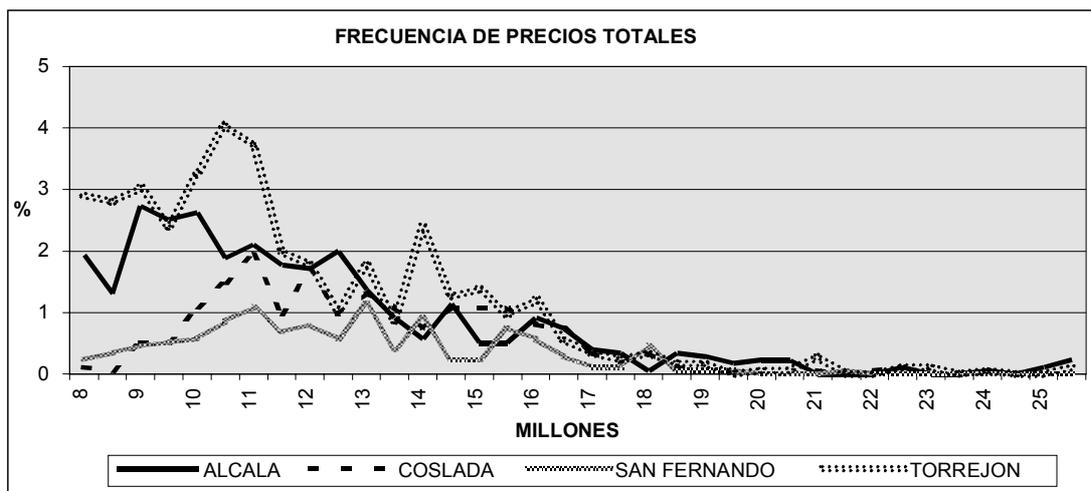
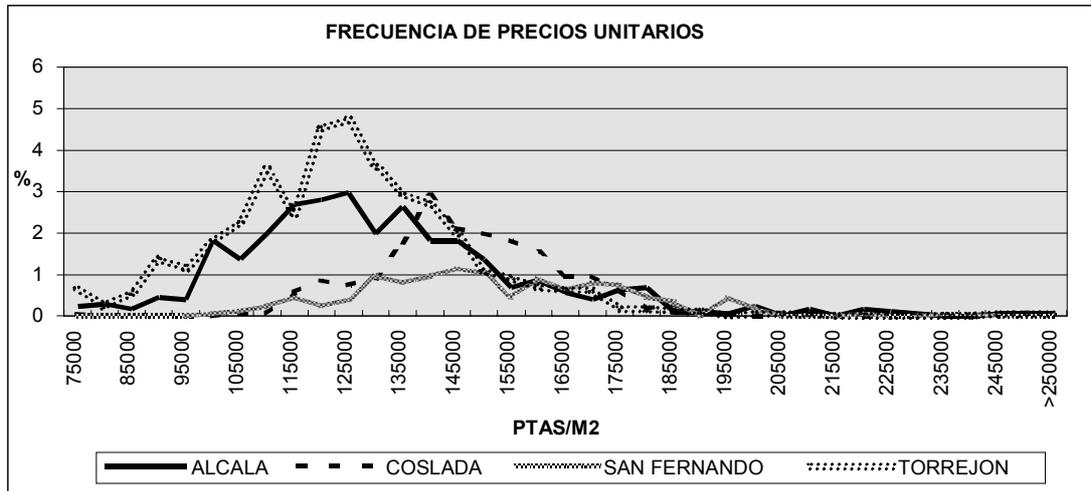
Alcalá y Torrejón con distribuciones similares presentan sus máximas frecuencias en torno a las 125.000 pesetas metro, pero ambos municipios ofrecen dos subespacios sociales de 110 y 140.000 pesetas (Torrejón) y 100 y 135.000 (Alcalá). Coslada, por su parte se desplaza en el rango social claramente hacia las 140.000 pesetas y hacia la derecha hasta las 160.000 pesetas con frecuencias significativas. Es un espacio de clase que empieza donde los otros terminan.

Los precios totales dejan a Alcalá claramente en la posición más baja con 9 y 10 millones de máxima frecuencia y valores que caen decididamente más allá de los 13 millones. No obstante presenta repuntes de frecuencia entre 14-15 y 16-17 millones, que confirman esa dualidad interna que existe en casi todos los núcleos urbanos del Corredor. Torrejón se desplaza ligeramente hacia los 11 millones pero igual que Alcalá tiene una frecuencia de valores menores importante. Luego sólo se recupera en el segmento 14-15. La gráfica de Coslada que empieza en 11 igual que Torrejón mantiene frecuencias semejantes hasta los 17 millones. San Fernando, por su parte, sigue un comportamiento muy similar al de Coslada, aunque sus máximas frecuencias están en 13 y 14 millones.

La distribución de superficies tiene una estructura mixta. Normal en el tramo en torno a 70-80 metros para todas las componentes municipales, pero diferente en el resto: Torrejón se especializa en pisos de 120 metros (con 90 y 100 en segundo lugar); Alcalá 100 y 120, y

Coslada

GRÁFICO 17 CORREDOR DEL HENARES MERCADO DE SEGUNDA MANO



SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

parece una superposición de dos distribuciones normales, una alrededor de 80 metros y otra alrededor de 110 metros; San Fernando tiene los pisos más pequeños en torno a 80 metros y cierta presencia en 90 y 100.

El *gráfico 18* es un resumen de los anteriores en el que se han sumado las curvas de Coslada y San Fernando, lo que refuerza la imagen dual Alcalá-Torrejón por un lado (con sus diferencias locales propias) y Coslada-San Fernando por otro. Muy esquemáticamente puede resumirse esa dualidad en viviendas con un mayor espectro de tamaños y de renta más baja en uno y viviendas más concentradas en el segmento central de tamaños (80-110) y de mayor renta en el otro.

El *gráfico 19* por su parte reproduce en dimensión equivalente y comparable las curvas de cada municipio. Se hace así más patente la similitud entre Torrejón y Alcalá para el campo de rentas (usan prácticamente el mismo), mientras que Coslada ofrece el campo de rentas más elevado y claramente desplazado hacia la derecha de la gráfica, igual que San Fernando. Es la misma tónica que domina las curvas de superficies en las que destaca la clara especialización de San Fernando en formatos de pequeño tamaño, y la composición dual de Coslada.

El *gráfico 20* ofrece las nubes de puntos que representan el universo de viviendas estudiadas y que describen la correlación entre las distintas variables analizadas. Como puede comprobarse, la mayor expansión de las nubes corresponde a Alcalá y Torrejón (especialmente el primero) que puede decirse que cubre el campo más amplio en todas las variables, mostrando su carácter de espacio resumen y más complejo del Corredor. Sólo es aventajada por Torrejón en las viviendas de gran tamaño. La nube correspondiente a Coslada y San Fernando emerge de forma muy significativa por el borde de la nube de Alcalá y Torrejón llenando el campo de valores más altos de precios unitarios, lo cual es especialmente relevante en la correlación precio unitario-precio total, pero no llega a alcanzar los valores puntuales de aquellos municipios.

Por último, se ofrecen para cada municipio analizado los gráficos correspondientes por separado que permiten una visión más detallada del parque en oferta.

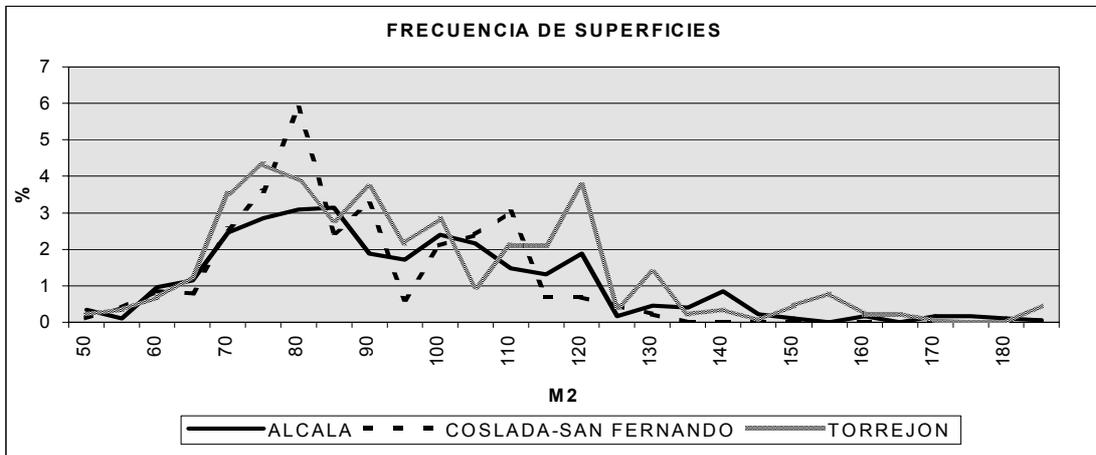
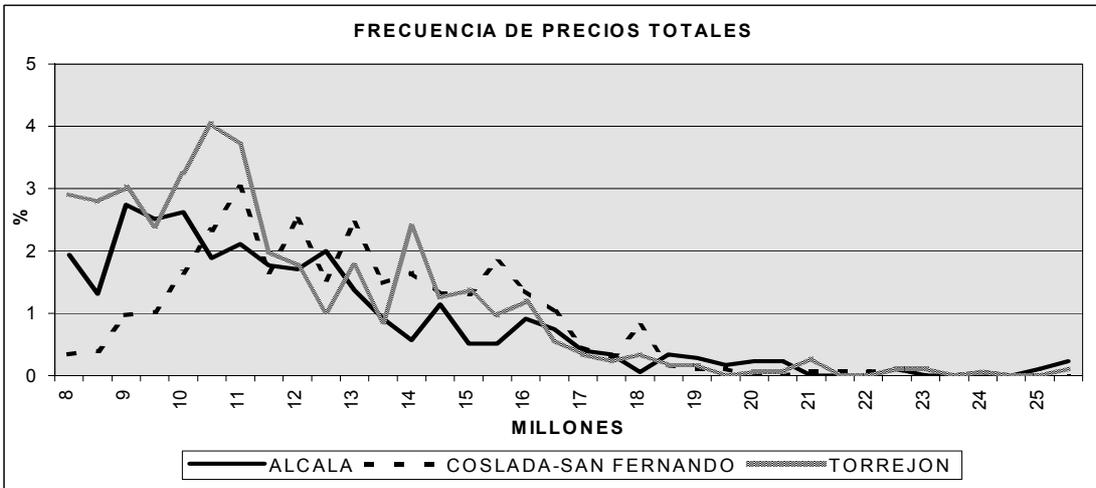
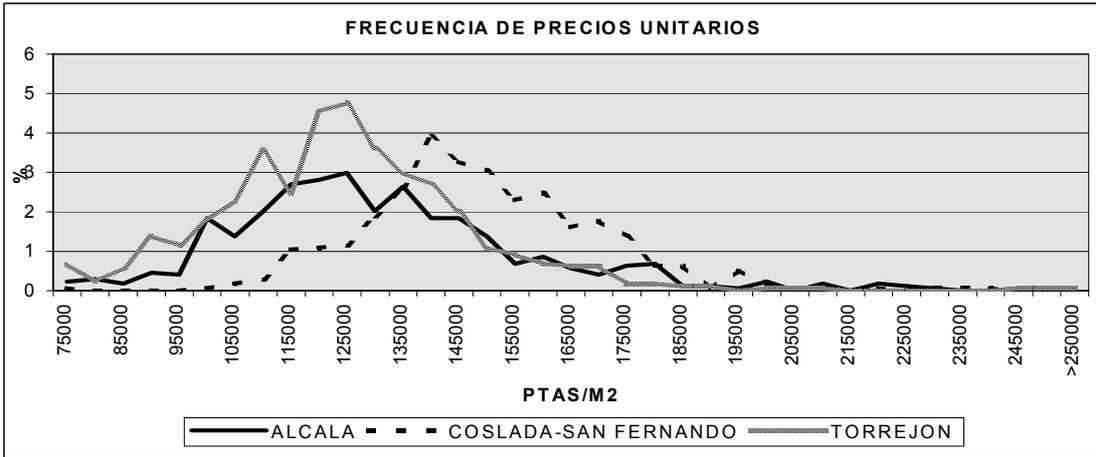
Los *gráficos 21 a 23* describen Alcalá en el que cabe destacar la fuerte estructura jerarquizada de la curva de precios totales (muy desviada hacia la izquierda) que se corresponde bien con la presumible estructura piramidal de la sociedad local y que en consecuencia ofrece buena accesibilidad residencial incluso para grupos de renta bajos, aunque el colapso por debajo de los 9 millones es evidente. Su oferta, por otra parte es muy diversificada en todos los sentidos cubriendo un amplio espectro y seguramente es el núcleo de mayor complejidad social e inmobiliaria del Corredor.

Los *gráficos 24 y 25* corresponden a Coslada y los *26 y 27* a San Fernando. Existe la tentación de considerar ambos municipios como muy similares en valores unitarios aunque cubran campos de tamaños diferentes. Sin embargo eso no es así, la estructura de rentas unitarias es muy clara y concentrada en Coslada, lo cual significa que es el municipio más especializado del Corredor, y en un segmento muy preciso que va de 140 a 175.000 pesetas/metro. Toda la diversidad de Alcalá desaparece aquí, incluso en los tamaños que se concentran en torno a dos valores básicos. Se comporta pues más como un barrio de Madrid que como una ciudad con su estructura social completa. La propia estructura de precios totales que presenta ausencias claras en los segmentos más bajos se mantiene con cierta uniformidad en su breve recorrido. San Fernando, por el contrario, presenta un campo de valores más disperso y más amplio (llegando hasta las 200.000 pesetas) y una clara concentración de tamaños. De nuevo han desaparecido los segmentos de renta más bajos como en Coslada, pero la diversidad

es mayor salvo por lo que se

GRÁFICO 18 CORREDOR DEL HENARES

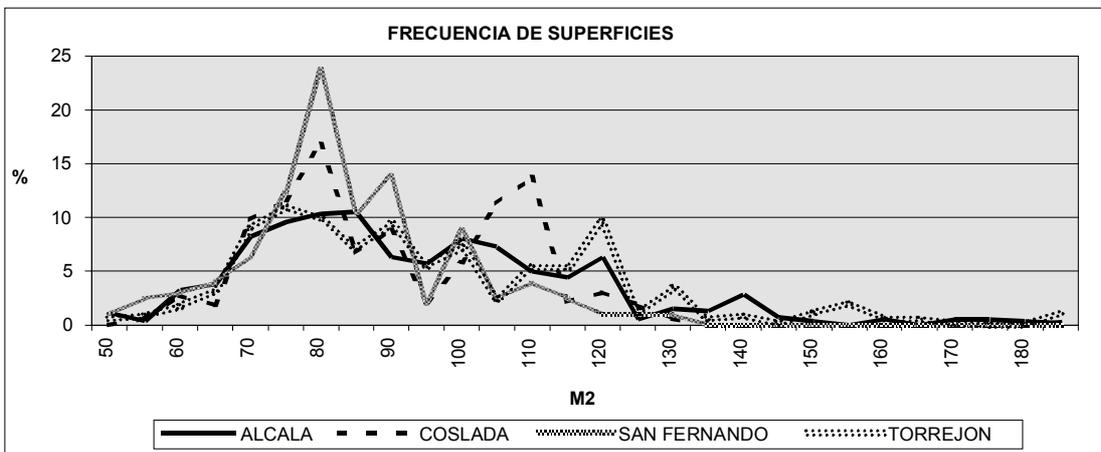
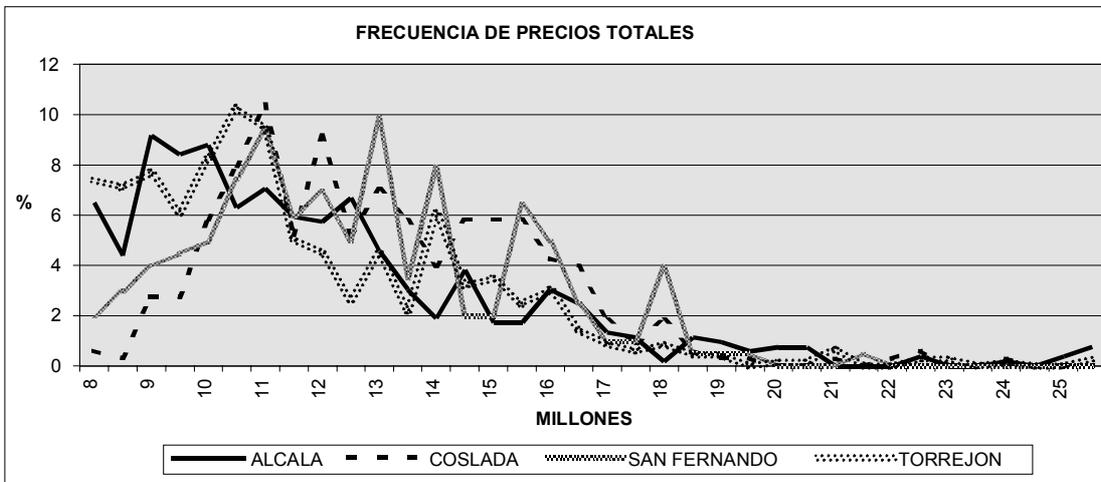
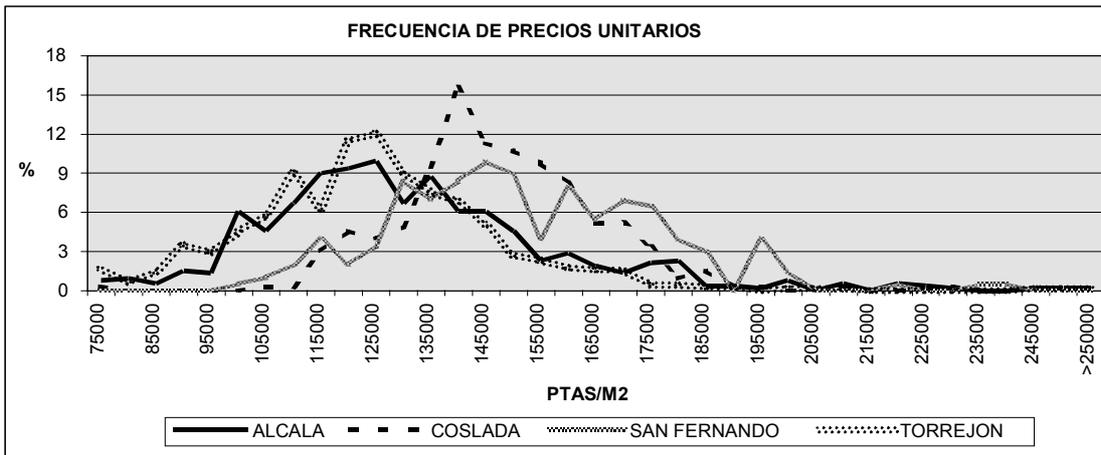
MERCADO DE SEGUNDA MANO



SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

GRÁFICO 19 CORREDOR DEL HENARES

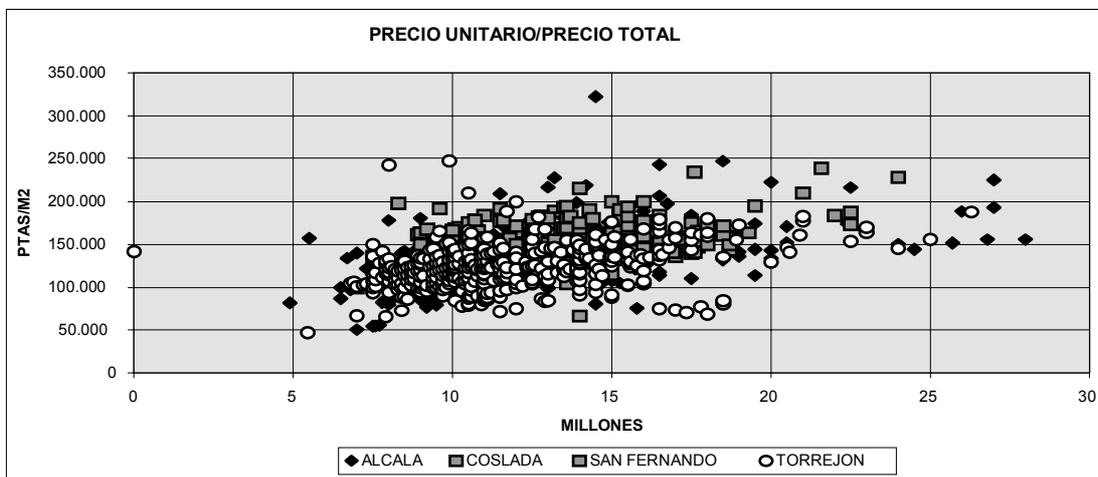
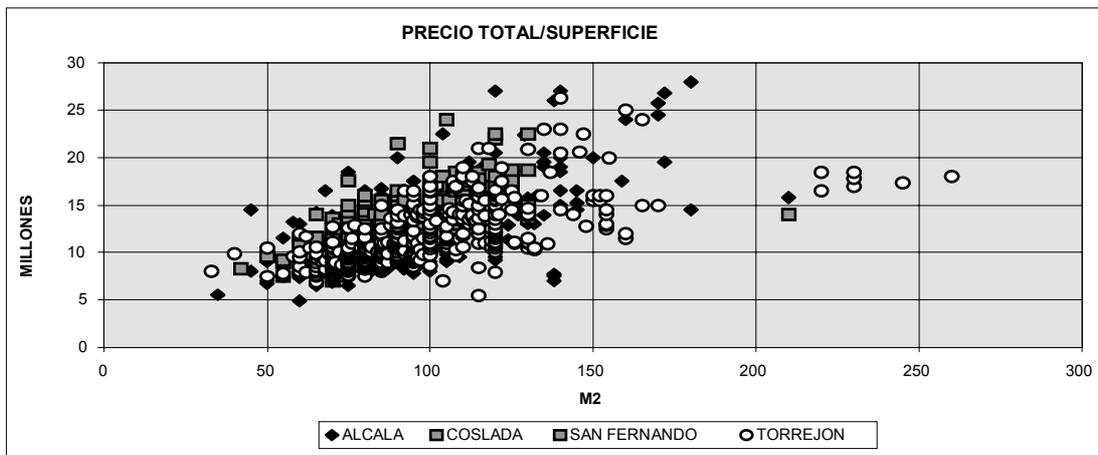
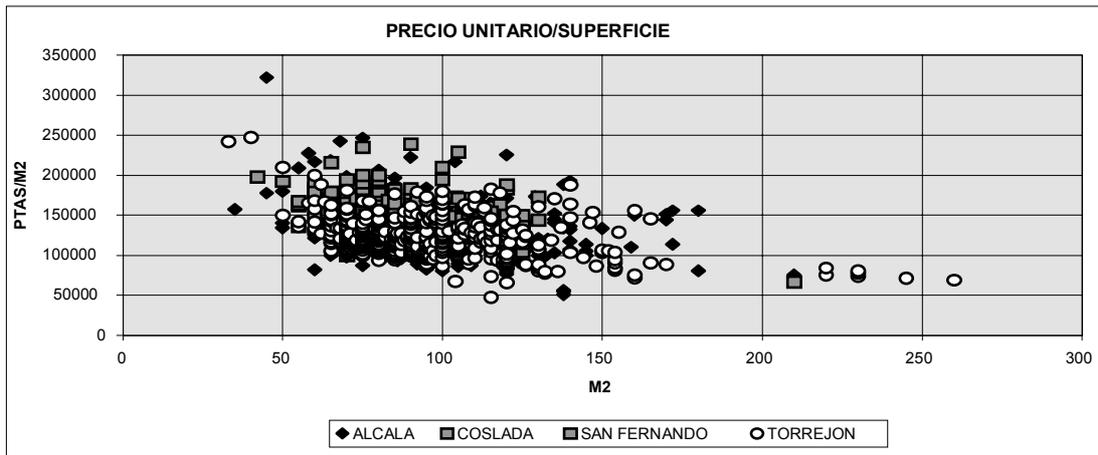
MERCADO DE SEGUNDA MANO



SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

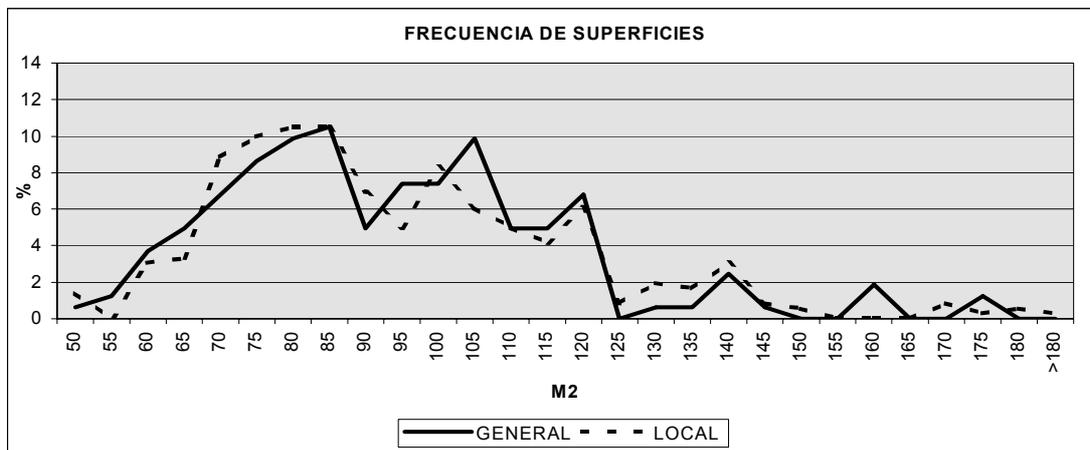
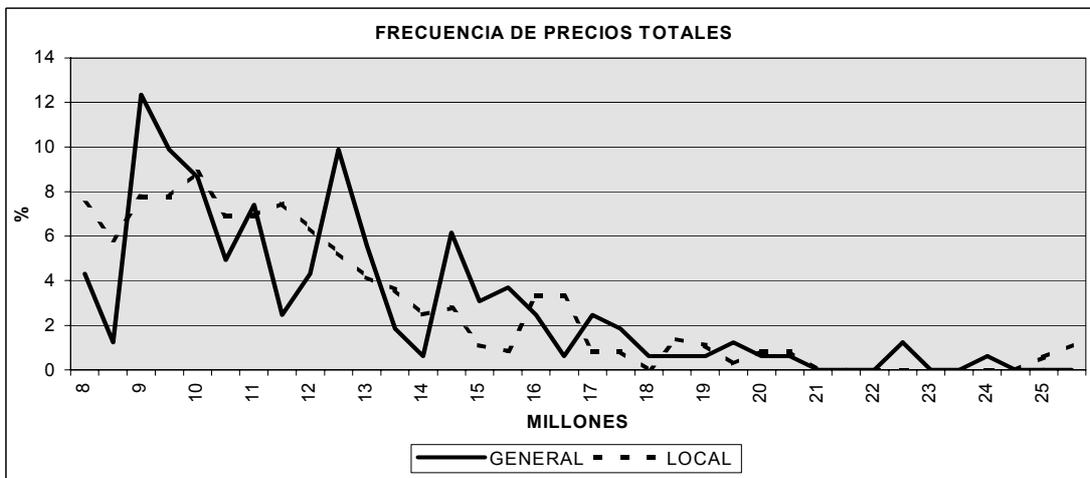
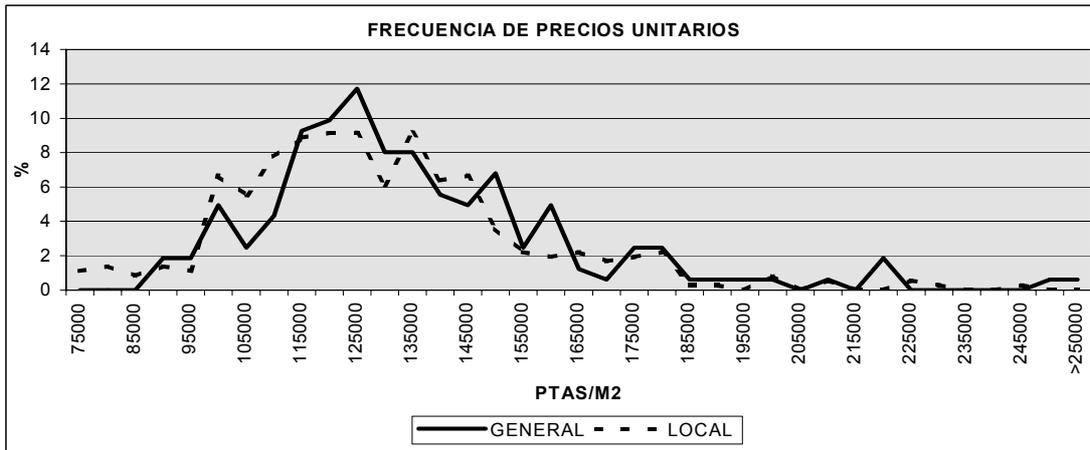
GRÁFICO 20 CORREDOR DEL HENARES

MERCADO DE SEGUNDA MANO



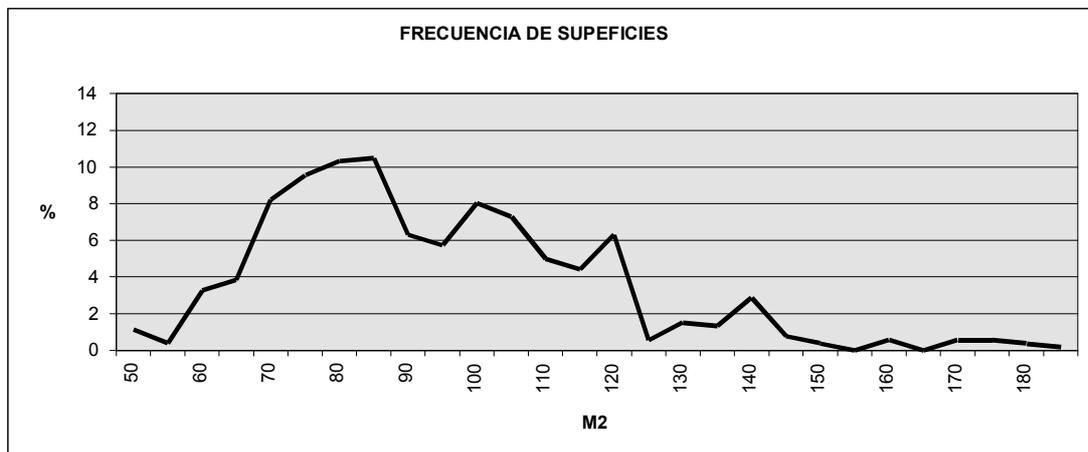
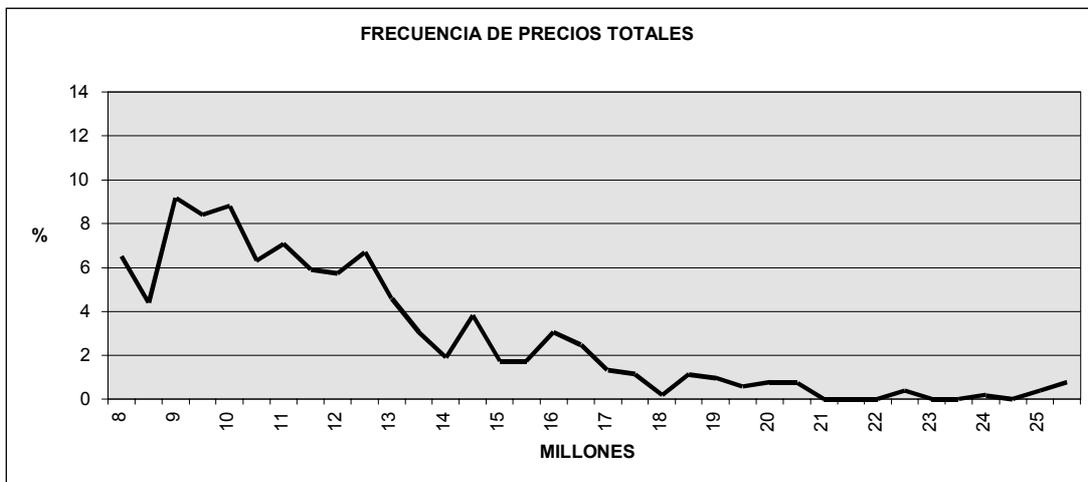
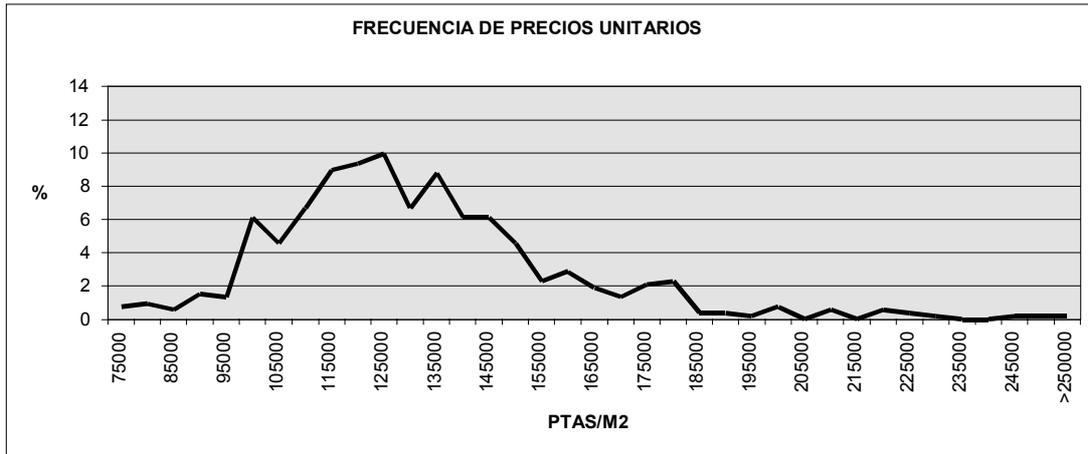
SPYOT. FUENTE: Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

GRÁFICO 21 ALCALA DE HENARES MERCADO DE SEGUNDA MANO



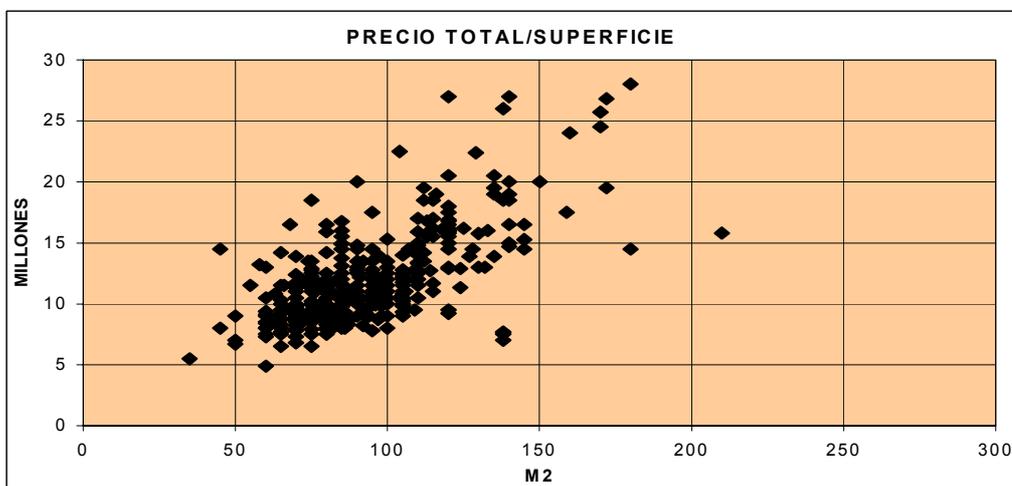
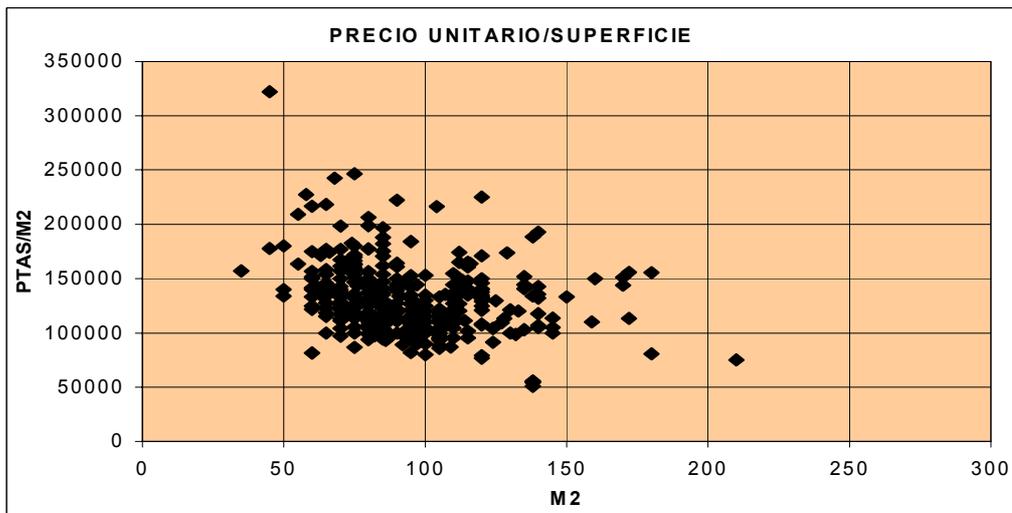
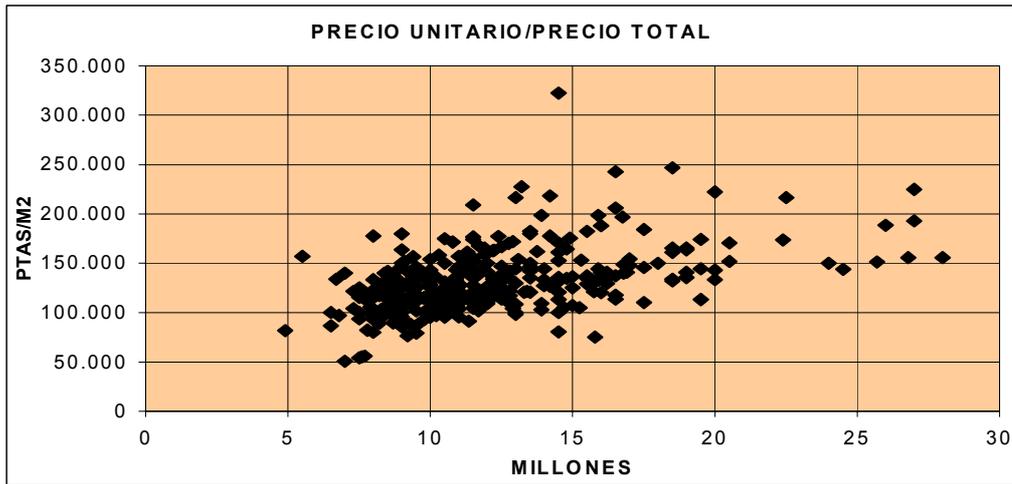
SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

GRÁFICO 22 ALCALA MERCADO DE SEGUNDA MANO



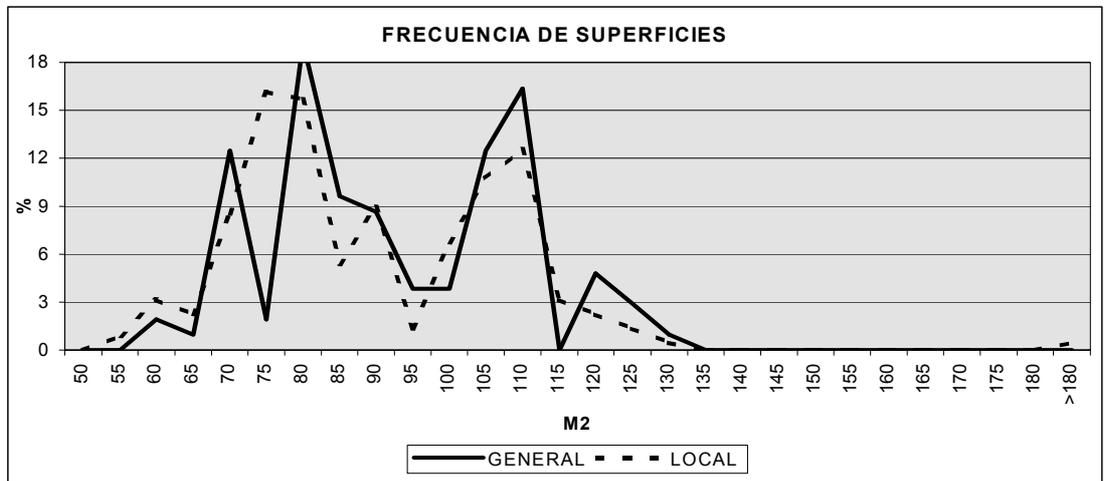
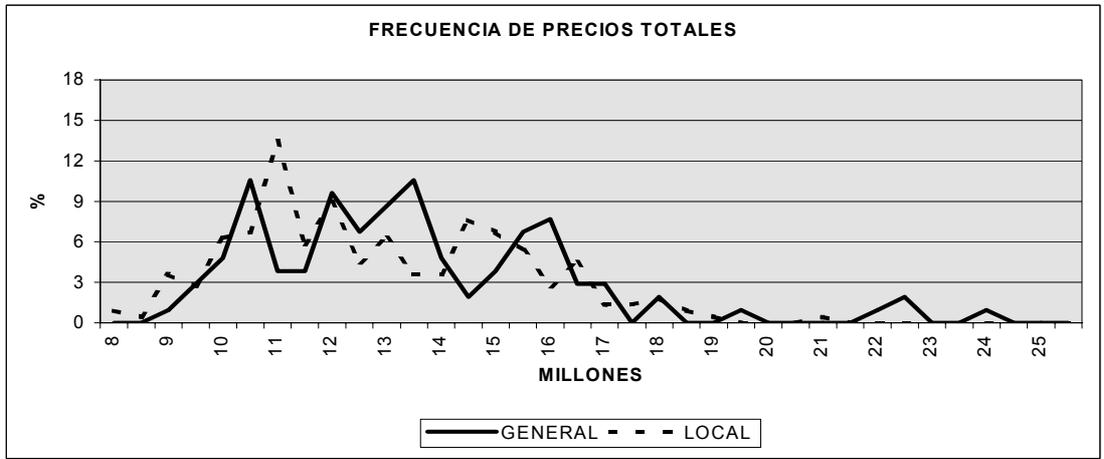
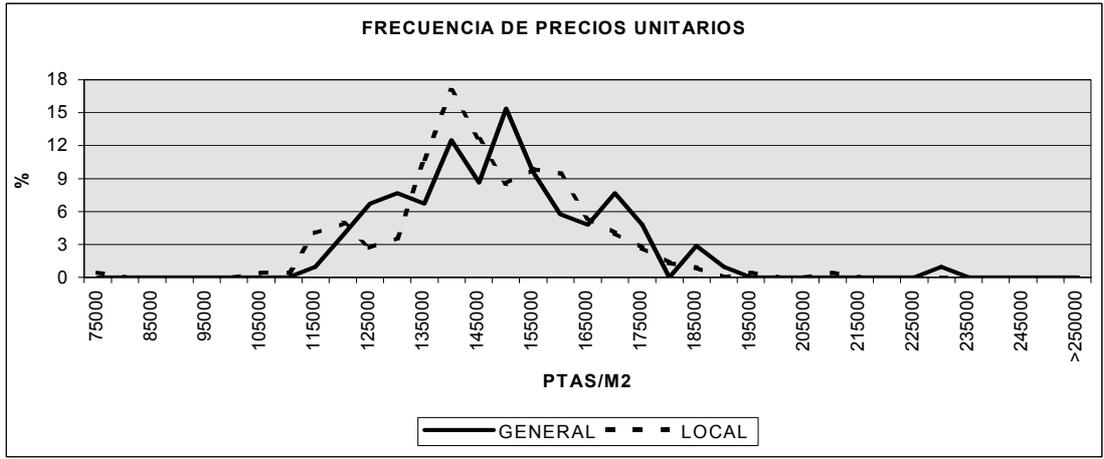
SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

GRÁFICO 23 ALCALA DE HENARES MERCADO DE SEGUNDA MANO



SPYOT. FUENTE: Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

GRÁFICO 24 COSLADA MERCADO DE SEGUNDA MANO



SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

GRÁFICO 25 COSLADA MERCADO DE SEGUNDA MANO

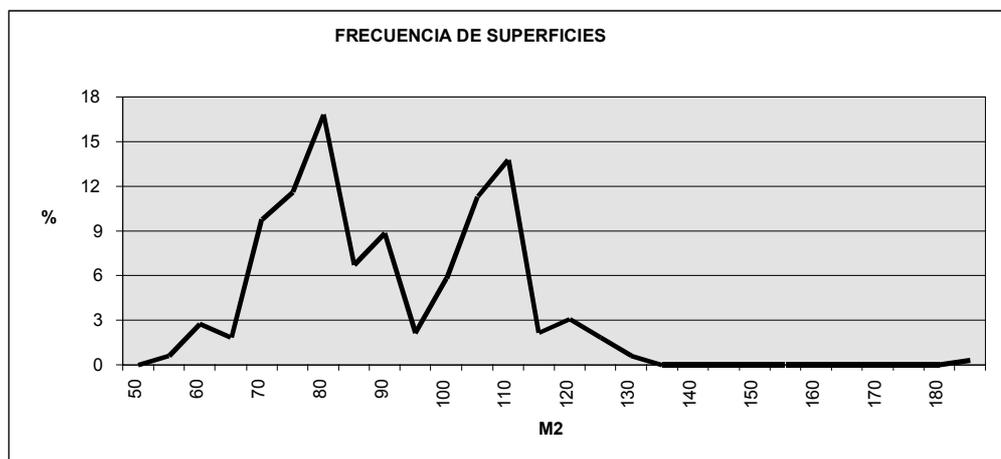
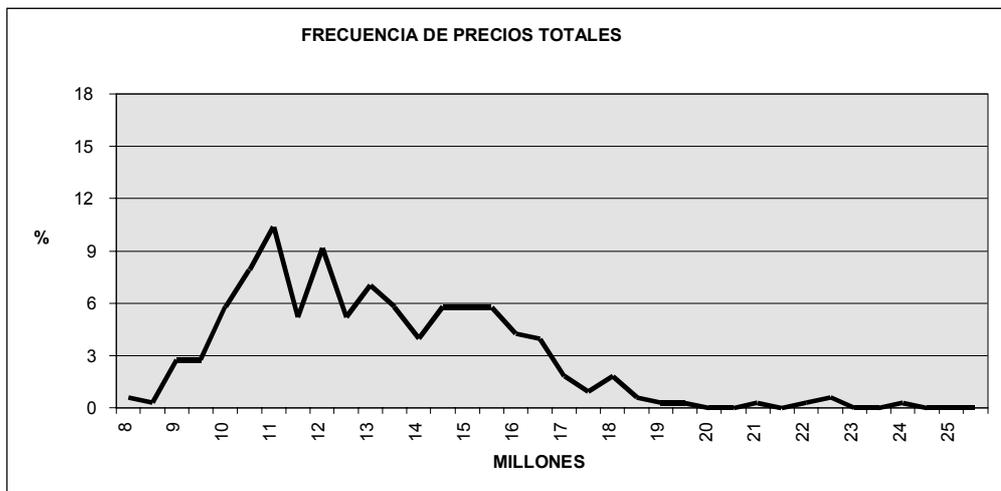
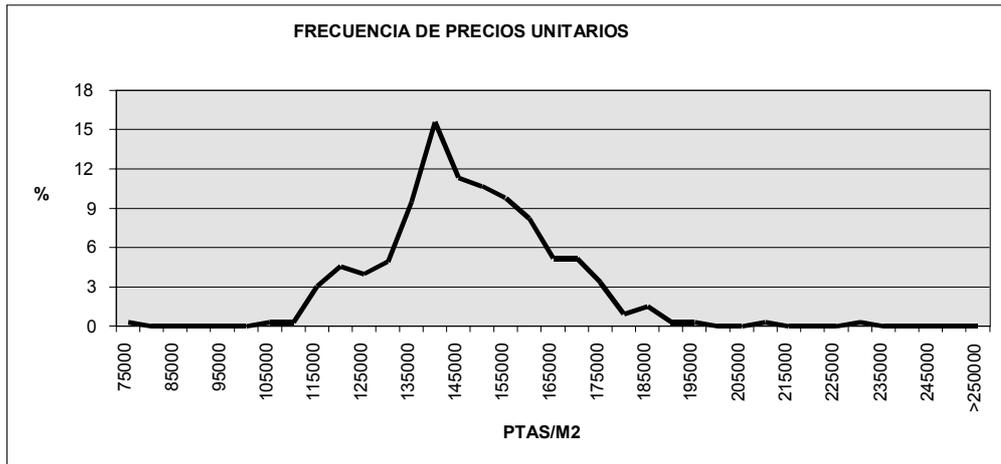
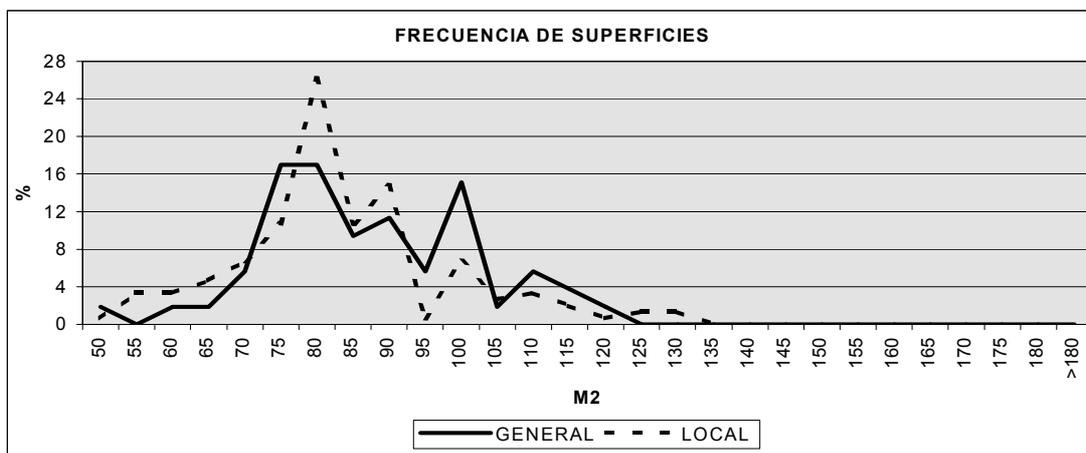
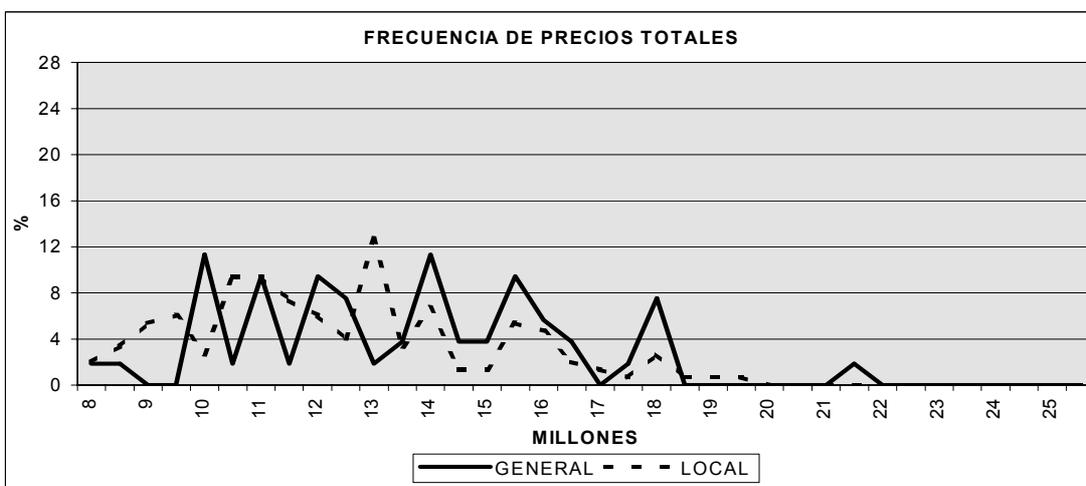
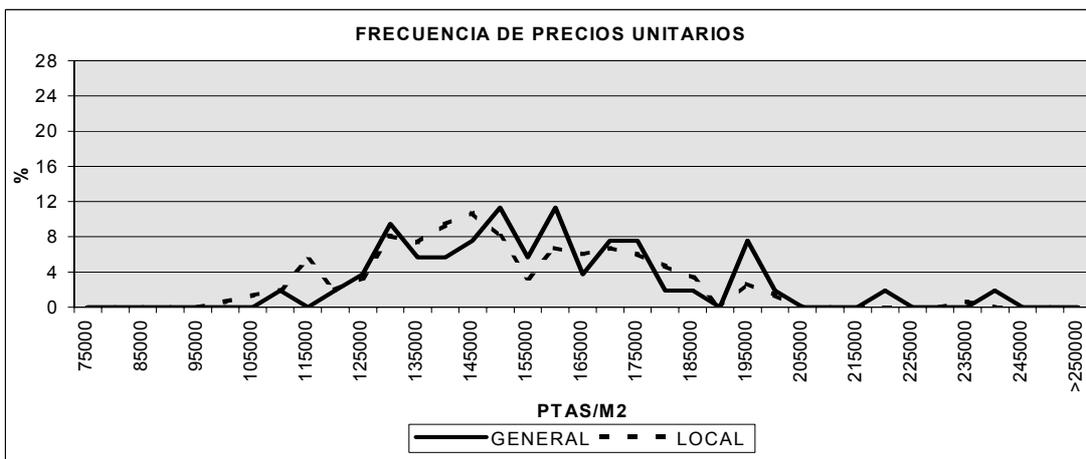
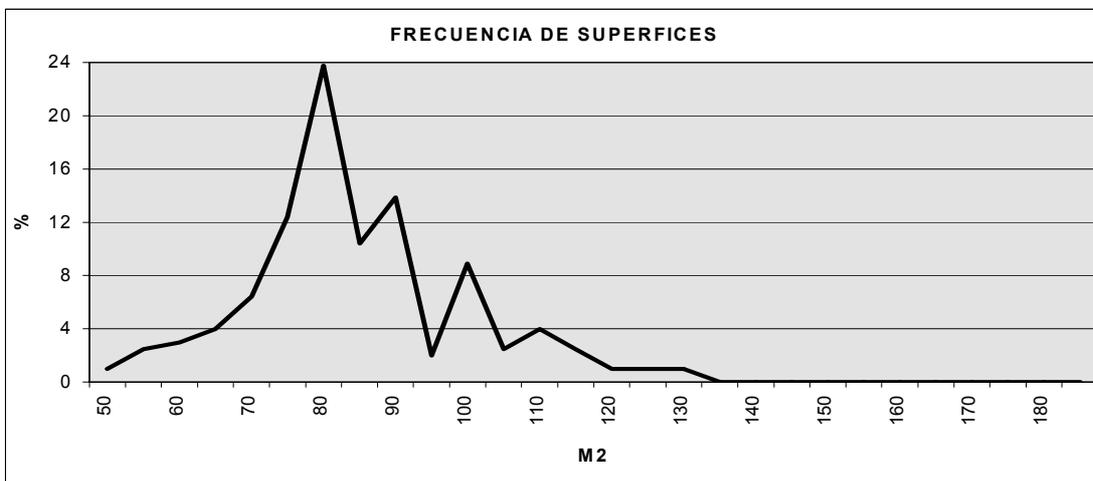
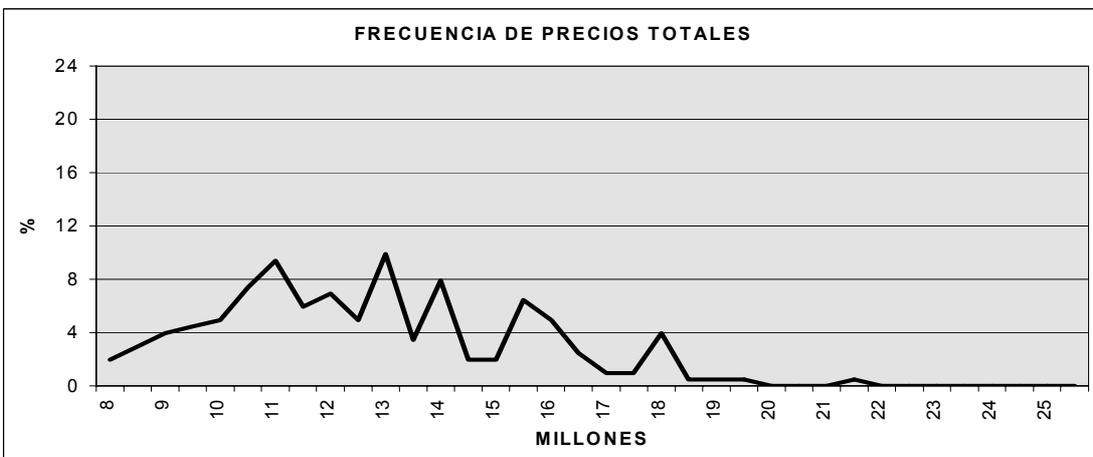
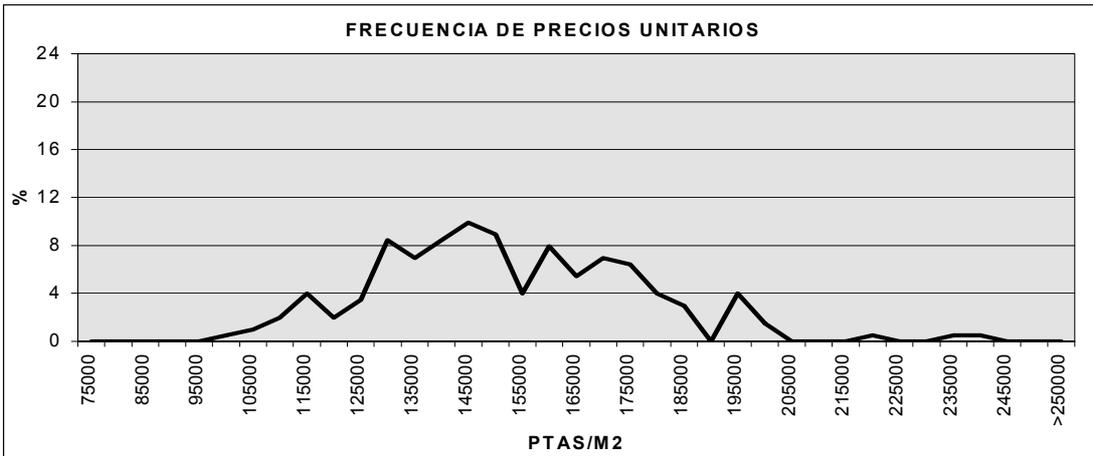


GRÁFICO 26 SAN FERNANDO MERCADO DE SEGUNDA MANO



SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

GRÁFICO 27 SAN FERNANDO MERCADO DE SEGUNDA MANO



SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

refiere a los tamaños, y en consecuencia, la curva de precios totales, que se desvía hacia valores altos encuentra su límite en el tamaño.

El *gráfico 28* permite comparar las dos nubes de puntos que corresponde a estos dos municipios. Cabe señalar la existencia de un núcleo de coincidencia y los bordes de las nubes que en San Fernando se desplazan hacia los valores unitarios ligeramente más altos y en Coslada hacia los totales más elevados.

3.3 El mercado local de segunda mano

Todo lo anterior permite perfilar en buena medida el nicho que ocupa Torrejón en el sistema residencial madrileño y más concretamente dentro de su territorio próximo, pero ello no basta para identificar una dinámica que permita prever la evolución del sistema a medio plazo y sobre la que apoyar las estrategias del Plan.

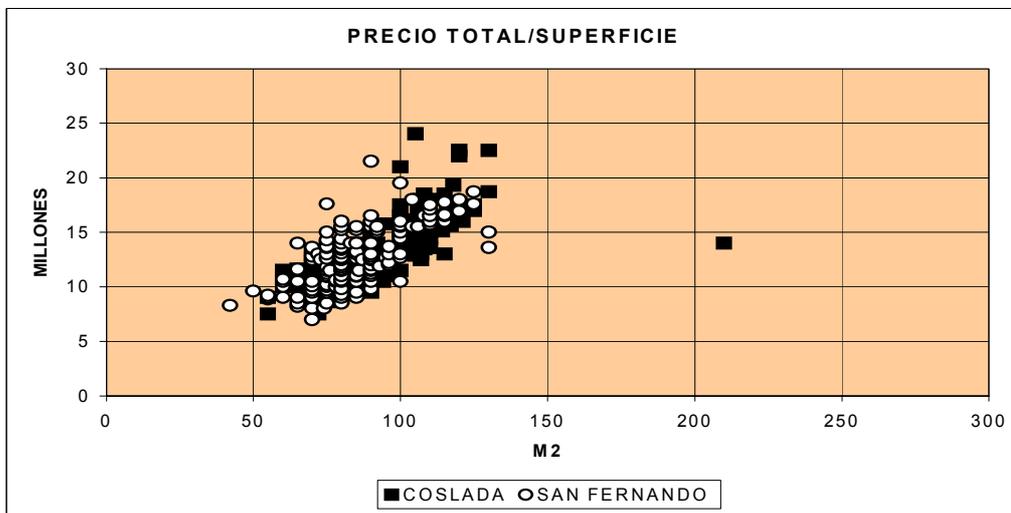
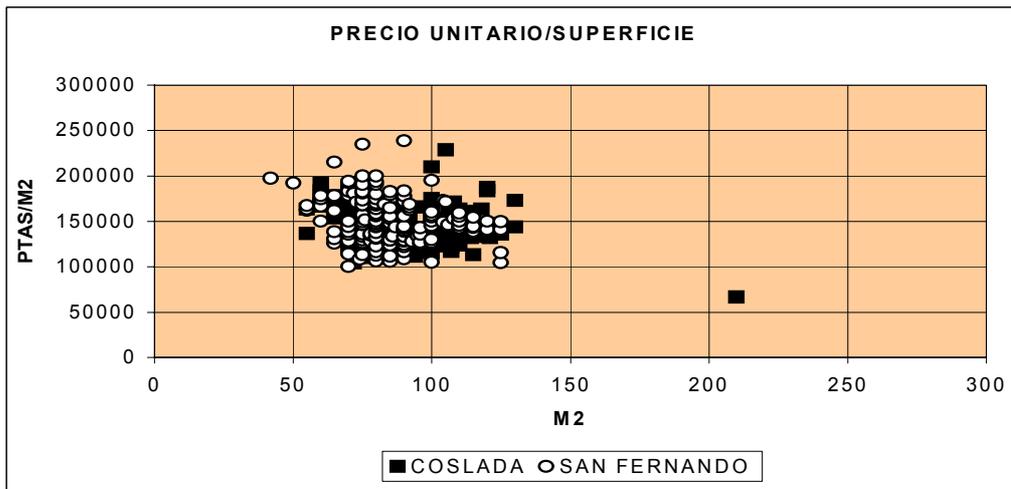
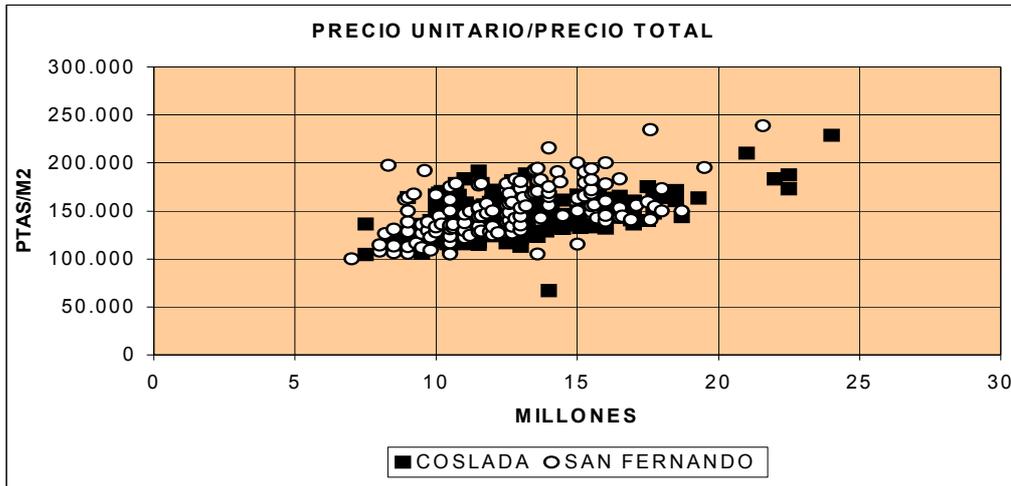
La base manejada del mercado de segunda mano cuenta con 690 datos para Torrejón, lo que constituye una muestra amplia sobre la que poder establecer consideraciones válidas. Los resultados se recogen en los *gráficos 29 a 31*.

Como ya se ha mencionado, la distribución se centra en las 125.000 pesetas por metro de valor unitario, aunque presenta dos modulaciones asociadas a ambos lados de la moda: una bien destacada sobre 110.000 pesetas y otra sobre 140.000 que se funde con la principal. Un análisis más fino permite observar otras distribuciones asociadas de menos importancia sobre 90.000 y 170.000 pesetas.

Eso significa que el carácter del municipio viene determinado en el conjunto social madrileño por las 125.000 pesetas, pero tiene capacidad para diferenciar un espacio social propio entre 90 y 170.000 pesetas. La mayor parte de los valores, sin embargo, existen en el intervalo que va de 110 a 140.000 pesetas. Puede decirse en ese caso que Coslada, por ejemplo, empieza donde Torrejón termina. También puede afirmarse que se mueve en el mismo intervalo principal de precios de Alcalá, pero con desviaciones contrarias a las de este municipio. En Alcalá existe una dualidad que marca una tendencia al desdoblamiento de la oferta residencial hacia valores más altos del espectro, y una, suponemos, progresiva desaparición de los valores más bajos. Sin embargo, en Torrejón persisten los valores bajos en torno a los 90.000 pesetas (en Alcalá esa misma distribución normal asociada se sitúa en 100.000 pesetas). De manera que la aparición de un desdoblamiento del espacio hacia segmentos altos, como pretende el sistema inmobiliario en general, es con mucho la más atrasada del Corredor o la que cuenta con un despliegue más insignificante.

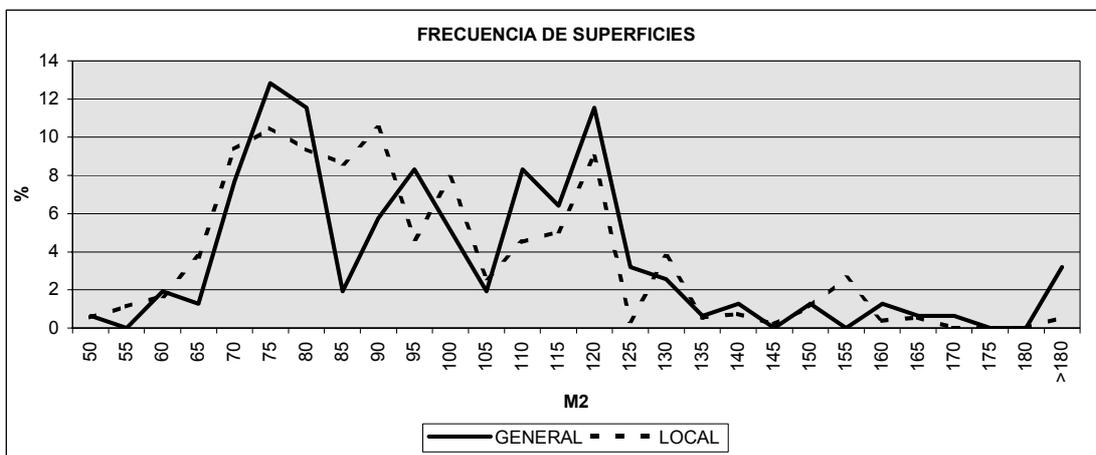
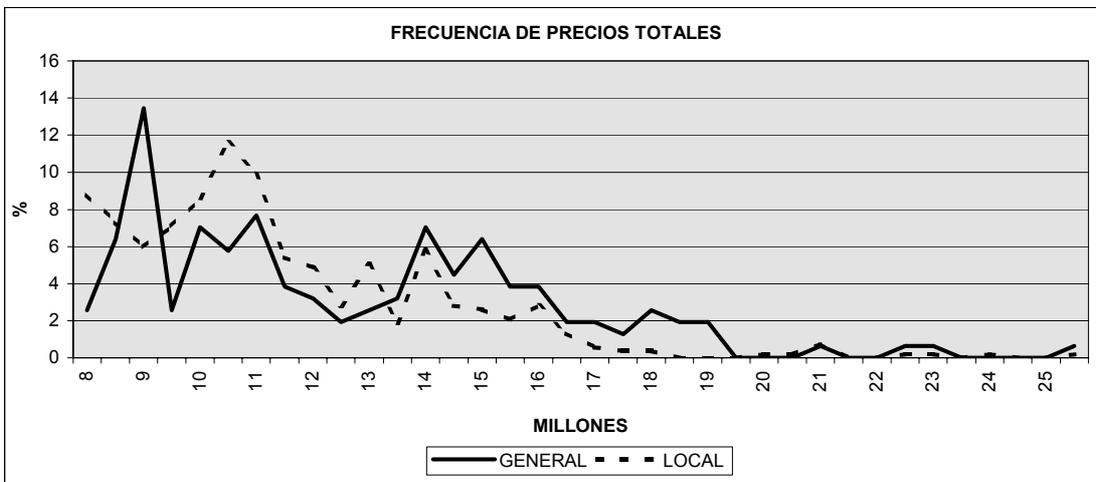
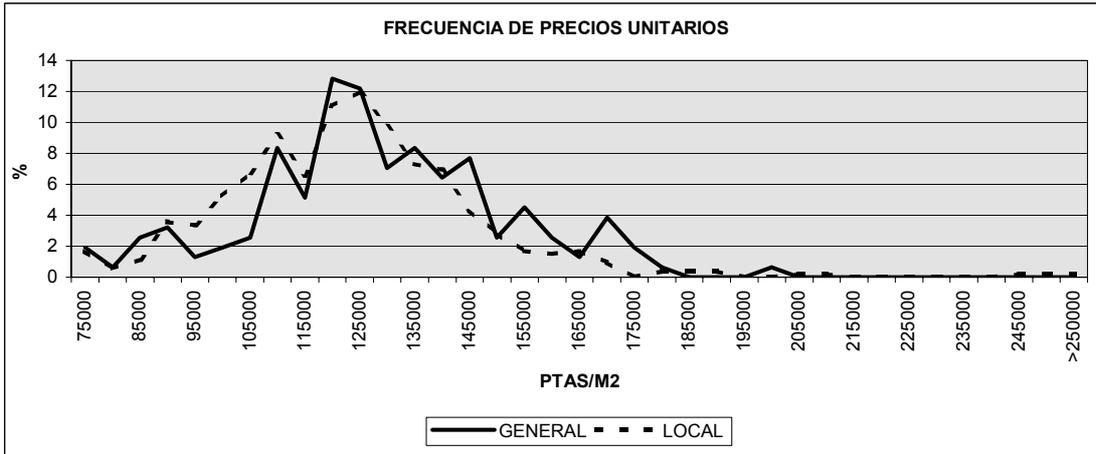
También en precios totales se manifiestan los mismos rasgos, con una curiosa discrepancia en la moda según se trate del mercado local o del general. En este último, la moda corresponde a 9 millones (casi el 14 % de la oferta tiene ese valor), mientras en el mercado controlado por los agentes inmobiliarios la moda se desplaza hacia los 11 millones, como si éstos renunciaran a comercializar el peor parque de la ciudad. Es un detalle cuya importancia no debe minusvalorarse, porque en definitiva todo el sistema de valores no es más que el reflejo de la imagen de las diferencias que marcan el espacio social y que es asumida colectivamente. Esa renuncia a comercializar la peor parte del parque, podría interpretarse como un primer indicador de desconfianza en la posibilidad de venderlo. Difícilmente podría interpretarse como que los

GRÁFICO 28 COSLADA-SAN FERNANDO MERCADO DE SEGUNDA MANO



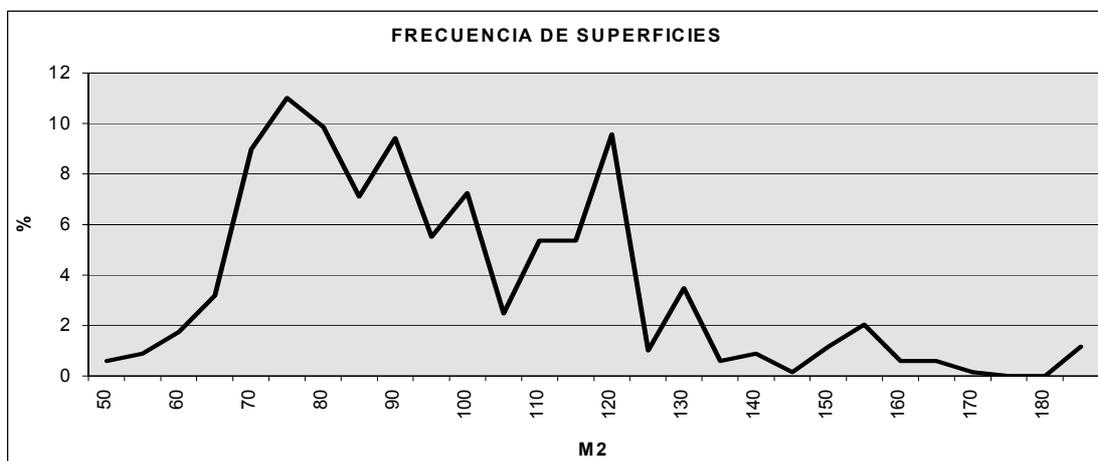
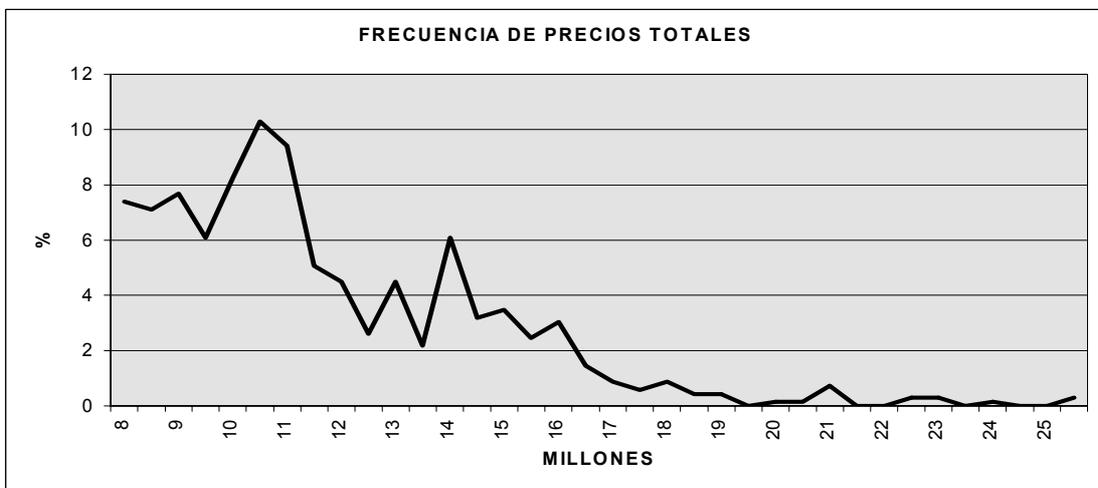
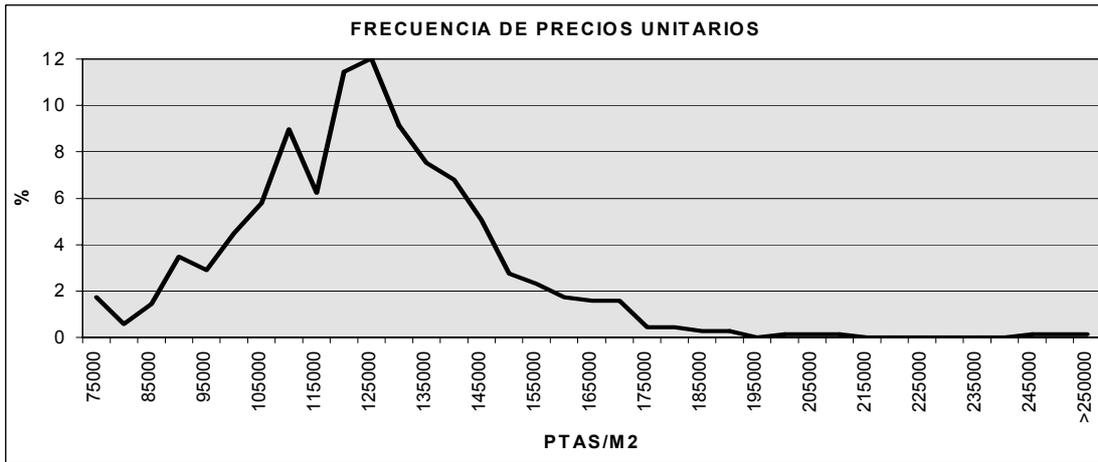
SPYOT. FUENTE: Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

GRÁFICO 29 TORREJON MERCADO DE SEGUNDA MANO



SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

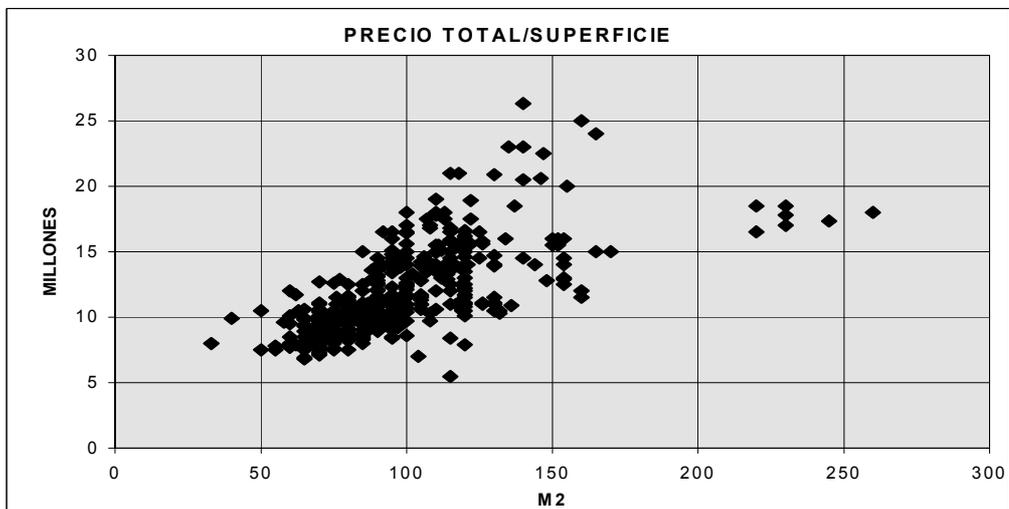
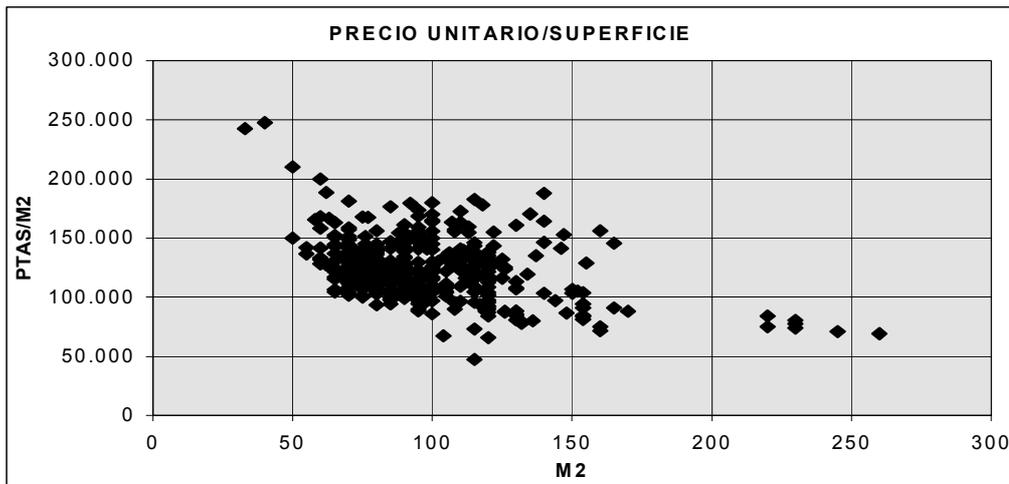
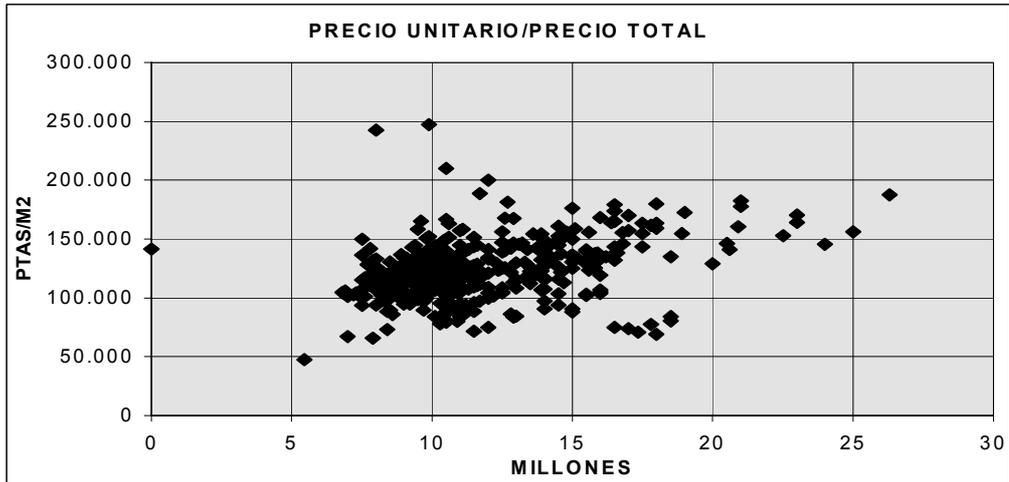
GRÁFICO 30 TORREJON MERCADO DE SEGUNDA MANO



SPYOT. FUENTE. Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

GRÁFICO 31 TORREJON

MERCADO DE SEGUNDA MANO



SPYOT. FUENTE: Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998.

agentes inmobiliarios han subido los precios, porque precisamente sabemos que hacen lo contrario. En esas circunstancias sólo cabe pensar que ese parque de peor calidad corre el riesgo de no encontrar comprador o con muchas dificultades, por lo que seguiría un proceso de degradación de los lugares en los que se encuentra situado.

Algo similar ocurre por la parte alta del intervalo de precios. Los agentes no van más allá de los 16 millones, mientras los particulares creen poder encontrar comprador para viviendas de 18 o 19, aunque su peso en la distribución no sea alto. Parece como si la confianza profesional no pasara realmente de los 14 millones. Todo ello nos conduce a un mercado dominado por una potente estructura normal en torno a los 11 millones y otra asociada de 9 millones. Frente a ellas hay otra organizada sobre los 14 millones, con modulaciones hacia arriba hasta 16 millones y hacia abajo hasta los 13. Hay indicios de otros valores pero son escasamente significativos. Tenemos pues una dualidad muy matizada y con escaso intervalo entre sus valores más significativos. Lo que nos vuelve a marcar un espacio con ligeras diferencias.

El papel de los tamaños en esta dualidad de precios totales es muy clara. Ya se ha mencionado que Torrejón posee la mayor proporción de pisos grandes del Corredor. En realidad su parque está fuertemente organizado en torno a viviendas de 75 metros y viviendas de 120 metros, aunque la presencia de pisos de 90 y 100 metros sea también significativa como es lógico.

Un análisis pormenorizado de la nube de puntos de correlación en los diferentes campos, permite distinguir algunas cuestiones interesantes:

- La concentración de puntos es doble como se acaba de ver.
- Los valores más altos de precios unitarios se corresponden con tamaños pequeños, mientras que los tamaños grandes se acompañan de descensos muy importantes de los precios unitarios.
- Si admitimos que el precio unitario se corresponde con la diferenciación del espacio, son los formatos de 120 y más metros los que ofrecen un campo de variabilidad social más amplia y también por lo que respecta a los precios totales. Lo cual significa que precios unitarios bajos, totales bajos y tamaños pequeños forman un denso concentrado de correlación.
- Más allá de los 150 metros los precios unitarios caen aunque suban los totales como es lógico. La existencia en ese tramo de pisos de precio total bajo es a destacar.

No parece, en consecuencia que la promoción inmobiliaria actual vaya a apostar por los formatos de gran tamaño de nuevo. Sabe que entre 100 y 120 metros hay un campo amplio para cubrir todo el espectro social y seguramente forzarán tamaños más pequeños.

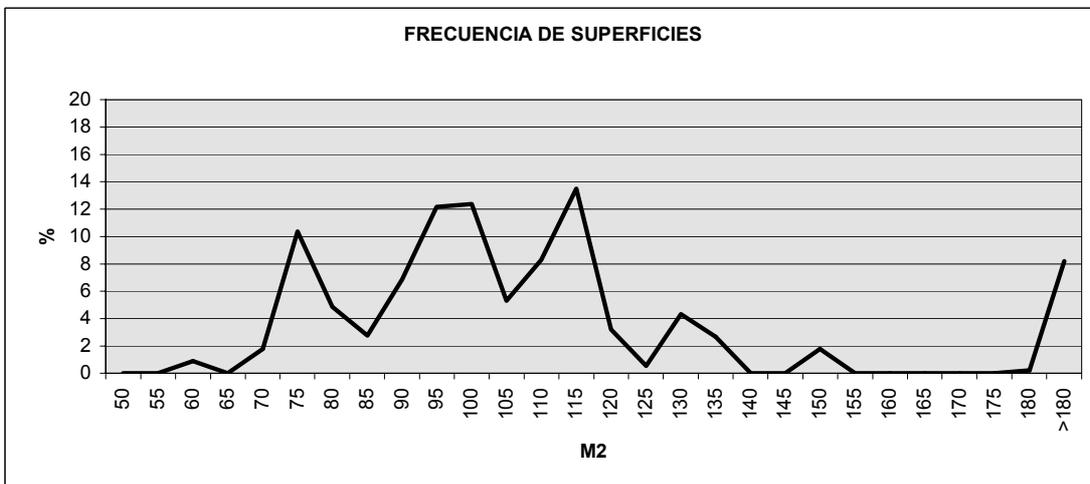
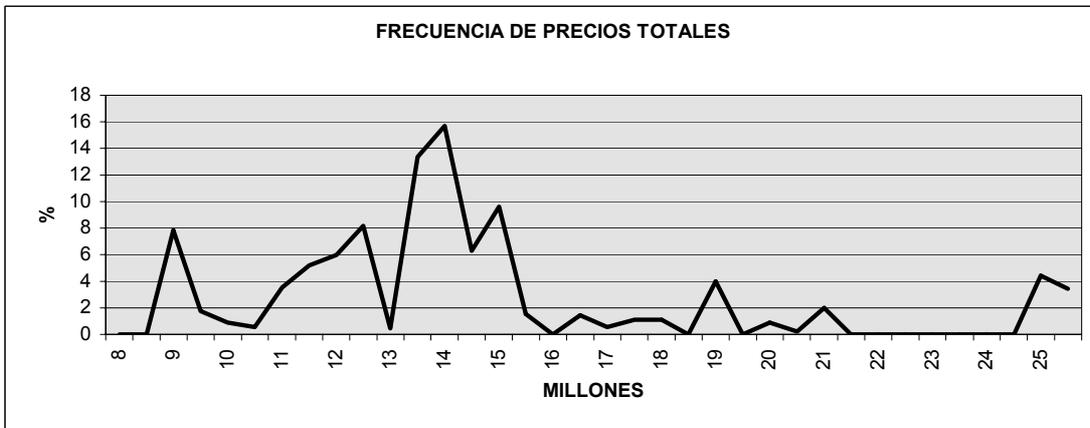
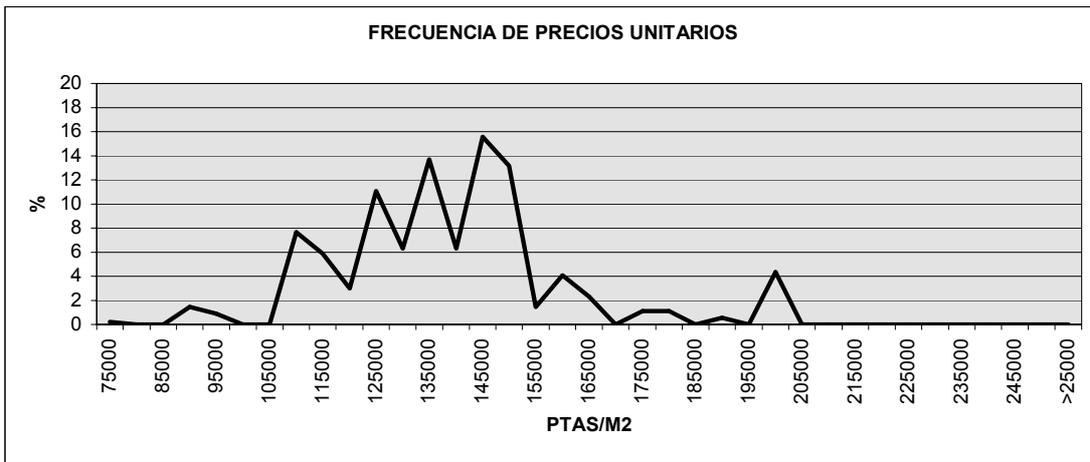
4 LA NUEVA VIVIENDA EN TORREJÓN

La nueva vivienda se analiza aquí desde las mismas dimensiones que han servido para describir las componentes que constituyen el espacio social de partida.

Lo primero que destaca es la inversión en lo que se refiere a la distribución de precios unitarios (véase *gráfico 32*), frente al mercado de segunda mano que define el campo de rentas del municipio. La promoción nueva se mueve firmemente hacia los intervalos altos y su moda supera el valor más elevado del intervalo significativo en este mercado que era de 140.000

pesetas por metro. La moda de la distribución está ahora en 150.000 pesetas. El nuevo espacio en el que

GRÁFICO 32 TORREJÓN MERCADO DE VIVENDA NUEVA



SPYOT. FUENTE: Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998

trabaja la promoción viene determinado por precios significativos de 110.000, 125.000 (la moda del sistema real) 140.000 y 150.000. Son cuatro valores fundamentales que organizan toda la producción orientada hacia la recualificación residencial del nuevo espacio de Torrejón. No faltan algunos valores más altos que buscan una recualificación más vigorosa del municipio, pero sus frecuencias son poco significativas.

Por lo que se refiere a precios totales, sin embargo, hay menos novedades aunque destacables. Ha desaparecido la distribución que se organizaba alrededor de 11 millones, que se ha desplazado hacia los 12-13 millones; se mantiene con mucha menos importancia la de 9 millones, y ahora la distribución normal que domina el campo gira en torno a los 14-15 millones, que era casi el valor máximo en el mercado de segunda mano. De nuevo aparecen otros valores más altos, pero con frecuencias menores.

En cuanto a las superficies de las nuevas viviendas, la distribución nueva es más acorde con el resto del Corredor y aunque las frecuencias siguen siendo significativas en el segmento entre 110 y 120 metros, ahora el segmento intermedio en torno a los 100 metros ha adquirido una presencia importante y ha disminuido el peso del situado alrededor de 75 metros. En todo caso estos son los formatos básicos, y sólo cabe mencionar indicios de otros tamaños mayores.

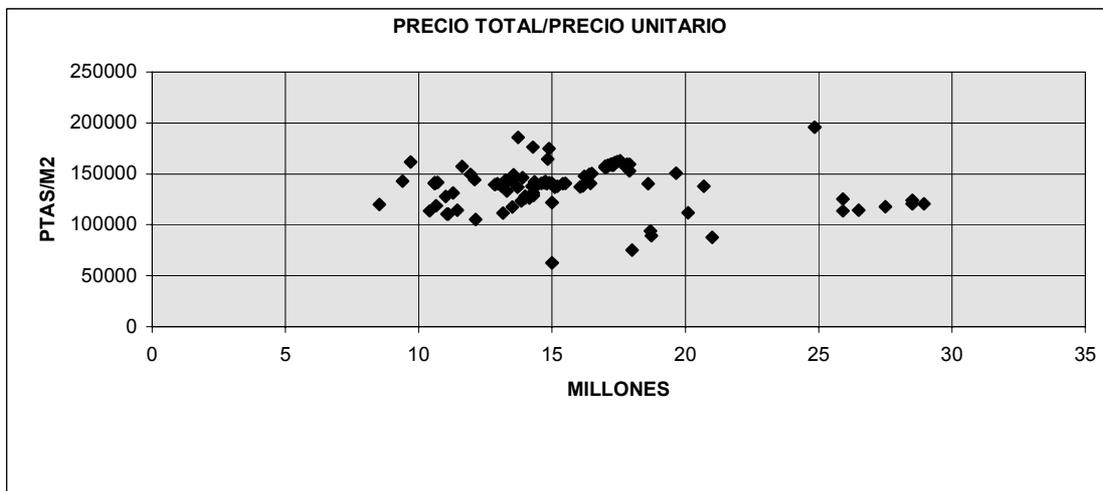
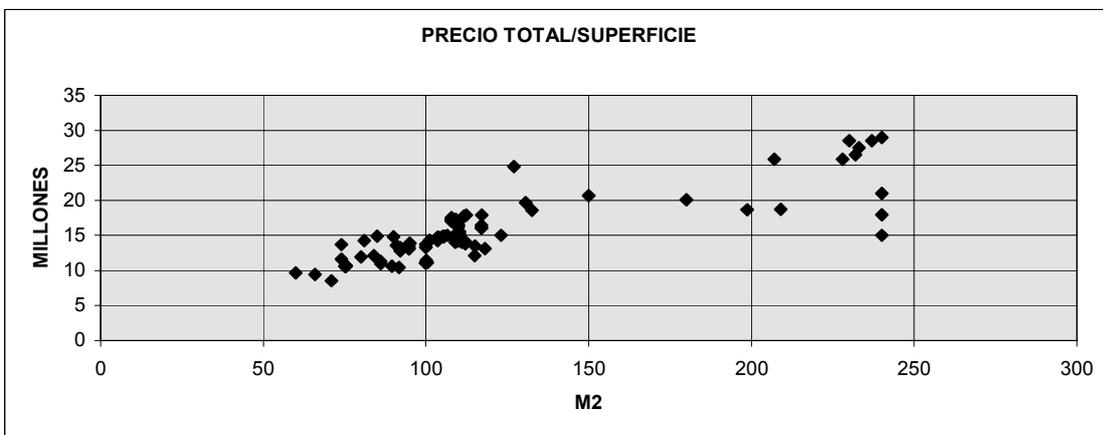
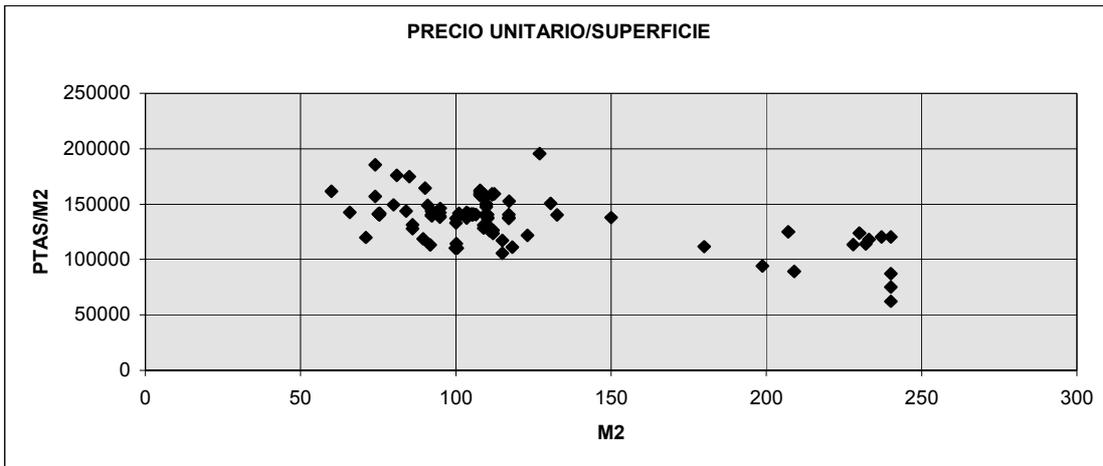
El *gráfico 33* muestra las nubes de correlación que manifiestan la fuerte concentración en valores medios de tamaño, precio unitario y total, precedida de una cierta dispersión de valores más bajos de tamaño y precio total que sin embargo cubren los espacios de renta unitaria más alta. Por el otro extremo y claramente separados hay una producción de viviendas de mayor tamaño y precios totales más altos que contrariamente se corresponden con los unitarios más bajos.

Parece clara la identificación del producto estándar, pero también la voluntad de explorar otros productos de menor y de mayor tamaño, captando extremos de la demanda: por un lado los que quieren reducir el tamaño de la vivienda ganando en calidad (materiales y posición dentro de la nueva división social del espacio local), y por otro los que buscan tipos similares a los unifamiliares.

En los *gráficos 34, 35 y 36* puede verse esa misma correlación desglosada por áreas de promoción en curso y por tipos básicos. En el primero de esos gráficos se representa la correlación entre el precio unitario y el tamaño. Lo que más destaca es la escasa desviación de precios en la zona de casco urbano, en torno a las 150.000 pesetas, lo que convierte esta zona en una de las más prestigiosas del municipio. También se aprecia que los precios unitarios por encima de las 150.000 pesetas se corresponden con reducciones del tamaño de las viviendas, más que representar diferencias de valoración del espacio social; La Zarzuela ilustra bien este aspecto, lo mismo que Los Fresnos para los tamaños mayores. Precisamente, por contraste con esta promoción, N. S. de las Nieves ofrece la combinación tamaño-precio unitario más elevada, señalando lo que parece ser el lugar más valorado dentro del municipio, mientras La Cañada parece ser el que ocupa la posición más baja.

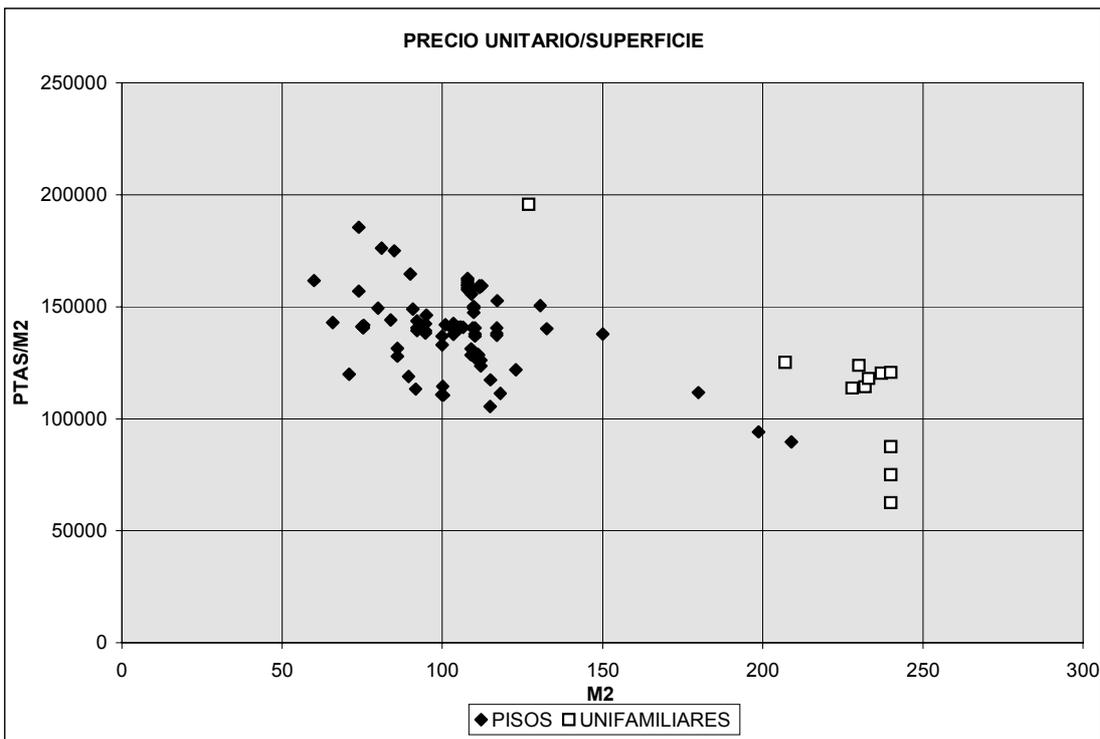
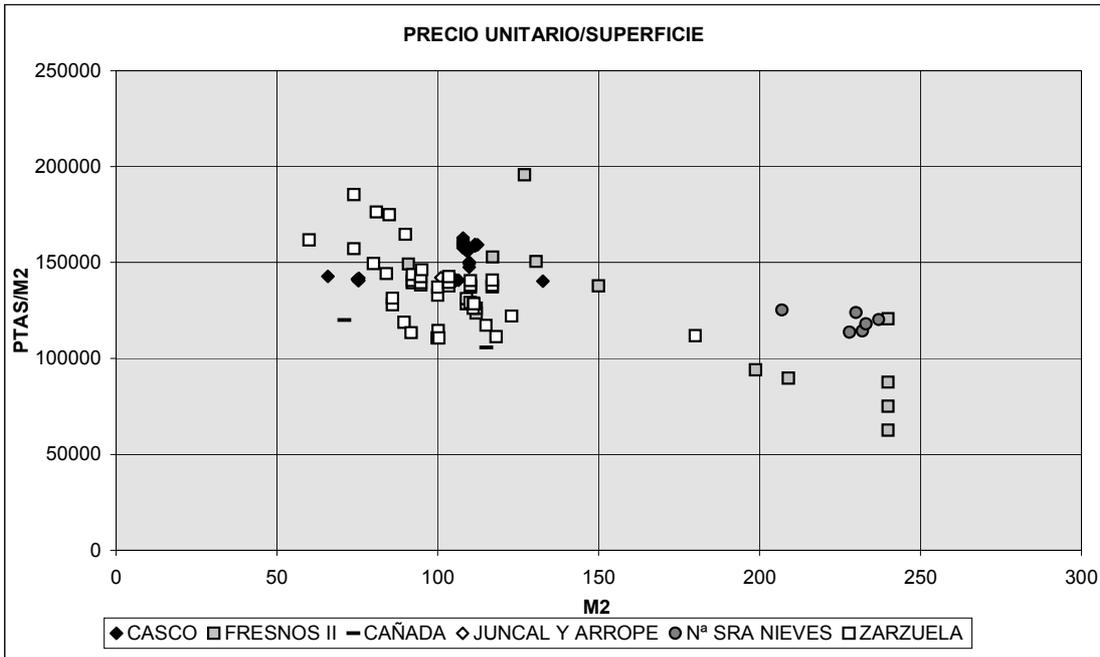
El gráfico de precios totales deja bien claro que N. S. de las Nieves es lo más selectivo, seguido de Los Fresnos, ciertas zonas del casco urbano y La Zarzuela, para terminar con La Cañada. 15 millones y 100 metros son las dimensiones alrededor de las que gira la nueva promoción de viviendas en edificios colectivos, aunque se sigue trabajando el formato pequeño que permite al promotor obtener precios unitarios más altos sin desplazarse a una zona mejor. Por ejemplo, casi ninguna vivienda en La Zarzuela pasa de 15 millones. Por el otro extremo están las unifamiliares con tamaños entre 200 y 250 metros y dos grupos de precios que ya aparecían antes

GRÁFICO 33 TORREJÓN MERCADO DE VIVENDA NUEVA



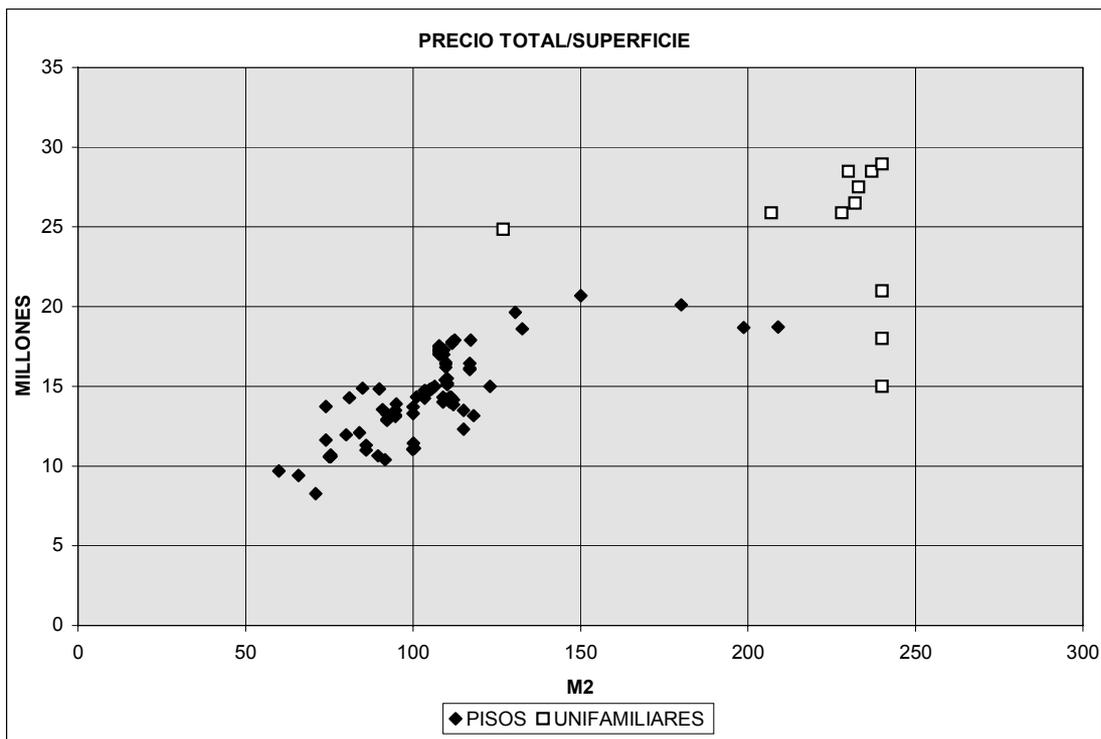
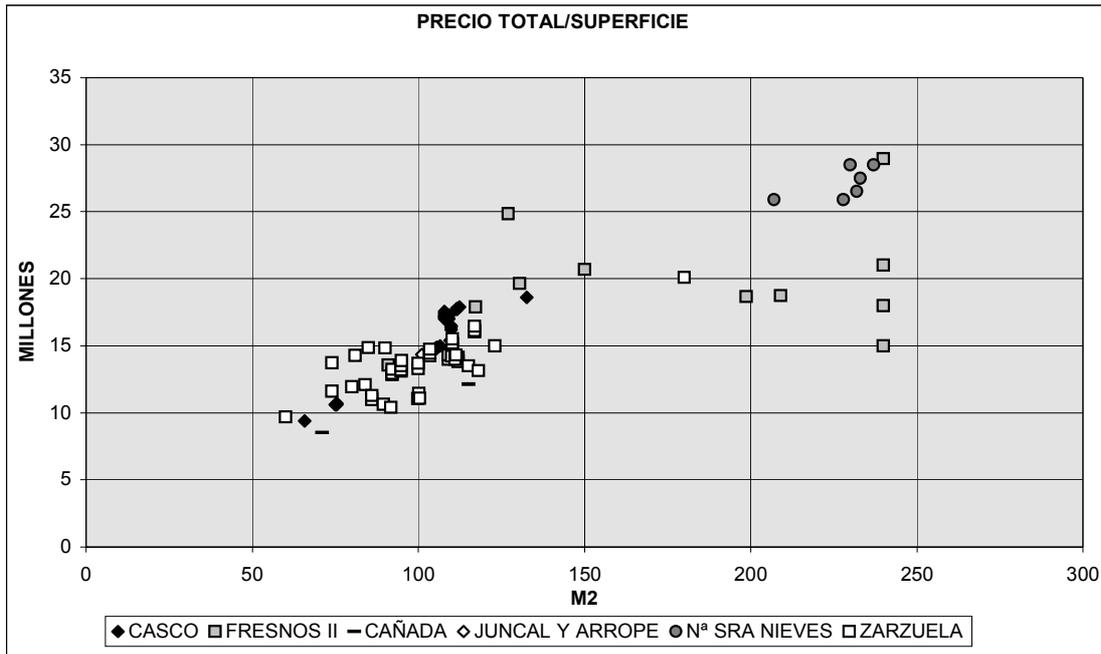
SPYOT. FUENTE: Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998

GRÁFICO 34 TORREJÓN MERCADO DE VIVENDA NUEVA



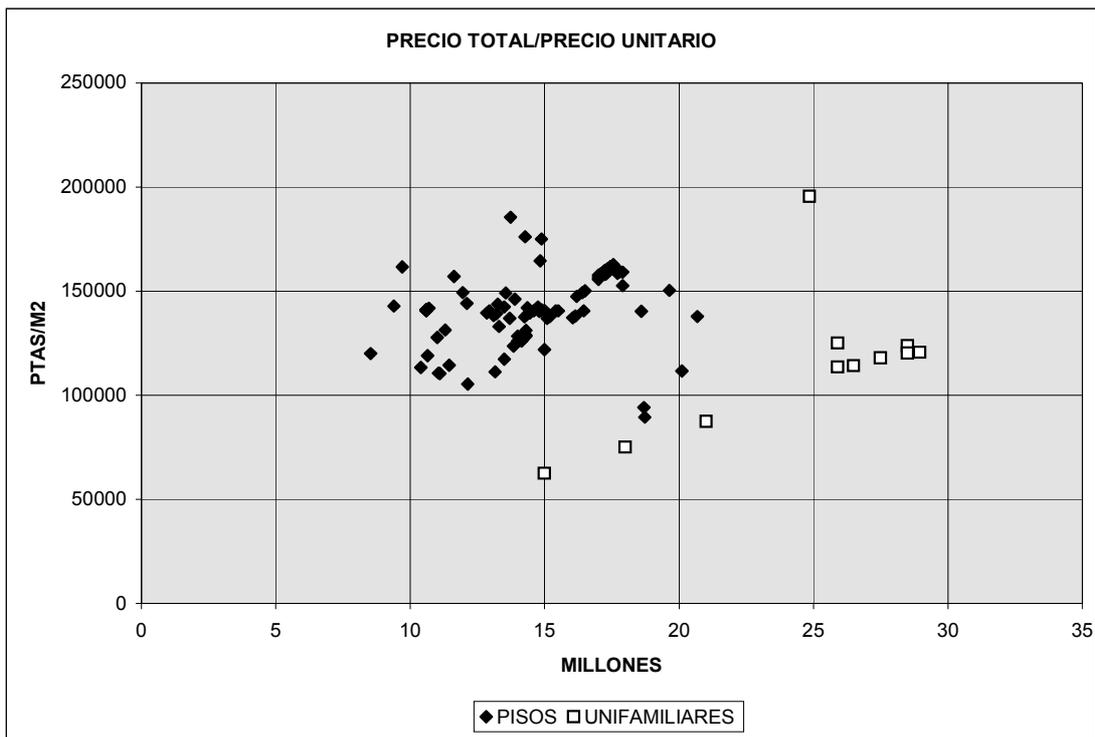
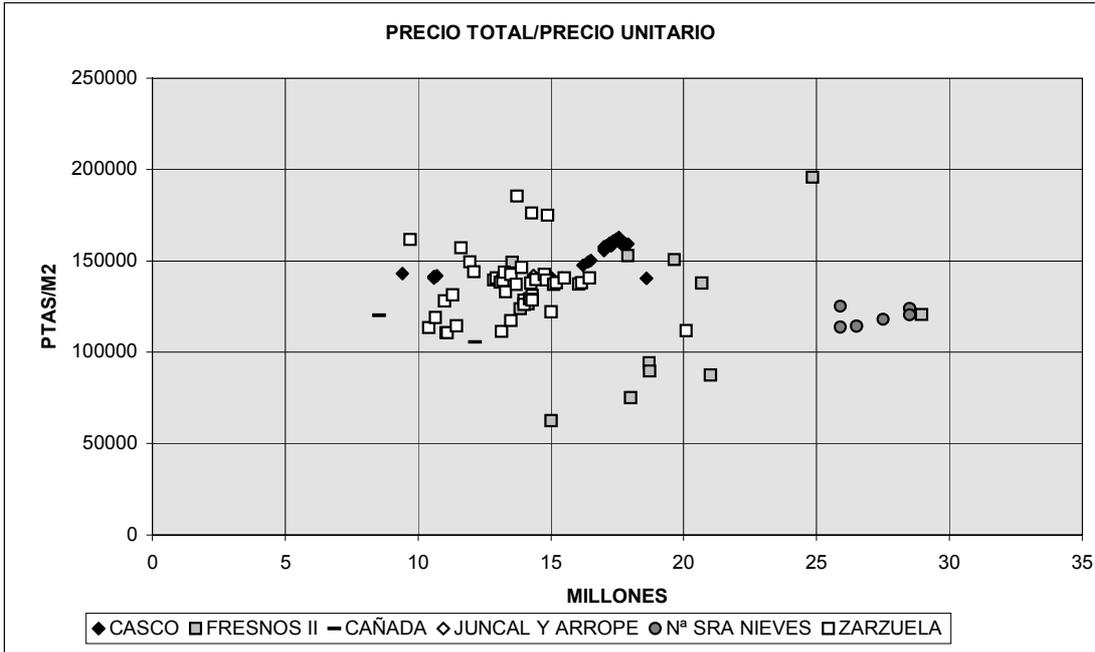
SPYOT. FUENTE: Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998

GRÁFICO 35 TORREJÓN MERCADO DE VIVENDA NUEVA



SPYOT. FUENTE: Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998

GRÁFICO 36 TORREJÓN MERCADO DE VIVENDA NUEVA



SPYOT. FUENTE: Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998

en Los Fresnos II y N. S. de las Nieves. Por encima de 15 millones tan sólo destacan el casco y las dos promociones que se acaban de mencionar, y en todos estos casos se superan los 100 metros cuadrados.

Parece que los 15 millones suponen una frontera, dentro de la cual se puede utilizar con mucha flexibilidad el precio unitario, y pasada la cual rige el precio máximo de 150.000 pesetas metro, salvo en el casco. Por debajo de los 15 millones, puede llegarse cerca de las 200.000 pesetas, pero eso no parece que es determinante en la construcción del espacio jerarquizado.

Si comparamos estos datos con los que hemos analizado en el mercado de segunda mano, podemos concluir que el sistema inmobiliario del municipio está intentando un desplazamiento del escalón residencial hacia arriba dentro de la estructura jerarquizada en la que se encuentra, para ello es necesario que se den algunas condiciones adecuadas, siendo la primera que el mercado de segunda mano sea activo y eficiente y pueda así alimentar los procesos de relocalización, de los que básicamente se nutre esta maquinaria. Dicho de otro modo, se está intentando construir un nuevo espacio más depurado y más selecto en el que alojar, preferentemente, aquellos efectivos que hayan emergido en el universo local desde su constitución masiva y homogénea hace más de veinte años. Es una especie de consagración social en el interior del mundo local que requiere su espacio propio.

Por lo que sabemos de otros municipios en condiciones similares, el proceso de relocalización suele presentarse asociando el cambio de lugar con ciertas mejoras de la vivienda (mejores calidades de materiales y de construcción, mejor equipamiento técnico y aspecto más moderno) y del entorno de la vivienda con servicios colectivos (piscinas, jardinería, etc.). Ni siquiera resulta imprescindible un aumento en el tamaño, a no ser que el cambio venga como consecuencia de buscar tipos unifamiliares. Estas ligeras mejoras y, naturalmente, alejarse de las connotaciones sociales del lugar, pero sin abandonar el territorio de la formación social local que sigue siendo la referencia fundamental, constituyen razones suficientes para desplazarse y alimentar, de este modo, el sistema inmobiliario del municipio, siempre y cuando existan rentas salariales suficientes y el mercado de segunda mano pueda absorber su anterior vivienda.

Este comportamiento admite algunas variantes, como que, por ejemplo, los padres cedan su vieja vivienda a los hijos y compren incluso otra de menor tamaño para ellos puesto que sus necesidades se han reducido. O que la nueva vivienda sea para el hijo pagada con ayudas paternas. En este caso habría una importante diferencia respecto al primer supuesto, ya que no sería necesario pasar por el mercado de segunda mano, y la máquina en principio sólo se alimentaría de rentas salariales únicas. Sin embargo eso no es estrictamente así; es cierto que la relocalización con venta de patrimonio suele movilizar al menos dos rentas salariales, que el promotor puede aplicar en su producto nuevo, pero no es menos cierto que en el supuesto que acabamos de señalar también se pueden sumar dos rentas familiares (la de los padres y la de los hijos) aunque no agoten plenamente sus capacidades.

En todos estos casos nos encontramos con fuentes de alimentación inmobiliaria basadas casi siempre en la existencia previa de patrimonio consolidado como acumulación cuantitativa, ya sea pasando por el mercado de segunda mano (relocalización y mejora) o ampliando con pequeños formatos su patrimonio anterior, para albergar la familia extendida o el núcleo recién separado, conservando la vivienda anterior y comprando otra más pequeña, generalmente en la misma zona, pero el resultado para el promotor es bastante diferente como hemos señalado, y esa dualidad, es seguramente la que está en la base de la dualidad de fondo que se detecta en las nuevas promociones: pequeños formatos y precios relativamente bajos para el supuesto de no contar más que con una renta salarial o con dos, una de las cuales es precaria y la otra se

convierte en complementaria, (ese mercado puede captar gente de otros municipios, incluso de Madrid); formatos algo mayores o precios unitarios más altos y, por tanto lugares más selectivos, para el supuesto de contar con patrimonio realizado y, en consecuencia, con dos o más rentas salariales.

Parece llegado el momento de analizar ese proceso de creación de nuevos espacios y de consolidación del espacio social previo. Veamos cuál es el espacio resultante del mercado de segunda mano y el que se perfila en las prácticas de los promotores en la actualidad.

5 EL NUEVO Y EL VIEJO TORREJÓN

El proceso de construcción que comienza, según vimos, al final de los años 50 ya se ha consolidado dando lugar a un espacio urbano maduro que ahora inicia, al parecer, una nueva redefinición de sus parámetros fundamentales. Está por ver si se puede hablar de un Torrejón viejo que ya ha agotado sus posibilidades de alojamiento, frente al que las actuales promociones estarían levantando una nueva estructura urbana, que recibiría los efectivos decantados por filtraje de la vieja ciudad de incierto porvenir.

Para poder analizar esta transformación, vamos a comparar el campo de rentas que describe el mercado de segunda mano con el que emerge de las nuevas promociones.

5.1 El espacio social consolidado

El campo de rentas que corresponde al mercado de segunda mano debe describir en principio con bastante fidelidad el espacio social real consolidado especialmente durante la década de los años 70 (hace ahora unos veinte años).

Si examinamos el *mapa 1* en el que se han reflejado para 21 áreas reconocibles en el mercado local la correspondiente composición de precios unitarios, podemos ya establecer una jerarquía bastante clara.

Por la parte baja de la pirámide social destacan sin dudas Las Fronteras, Parque Cataluña, B.Castillo y El Saucar. Siguen en el siguiente escalón Las Palmeras, Jardín del Rosario, La Forja y el Barrio de San José-Renfe. A continuación podrían situarse los barrios del ensanche hacia el Este: Residencial Orbasa, Casa de la Cultura, Torreparque, Torrejón 2000 y Coiviasa, Parque Florencia, Monserrat y Murguía; Torrepista en el norte del casco presenta incluso un nivel algo más alto. En la parte más alta situaríamos los barrios de El Juncal y el Arrope y La Zarzuela algo más arriba, igual que el Jardín de la Solana.

El casco antiguo es una zona de integración en la que encontramos todos los valores del espectro de rentas entremezclados aunque en el centro parecen darse precios más altos.

Quiere decirse que tenemos un casco en proceso de elevación de rentas por la vía de las sustituciones más que por la de las rehabilitaciones, rodeado de un tejido que hacia el sur y el oeste presenta rentas bajas, igual que por el eje de la carretera de Loeches. Hacia el este, sin embargo, el espacio de rentas es más equilibrado y va mejorando según se aleja en dirección este con la sola excepción del Saucar.

El núcleo de barrios situado en los alrededores de la Cañada y la Circunvalación es también una mezcla pero La Solana muestra posibilidades de crear en esa zona rentas altas, junto con La Cañada. Todo apunta a la generación de un vértice hacia el nordeste del municipio sobre la autopista, la avenida de la Constitución y la nueva circunvalación, con el ferrocarril recorriendo su centro de oeste a este, con claras posibilidades de ser el lugar de asentamiento de un nuevo espacio de rentas más elevadas, que para una población en proceso de realojamiento constituye en realidad un lugar de consagración dentro del espacio local.

El *mapa 2* resume esta visión distinguiendo seis categorías diferentes para definir el espacio social. Se ha realizado utilizando valores medios.

El *mapa 3* recoge para las mismas localizaciones los valores totales debidamente jerarquizados. En este mapa quedan muy claras las posiciones. Por un lado destacan de nuevo las zonas que ocupaban el vértice de la jerarquía en el espacio de rentas unitarias, mientras que el resto se mantiene en valores muy similares que podemos calificar de medios dentro del universo local. De nuevo Las Fronteras, Renfe y la carretera de Loeches marcan el límite inferior, y si Parque Cataluña gana algún puesto, es por el tamaño de sus viviendas. De manera que con ligeras correcciones sobre el mapa anterior, debido a los tamaños variables, tenemos una variante matizada del espacio social, que coincide en sus líneas esenciales como muestra el *mapa 4* que también se ha elaborado con seis categorías. La comparación de los dos mapas resumen permite afirmar el carácter aún más selectivo que impone el tamaño (véase *mapa 5*), ya que si exceptuamos el Parque Cataluña, ahora sólo en la banda alta quedan los barrios que destacaban en el vértice de rentas y el primer ensanche ha quedado muy reducido por la presencia de viviendas pequeñas. En las zonas de rango más alto se concentran también los pisos de mayor tamaño como se ve en el *mapa 5*.

5.2 El nuevo espacio promocional

Se han analizado hasta 18 promociones en oferta en la actualidad, que quedan recogidas en el *mapa 6*, once de las cuales se concentran en las zonas de primer rango que acabamos de describir, dos en el casco y el resto en diferentes localizaciones de la carretera de Loeches: Los Fresnos II al sur de la avenida de Circunvalación a continuación del "arrabal" de viejos barrios de baja renta (San Benito, del Castillo, etc), y Nuestra Señora de las Nieves, al final de la vieja calle del Pozo de la Nieve.

Sobre el carácter de estas nuevas promociones en comparación con el mercado de segunda mano, nos ilustran los *gráficos 37, 38, 39 y 40*. Como puede verse claramente hay una concentración general en ciertos valores del espectro.

Si seguimos el orden habitual vemos que la promoción trabaja preferentemente en la banda de 120 a 160.000 pesetas, con muy poca presencia fuera de ese intervalo, pero manteniendo la de más de 160.000 pesetas en sus frecuencias actuales. Hay pues una clara desviación hacia la parte alta del espectro.

En precios totales la desviación es aún más clara, concentrándose ahora en la banda de 11,5 a 15,5 millones y decantándose decididamente por la banda más alta, por encima de los 17,5 millones.

Por lo que se refiere a los tamaños, se trata de una promoción de viviendas medias y pequeñas. Un 70 % aproximadamente del parque se concentra en un segmento de superficies que

GRÁFICO 37 TORREJON

COMPARACION ENTRE MERCADOS

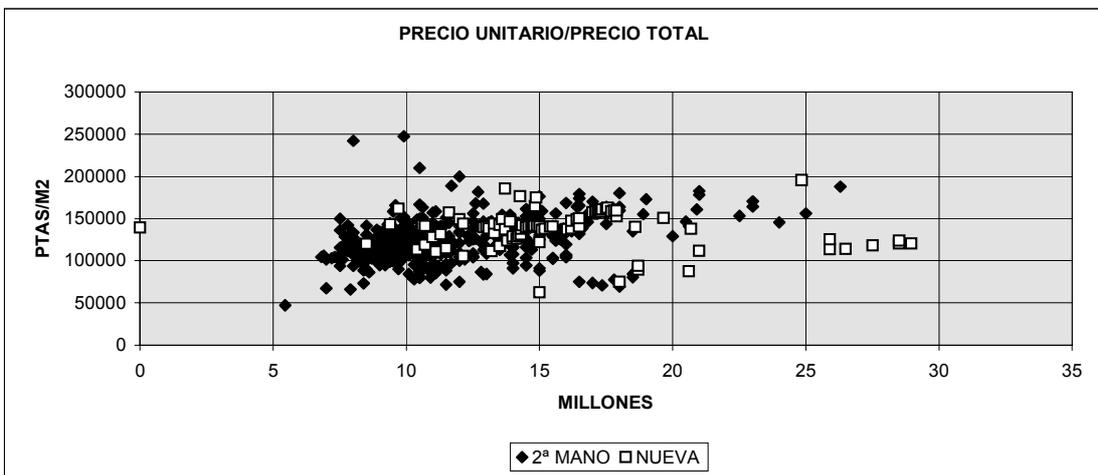
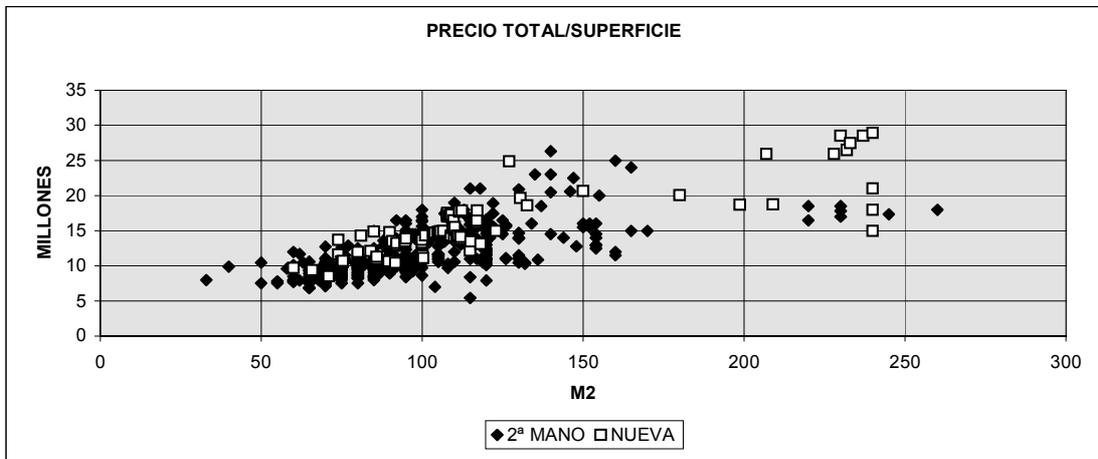
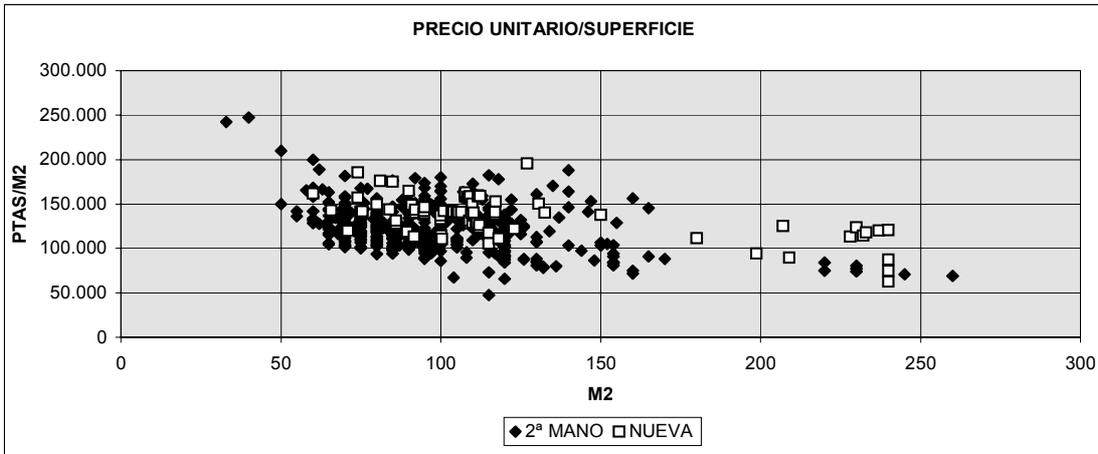
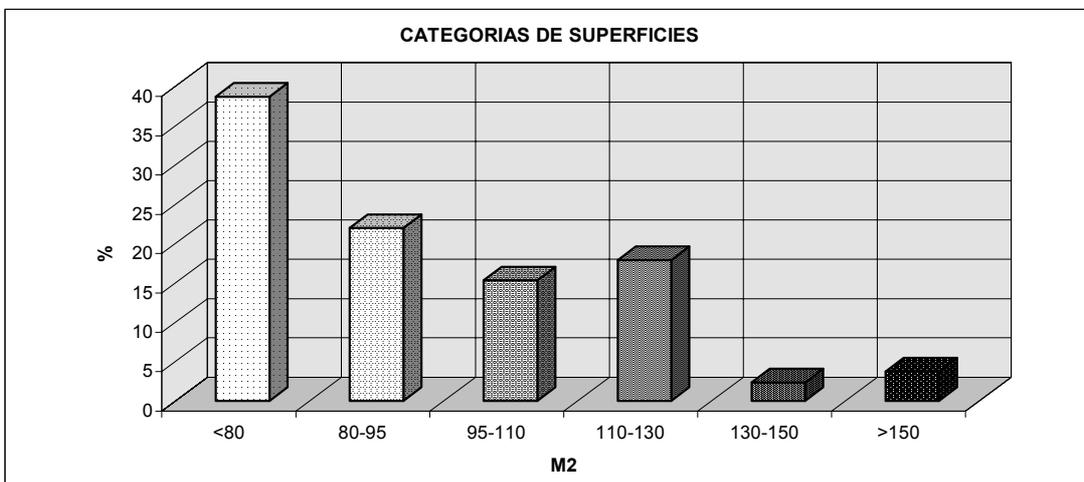
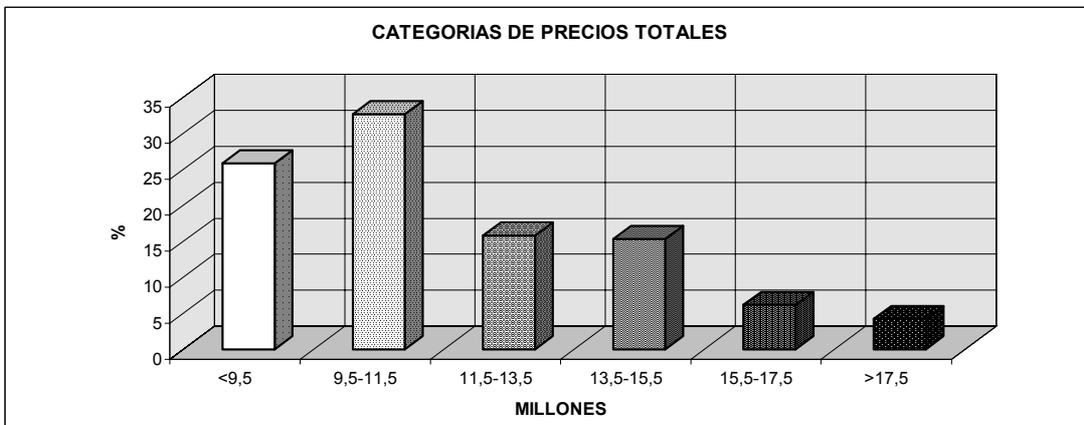
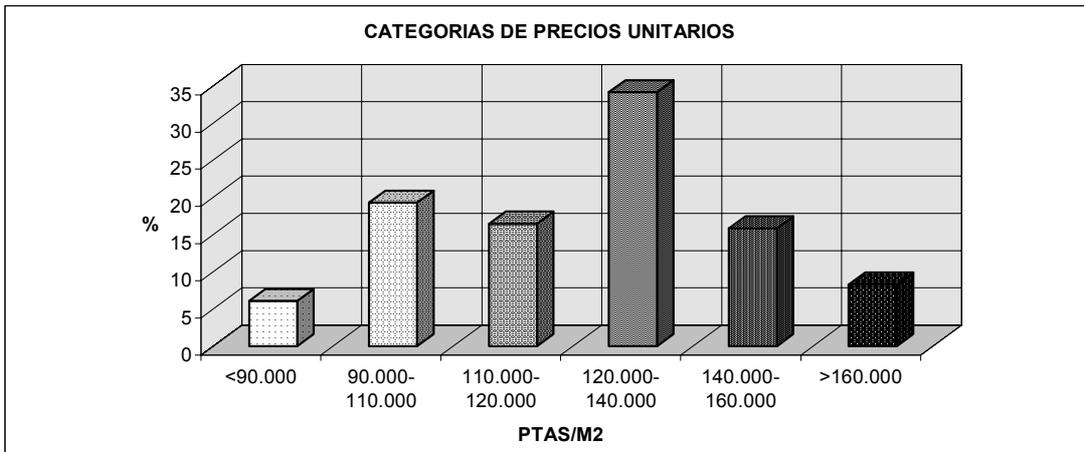
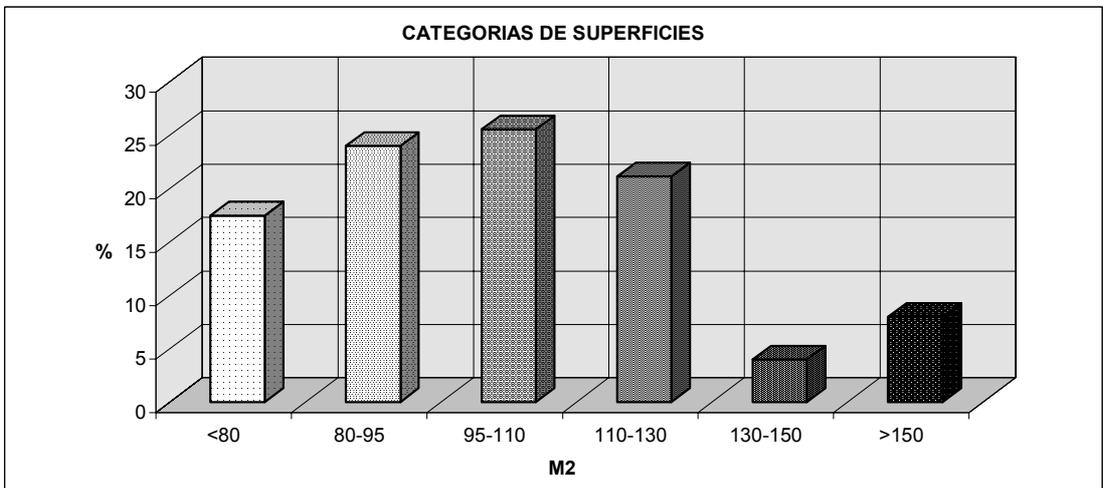
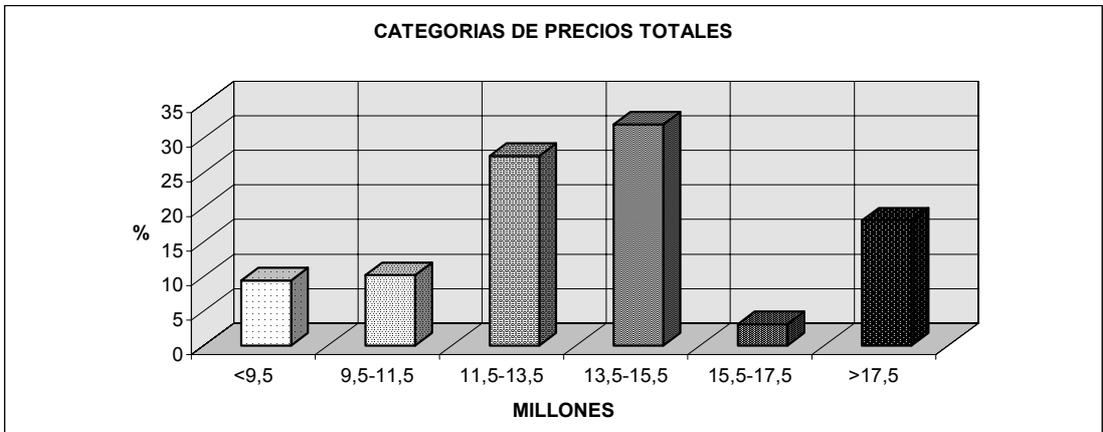
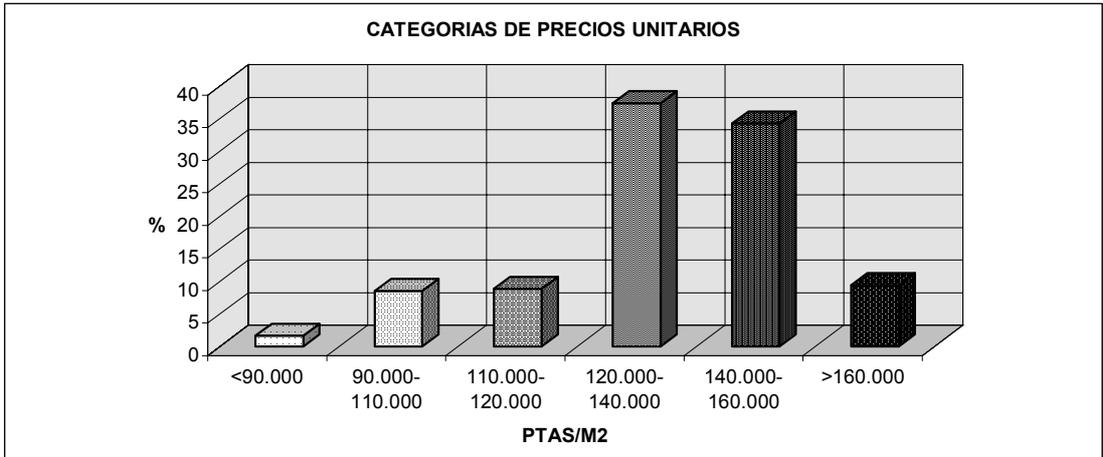


GRÁFICO 38 TORREJÓN MERCADO DE SEGUNDA MANO



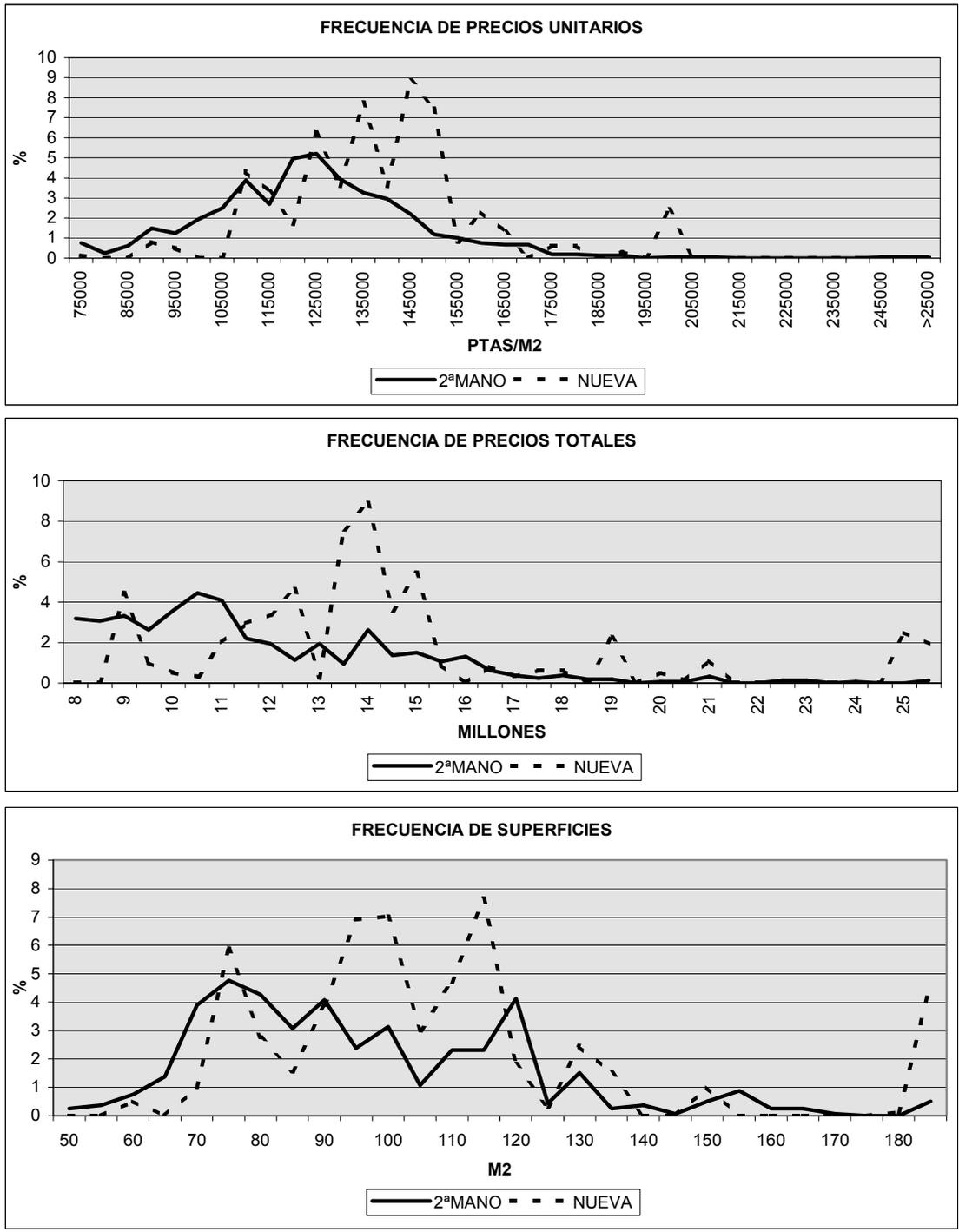
SPYOT. FUENTE: Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998

GRÁFICO 39 TORREJÓN MERCADO DE VIVENDA NUEVA



SPYOT. FUENTE: Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998

GRÁFICO 40 TORREJÓN COMPARACIÓN ENTRE MERCADOS



SPYOT. FUENTE: Trabajo de campo, 1997. Elaboración propia, 1998

va de los 80 a los 130 metros cuadrados. Tan sólo el 7 % de la producción supera los 150 metros.

El *gráfico 40* es especialmente expresivo de la diferencia entre las curvas del mercado de segunda mano y el de nueva vivienda. En esas curvas se aprecia la fuerte concentración por tamaños y precios totales. Sobre su distribución geográfica hay que consultar los mapas 7 y 8.

El primero recoge los precios unitarios mientras el segundo ofrece los totales y su consulta comparada nos permite hacer las siguientes observaciones:

- La promoción ve el casco como un espacio en progresión dentro de la jerarquía local, ya que las promociones se sitúan en el segundo rango de precios unitarios y en el primero de precios totales (especialmente Virgen de Loreto, junto al ensanche este). Va, por tanto, a presionar para que se permita una remodelación más intensa.
- Delta V y Puerto Juncal en la zona del Juncal y el Arrope también proponen precios unitarios altos, aunque los totales se mantienen algo por debajo de los 15 millones, en la parte más baja de la mitad superior de la tabla. Con ello se mantiene el carácter de la zona.
- La promoción de la Cañada, sin embargo, se aparta de la tónica del sector, deslizándose hacia abajo y constituye una excepción en el desplazamiento generalizado del espacio inmobiliario hacia arriba.
- La zona de Los Fresnos II y de Nuestra Señora de las Nieves utiliza, por contra, las rentas relativamente bajas de partida para mejorar su posición a través de grandes tamaños, y ello a pesar de la presencia de promociones de tipo social en Los Fresnos. El cambio es tan espectacular que en Los Fresnos se pasa de ocupar uno de los escalones más bajos en la pirámide de precios unitarios al más alto en la de precios totales. En las Nieves se parte de valores medios de renta a los precios más altos.
- La Zarzuela por su parte es un universo promocional más complejo. En precios unitarios se mueve desde los valores medios del espectro hasta los más altos. Eso significa que hay un reconocimiento y una reproducción de la posición dentro del espacio social. Sin embargo, en precios totales apenas se alcanza el nivel más alto, cosa que acabamos de ver que ocurre, paradójicamente, en zonas de renta más baja. Aparecen por el contrario viviendas del segmento comprendido entre 9,6 y 11,5 millones, algo que no se daba en el mercado de segunda mano en esa zona.

Estamos con los dos espacios últimos analizados ante dos situaciones inversas o antimétricas que buscan en el fondo lo mismo: situarse (o mantenerse) en la parte más alta del espectro. En un caso se hace por la vía ya conseguida de las rentas altas (es una reproducción) y el mecanismo permite aprovechar algo que ya está admitido colectivamente (una renta alta). En ese caso no es necesario forzar el mercado con tamaños grandes que harían el producto final inalcanzable, basta con utilizar tamaños medios e incluso pequeños para hacer efectiva la renta y conservar el estatus social de la zona.

En el segundo caso se parte de rentas bajas y mediante el tamaño, asociado a cambios de tipo, se logra pasar a la parte más alta de la pirámide de precios totales. Es un ascenso que debe hacerse bien patente para que sea bien comprendido y obtenga el éxito. Desde luego exige un patrimonio previo para poder acceder a esas viviendas. La presencia de operadores sociales, no parece alterar esta práctica, sino confirmarla, ya que ellos también se mueven en la zona de precios unitarios bajos.

En cualquier caso, no podemos esperar de la promoción en curso, ni siquiera en sus

versiones sociales, una clara predisposición a producir alojamientos accesibles para aquellos que llegan por primera vez al mercado, a no ser reduciendo mucho los tamaños y aún así en muy contadas ocasiones (sin llegar al apartamento cuya geografía se despliega exclusivamente en áreas centrales del territorio metropolitano).

Hay una firme voluntad de la promoción de recualificar sus áreas de intervención buscando al mejor cliente posible. Es decir, buscando a un cliente que además de su renta salarial pueda aportar un patrimonio inmobiliario ya consolidado: una reinstalación.

Si exceptuamos el casco, en el que ya algunos promotores piden mejores condiciones para poder remodelarlo intensamente (menos protección patrimonial y mayores facilidades para obtener solares de tamaño adecuado), en el resto la promoción inmobiliaria sólo actúa en las zonas del Juncal y La Zarzuela (que como vimos están bien situadas en el nuevo espacio social) y en nuevas áreas que tratan de incorporar a este vértice del campo siguiendo caminos diversos. Es un proceso en el que van a quedar muchas viviendas vacías.

La decisión de alistarse en una operación de relocalización depende básicamente de tener la posibilidad de pagar casi la totalidad del precio mediante hipoteca, aprovechando la bajada de tipos de interés, esperando devolver una parte importante de esa hipoteca una vez se haya vendido el piso viejo. La oferta de segunda mano se engrosa así progresivamente, igual que el parque que va quedando vacío, contribuyendo a la degradación de las áreas del municipio que se vuelven inactivas desde el punto de vista inmobiliario.

Este mecanismo puede conducir a una sustitución progresiva de efectivos de mayor renta que emigran hacia estas nuevas zonas más prestigiosas, por otros de carácter más marginal (emigrantes extracomunitarios en el extremo), con lo que la dualidad social puede terminar por adquirir dimensiones conflictivas. Es la siguiente fase de maduración de las periferias que no tiene otro tratamiento que una política decidida de revitalización y remodelación de los tejidos medios y más desfavorecidos, algo que en ningún caso puede esperarse de los operadores inmobiliarios en acción.

La posibilidad de drenar recursos desde esas áreas de nueva promoción hacia las zonas más degradadas, debe contemplarse como una posibilidad alternativa, ante la imposibilidad real de impedir el crecimiento. Está claro que existen recursos en el universo doméstico local, ya que son los que alimentan estas promociones nuevas, y lo mejor sería dirigirlos hacia donde mejor pueden contribuir a evitar la creación de áreas de exclusión y de degradación.

Existen otras componentes de la demanda pero su peso en el actual proceso inmobiliario es mucho más bajo; especialmente puede tratarse de jóvenes que tratan de formar su primer hogar y que acceden al mercado por primera vez sin tener acumulado ningún patrimonio inmobiliario previo, con recursos propios o con ayudas familiares y sociales. Sobre este grupo que procede de Torrejón en gran medida podría organizarse el dispositivo de transferencias de recursos ya que están emparentados con aquellos que se relocalizan. En cualquier caso esto exigiría una clara voluntad política de intervención y disponer de las estructuras adecuadas de atención social para dirigir el proceso.

Con pocos más recursos podemos contar para alimentar la máquina inmobiliaria, sobre todo si adquiere dimensiones excesivas. Sabemos que Madrid viene perdiendo población en los últimos años en favor de su corona metropolitana, y que la proporción de esa emigración que recibe el Corredor del Henares no es muy grande. El *gráfico 41* muestra para el año 91 este movimiento, y como puede apreciarse, salvo los distritos 19 y 20, limítrofes con el Corredor, el resto de la población emigrante prefiere otras zonas del área metropolitana. En los demás distritos madrileños la preferencia por el Corredor es sensiblemente inferior al 10 % salvo en

los periféricos distritos 13, 14, 15 y 16.

El *gráfico 42* muestra esas magnitudes en valores absolutos para el Corredor y se puede comprobar que son los distritos periféricos colindantes los principales lugares de origen y que el total apenas supera 1.570 personas, lo que podría suponer una demanda en todo el Corredor de 700 viviendas a lo sumo. No hay forma de saber cómo se distribuirían éstas entre los municipios de este ámbito, pero si lo hacen de acuerdo con el peso que tienen en la actualidad sus respectivos parques residenciales (véase *gráfico 43*), podríamos estimar que Torrejón recibiría el 22 % de esta cifra, es decir, 154 viviendas. El que sean los distritos periféricos de Madrid su principal aporte demográfico permite suponer que sea población joven y con escasa renta la que elige ese camino.

El Corredor apenas se lleva el 14 % de la población que se descentraliza en el área metropolitana a pesar de que su peso residencial (número de viviendas) representa casi el 30 % de ese ámbito (véase *gráfico 44*). Es una situación que puede cambiar en el futuro, pero de momento no es más que una posibilidad y la competencia de otras zonas del área metropolitana es muy fuerte y se ha incrementado en los últimos años con la incorporación de nuevos ejes de desarrollo que hasta hace poco tiempo habían permanecido con escasa actividad, como la carretera de Valencia, que además de su proximidad al corredor del Henares, ofrece numerosas ventajas promocionales.

6 PARQUE INMOBILIARIO Y POBLACIÓN

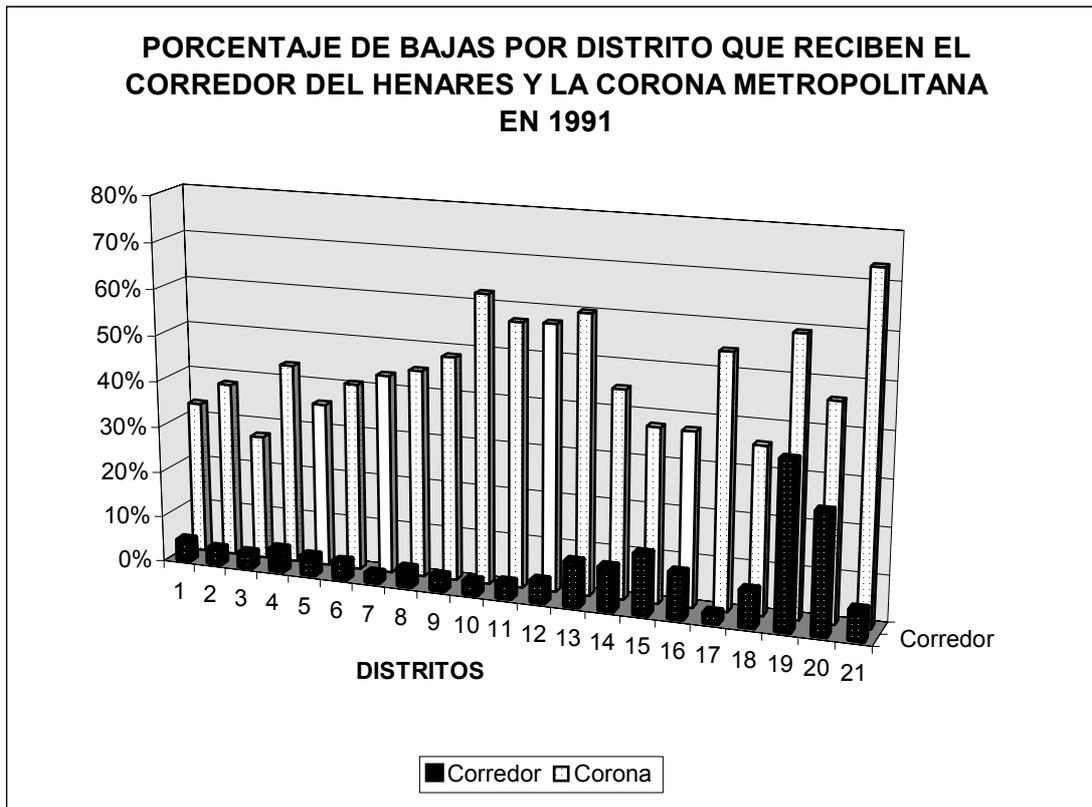
Aunque más arriba se hacía un breve repaso de la situación del parque inmobiliario y de las necesidades, en realidad se trataba de introducir algunas de las hipótesis que han dirigido el trabajo de análisis. Veamos de nuevo esas cifras.

El censo de 1991 nos proporciona al menos unas cifras de partida sobre las que poder hacer estimaciones. Su rigor no podemos valorarlo, pero no podemos oponerles otras mejores. En ese momento había 82.238 habitantes censados, para un total de 26.593 viviendas familiares, de las que sólo 23.032 aparecían ocupadas. De estas últimas, 22.554 eran principales y se supone que el resto eran segunda residencia, aunque su papel real no estaba claro.

Ha sido con frecuencia puesta en duda la fiabilidad de estas cifras por cuanto dependen en gran medida de la precisión con la que se ha realizado el censo, y en cualquier caso resulta un tanto sorprendente que aparezcan unas 500 viviendas de segunda residencia en un municipio como Torrejón. Sin embargo, esa cifra es proporcionalmente menor que otras similares que aparecen en otros municipios de características similares.

Nos interesa especialmente conocer el parque de viviendas vacías en la actualidad, por las razones ya expuestas a lo largo del estudio, y, con las cifras de que disponemos, nos encontramos ya de partida con una duda que sólo nos permite suponer una banda de oscilación del valor. Podemos decir que las viviendas vacías en 1991 eran como mínimo 3.561 y muy probablemente llegaban a 4.039. En números redondos oscilaban entre 3.600 y 4.000.

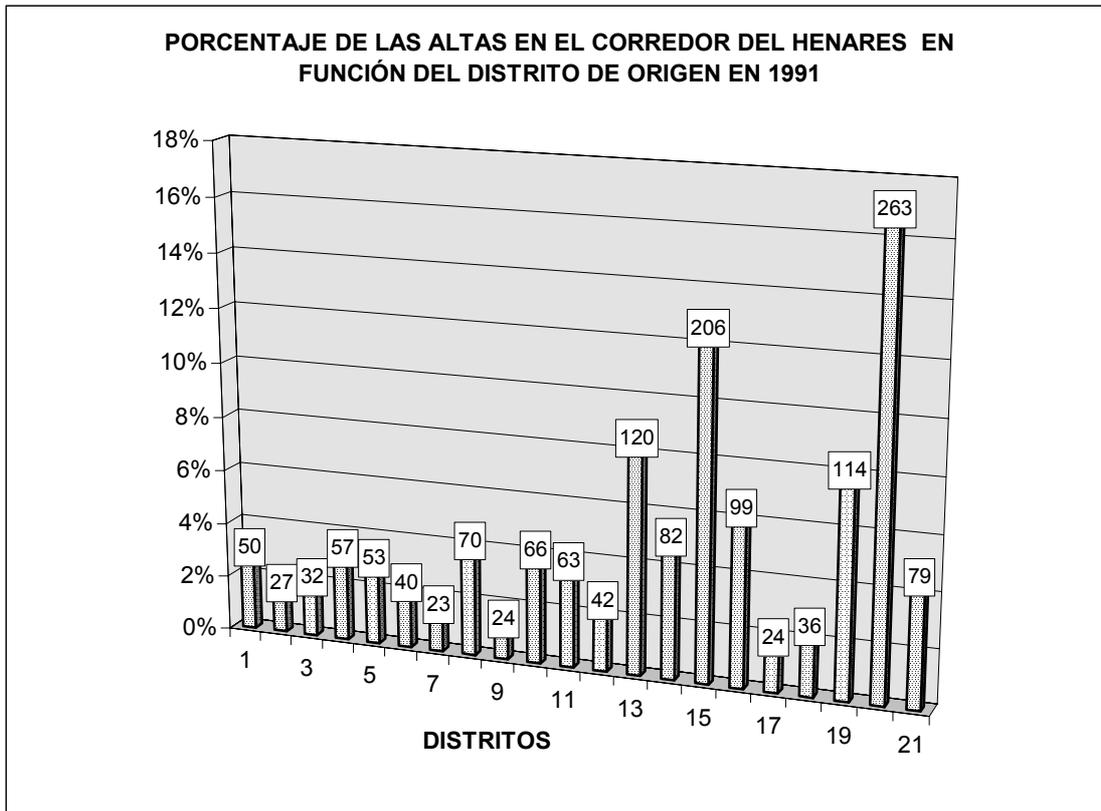
GRÁFICO 41



FUENTE: Anuario estadístico del Ayuntamiento de Madrid, 1992. Elaboración propia, 1996.

1. Centro	8. Fuencarral - El Pardo	15. Ciudad Lineal
2. Arganzuela	9. Moncloa - Aravaca	16. Hortaleza
3. Retiro	10. Latina	17. Villaverde
4. Salamanca	11. Carabanchel	18. Villa de Vallecas
5. Chamartín	12. Usera	19. Vicálvaro
6. Tetuán	13. Puente de Vallecas	20. San Blas
7. Chamberí	14. Moratalaz	21. Barajas

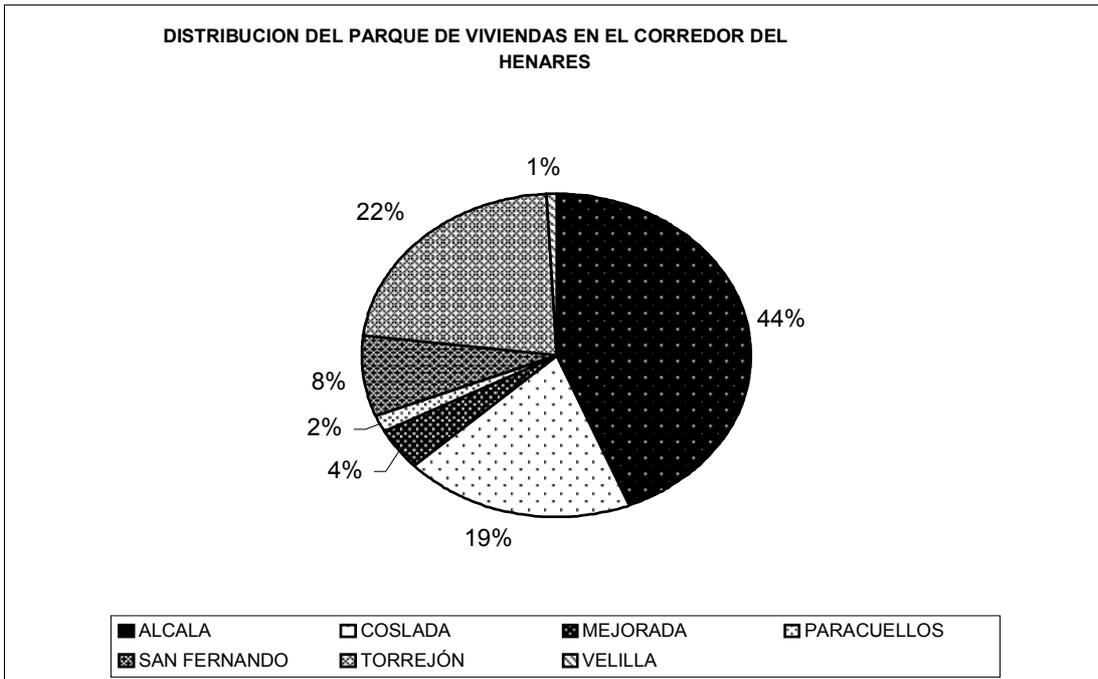
GRÁFICO 42



FUENTE: Anuario estadístico del Ayuntamiento de Madrid, 1992. Elaboración propia, 1996.

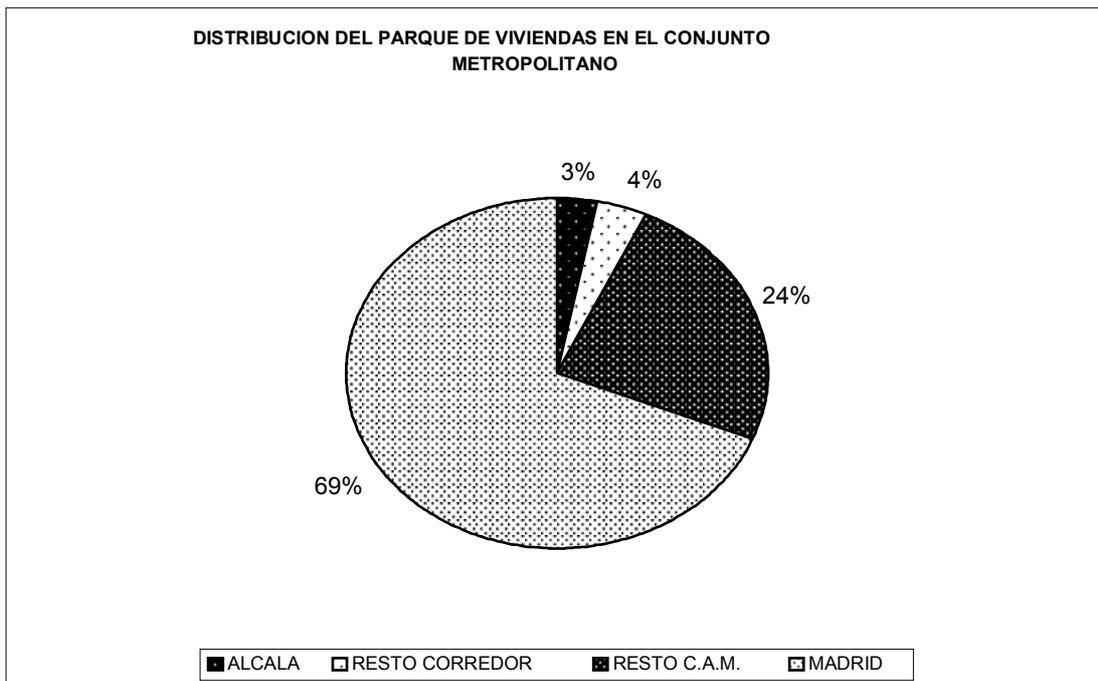
1. Centro	8. Fuencarral - El Pardo	15. Ciudad Lineal
2. Arganzuela	9. Moncloa - Aravaca	16. Hortaleza
3. Retiro	10. Latina	17. Villaverde
4. Salamanca	11. Carabanchel	18. Villa de Vallecas
5. Chamartín	12. Usera	19. Vicálvaro
6. Tetuán	13. Puente de Vallecas	20. San Blas
7. Chamberí	14. Moratalaz	21. Barajas

GRÁFICO 43



FUENTE: Censo de población y vivienda de 1991 de la C.A.M. Elaboración propia, 1996.

GRÁFICO 44



FUENTE: Censo de población y vivienda de 1991 de la C.A.M. Elaboración propia, 1996.

Los datos del padrón de 1996 tienen otro contenido y no nos permiten hacer comparaciones directas si no recurrimos a otras fuentes.

La población en 1996 ha subido a 88.821, pero no sabemos nada del incremento del parque de viviendas. Para conocer su evolución hay que acudir al análisis de las licencias de construcción para el periodo. Estas cifras se recogen en la tabla 1, advirtiéndose que se trata de licencias de primera ocupación. Es una relación incompleta que ha suprimido algunas promociones de adscripción dudosa, y que no incluye el año 1997 pero que permite conocer la distribución en el espacio y en el tiempo de las promociones terminadas. Sobre un total de 4.552 viviendas, destaca el Juncal con casi 2000 viviendas por el lado de la distribución geográfica y los dos últimos años por el de la salida al mercado, ya que en esos dos años se han terminado 2.806 viviendas que representan el 62% del total del periodo.

TABLA 1. ESTRUCTURA DE LAS LICENCIAS DE PRIMERA OCUPACIÓN POR AÑOS

Año	Promociones > 20 viviendas							Prom < 20v. Anual	
	Circunv	Fresnos II	Juncal	Nª.Sª.Nieves	Palmeras -Cañada	La Zarzuela	Otros		
1991			204		243		175	35	657
1992			184		168		120	47	519
1993			206					67	273
1994			268					29	297
1995	334	24	606			179	246	59	1448
1996		265	487	78		152	152	60	1358
TOTAL	334	289	1955	78	411	693	297	297	4552

En la Tabla 2 tenemos la relación de esa producción por promotores y años distinguiendo licencias de obras(C) y licencias de primera ocupación(O).

PROMOTOR	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	C	O	C	O	C	O	C	O	C	O	C	O	C	O	C	O
< 20V	30	17	27	27	31	65	69	28	19	59	29	60	37	45	242	301
Albatros SA									68					68	68	68
Amelo SA					60					60					60	60
Angilfer									46			39			46	39
BBV Realty					103		45		40	130		85			188	215
CB Jardin Fresnos									63			20			63	20
Ciudadana del Ardoz	55					55				171					55	226
Cobasa SA									59		152	59			211	59

74 Cuadernos de Investigación Urbanística nº27

PROMOTOR	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	C	O	C	O	C	O	C	O	C	O	C	O	C	O	C	O
Constructora Dial									38	20				38	38	58
Constructora JB				44												44
Constructora Traxima			83							83					83	83
Coop Rio Duero											132				132	
Coopiberica	107	116												106	107	216
Corner SA													44		44	
CP Jardin Fresnos									66					23	66	23
CP Las Terrazas													20		20	
Faromar											27			27	27	27
FFC Inmobiliaria									108					108	108	108
Georla SL											80				80	
Gesinur			124	103	115			124		115					239	342
Geviso							68		69			68		69	137	137
Horcasa	88					88									88	88
Inmobiliaria Vistasierra								49								49
Inprokoa	111	104			52	63	59	48				52			222	267
Inversiones Tálamo								68				43	73		116	73
Ivima							200								200	
Jardin Fresnos V												23			23	
Larvin								31						31	31	31
Las Cumbres				81												81
Luis Ayuso Tejerizo									260							260
Luis Fernandez Carriedo							22									22
Metauro		100	25				25	50			50				50	200
Monitel			56	96										56	56	96
Prado Ardoz										74						74
Premier Las Musas											66				66	
Procgin SA								92		92					92	92
Promadal								55		55					55	55
Promotora Vegallera								30		47				47	77	77
Pronorte I					49				44	49	35	44	58	35	186	128
Provene SA													60		60	
PSV			59							59					59	59
Rent grup							37		25			25			62	25
Rio Henares									49			49			49	49
San Jose 8		191					228								228	191
SCLV Juncal II							36		41	39					61	36
SCLV Llanos Henares					69			40		30					110	39

PROMOTOR	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	C	O	C	O	C	O	C	O	C	O	C	O	C	O	C	O
SCLV Paloma Paz							70			40		30			70	70
SCLV Tierno Galvan									49	24				25	49	49
Solbrisa												38			38	
Torrejuncal SA			32						32	80					112	32
Torrenieve							42		36	24	56	48	48	42	182	114
Urbazar SA											55				55	
Urcaloe							46					46			46	46
Vidal Moreno Jiménez											33	135	15	302	48	437
Vitorsa					61		367			129	40	40		80	48	249
Virta Madrid					84										84	

De esta forma podemos comprobar que el fuerte crecimiento experimentado en los últimos años no se debe tanto a un aumento del tamaño de las promociones como al hecho de multiplicarse progresivamente el número de promotores.

Según esto, en 1996 los 6.583 habitantes que se habían incorporado desde 1991, tendrían a su disposición 4.552 viviendas nuevas como mínimo. La tasa de ocupación por vivienda resultante de esta proporción es de 1,44. Mucho habrían tenido que cambiar las cosas para que se den estas tasas, de manera que es evidente que sobran viviendas. Suponiendo que se mantenga la tasa global viviendas totales/población total, que en 1991 era 3,09, las nuevas viviendas permiten alojar a 14.065 habitantes, 7.500 más que el incremento de población. Si lo hacemos al revés, esos habitantes nuevos precisan 2.130 viviendas y por lo tanto sobrarían 2.422, que vendrían a incrementar el parque vacío de viviendas ya existente y que habíamos estimado entre 3.600 y 4.000 en números redondos, por lo que podemos suponer sin gran riesgo de equivocarnos que en 1996 el número de viviendas vacías en Torrejón podía oscilar entre las 6.000 y las 6.500, sobre un parque total de 31.145. Aproximadamente la quinta parte del parque total estaba vacío en ese momento.

Si utilizamos las tasas de ocupación reales, que son más altas (hasta 3,64 personas por vivienda), todavía tendríamos un aumento mayor del parque de viviendas vacías que podría ascender a 6.700 viviendas.

No sabemos cuál ha sido el aumento de población en el año 1997, pero sabemos que en ese tiempo se han terminado 1.034 viviendas más. Si mantenemos el crecimiento del último quinquenio (1.300 habitantes anuales) y aplicamos la tasa de ocupación de 3 hab/viv. estamos acumulando otras 600 viviendas más, con lo que podemos estimar que el contingente vacío alcanza las 7.300 viviendas en la actualidad. El proceso de acumulación de viviendas vacías es muy rápido y preocupante.

Aunque no podemos establecer una relación precisa entre viviendas iniciadas y terminadas que nos permita conocer el tiempo de construcción, hay que pensar que al menos son dos años los que puede tardar una promoción en terminarse (sabemos por experiencia que pueden ser muchos más en algún caso). Basta con observar los datos de los últimos años para poder afirmar que próximamente se incorporarán al mercado del orden de otras 1.200 viviendas ya iniciadas. Los años 1994, 95 y 96 fueron años de intensa actividad emprendedora en el sector. Los años 93 y 94 por su parte fueron años en los que pocas viviendas salieron al

mercado. Es a partir de 1995 cuando las cifras de terminaciones se disparan y aún mantienen en 1997 valores importantes por encima de las 1.000 viviendas año.

En la tabla 3 se recoge la actividad por promotores en el periodo analizado, donde destacan Vitorsa, San José, Pronorte uno, Inprokoa, Gesinur y BBV Realty. Sólo ellas han iniciado 1.616 viviendas y han terminado 1.709.

TABLA 3. NUEVAS VIVIENDAS SOBRE CENSO 1996

PREVISTAS 1986		
Loreto	273	ejecutada
Juncal y Arrope	765	ejecutada
Zarzuela	1671	ejecutada
ED Mancha Amarilla	672	ejecutada
Las Nieves	803	ejecutada
Fresnos II	1253	ejecutada
Fresnos I	1029	ejecutada
I-6	143	ejecutada
TOTAL	6609	
MODIFICACIONES QUE INCORPORA 1986		
San Isidro	228	ejecutada
TOTAL 1986	6.837	

Todas estas cifras anuncian una sobreproducción que sólo podría encontrar en el mercado la respuesta adecuada mediante un cambio en la tendencia de descentralización metropolitana observada hasta la fecha. Por otro lado, confirma la sospecha de que se está formando un parque de viviendas vacías creciente y preferentemente centrado en las viejas zonas del desarrollo municipal, lo cual puede representar un problema importante a medio plazo, ya que corre el peligro de degradarse rápidamente tanto física como socialmente, como venimos insistiendo.

El problema puede agudizarse de seguir así las cosas, porque las previsiones del plan de 1986 hoy vigente permiten construir además de todas las viviendas que acabamos de considerar otras 6.837 más. El espacio necesario cuyo desglose aparece en la tabla 4 por sectores ya se encuentra urbanizado. Si se mantiene el desfase entre producción y necesidades que venimos observando, entonces el 53% de esas viviendas desplazarían a otras que incrementarían el parque vacío. Al final podríamos estimar éste en unas 11.000 viviendas (aproximadamente la mitad de lo construido en el periodo de formación del núcleo moderno). A no ser que cambie el modelo de alojamiento y pase radicalmente a una tasa de ocupación del 2,5; algo que se aparta claramente del perfil de una periferia metropolitana incluso en sus fases

maduras, no podemos esperar que las 38.000 viviendas resultantes encuentren los 95.000 ocupantes necesarios. En todo caso eso significaría que se han dirigido recursos en la dirección de rehabilitar el viejo patrimonio. Pero ese proceso necesita un mecanismo que no es el que la promoción actual puede ofrecer y que el planeamiento no ha previsto.

7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A lo largo de las páginas precedentes se ha ido presentando el proceso de formación de un núcleo de la periferia metropolitana de Madrid, con especial atención a los últimos episodios que hemos calificado de fase madura. No es fácil resumir en una síntesis lo que ha ocurrido y lo que puede esperarse en un futuro inmediato, por eso es mejor hacerlo por partes.

Lo primero que hay que señalar es que el conjunto metropolitano madrileño ha entrado en una fase que parece larga de estancamiento demográfico. La caída de la tasa de natalidad y el cese de la inmigración anuncian sin lugar a dudas un cambio en el modelo demográfico que ha conducido el proceso de construcción de la gran metrópolis, y de su despliegue industrial asociado, hasta hace poco y que ha alimentado al sistema inmobiliario casi sin descanso. Todavía andan sin alojar completamente los últimos efectivos del fuerte incremento de natalidad de los años sesenta y principios de los 70, pero pronto decaerá esta demanda.

Frente a este hecho que parecen confirmar múltiples indicadores, las cifras de actividad inmobiliaria no se dan por aludidas. Se mantiene una actividad de producción de viviendas semejante a la de los mejores años del crecimiento de la periferia madrileña. Es un desacuerdo entre producción y necesidades que es preciso interpretar de manera diferente. La respuesta está en que en esta fase de la historia de la construcción metropolitana estamos delante de un proceso de relocalización intensivo, una especie de reelaboración al nivel local de los elementos del espacio social, que parece sentirse por la población de una manera muy clara, cuando está dispuesta a invertir en esa reconfiguración una parte importante de sus recursos una vez más.

La interpretación simplista de que nos encontramos ante un proceso de expansión que busca reducir la tasa de ocupación por vivienda, y que sería la expresión de una sociedad más confortable y con más espacio construido por persona, encuentra algunas dificultades, de las que basta con citar dos importantes: está aumentando el parque vacío en proporción creciente, y la nueva promoción destaca cualitativamente frente al parque envejecido que se degrada.

Si está aumentando la superficie disponible no lo hace con calidades homogéneas, ni existe el mecanismo para que pueda producirse esa incorporación real de superficie disponible por persona, ya que el parque que se abandona presenta serios problemas de accesibilidad. Por el contrario parece estarse desdoblado el viejo y homogéneo universo periférico en dos nuevos que caminan en direcciones divergentes.

Sabemos que la capacidad de absorción de una estructura territorial como el Corredor es grande. Los equipamientos que contiene son importantes y se están reforzando sus infraestructuras, pero también pueden decir lo mismo otras componentes de la periferia histórica de Madrid, como el Sur o algunas más nuevas en el dispositivo de gran escala como la carretera de Valencia hasta Arganda. Por otra parte, la propia actitud del municipio de Madrid al dictado de intereses inmobiliarios poco esclarecidos y que pueden derivar en una crisis de gran envergadura, se presenta como el principal ofertante de suelo y viviendas en los próximos años. De esta forma, estando el proceso de crecimiento del conjunto prácticamente congelado y el

municipio central dispuesto a captar los mejores recursos disponibles en el mercado con una oferta sin precedentes históricos, sólo quedan los decantados de ese mercado deprimido para alimentar una periferia ensanchada.

Nunca como ahora la promoción local va a vivir de los procesos de autoorganización de sus espacios urbanos. La emergencia de nuevas áreas de "mejor" connotación social, ya que de alto estatus es imposible en municipios de rango medio bajo, es el argumento inmobiliario principal.

Torrejón puede ilustrar bien este proceso. Nuevas áreas "distinguidas" emergen en el territorio municipal y se llevan los mejores efectivos del lugar, aquellos que han visto mejorar sus condiciones personales y laborales a lo largo de los últimos años, y que prefieren quedarse allí donde conocen el terreno, y han hecho su vida y sus amigos; allí donde su hegemonía relativa puede ser reconocida. Se recrean en estas nuevas promociones muchos de los tópicos que adornan el alojamiento moderno, y lo hacen a su manera, siguiendo una interpretación personal de fuerte componente local y popular. Los baños, los acabados y ciertos espacios anejos, así como ese nuevo entorno del edificio que añade una nota de clase a la promoción, son los señuelos que permiten operar el desplazamiento y que vuelven a hipotecar el salario familiar.

Hemos visto que lo hacen aprovechando el tirón que ofrecen ciertas áreas ya prestigiadas dentro del municipio. También sabemos que no es necesario aumentar el tamaño de las nuevas viviendas, que admiten incluso una reducción a cambio de modernidad y calidad, a cambio de abandonar un espacio que ha quedado asociado al recuerdo de las épocas de penuria felizmente superadas. También sabemos que los nuevos tipos y los grandes formatos tienen su clientela, pero son minoritarios. Esa es la fórmula utilizada cuando hay que prestigiar una zona que sale de la depresión del campo de rentas. Nadie quiere promover barato si puede subir el precio ya sea el unitario o el total.

Los nuevos precios que están en la base de esta producción que vuelve a ser masiva como hemos visto, son muy selectivos para las condiciones locales. Sólo los que tienen ayuda familiar o disponen de un patrimonio previo ya amortizado pueden acceder. Viene a ser lo mismo porque de lo que se trata es de implicar dos rentas salariales como mínimo, aunque en algunos casos se puede llegar a tres. Ya sea porque disponen de salario fijo los dos miembros de una nueva pareja (para estos cualquier lugar del sistema metropolitano ofrece posibilidades), ya sea porque los padres de alguno de ellos aportan su ayuda (aquí la localización de la familia previa es fundamental y se produce un efecto de arrastre territorial), ya sea porque hacen efectivo el viejo patrimonio amortizado (eso significa que incorporan una renta salarial más: la del comprador). De manera que tenemos un mecanismo inmobiliario que en general se alimenta de rentas salariales dobladas. Selectivo y sin embargo periférico, significa que es básicamente local.

Nada que objetar en principio si no fuera porque no ofrece una solución generalizada al problema del alojamiento y deja muchos residuos sin reciclar debidamente. El coste de este despilfarro gravita sobre las espaldas patrimoniales de las familias que se instalaron desde hace veinte años hasta la fecha. Es su patrimonio acumulado el que se deteriora y pierde valor ante los nuevos desarrollos. Ellos se relocalizan esperando algún día hacer efectivo ese acumulado de capital, pero no hay ningún dispositivo que garantice ni la conservación patrimonial ni su revalorización. Por otra parte es una revalorización imprescindible si se quiere que opere con eficacia económica dentro de un microcosmos que se recalifica por partes (por los nuevos barrios en detrimento de los antiguos), y sin generar conflictos a medio plazo.

Podemos avanzar que no sería recomendable admitir ningún nuevo crecimiento que no vaya acompañado de un mecanismo operativo que permita renovar, rehabilitar y remodelar al menos un número de viviendas equivalente al 50 % de las de nueva construcción. Esa parece ser, según nuestros datos la tasa que mantendría la salud del sistema inmobiliario a largo plazo y evitaría lo que parece inevitable, la formación de zonas de fuerte exclusión social. Es el momento de evitar algo que luego va a tener difícil y costosa solución. O prepararse para el conflicto.

Una característica de las nuevas fórmulas de promoción es un cierto ensimismamiento formal de las propuestas que dificulta la posibilidad de construir un espacio colectivo y ciudadano rico y complejo. Son promociones que en el mejor de los casos ocupan una manzana (aunque pueden ser de menor tamaño) y que se conciben alrededor de un interior en el que se despliega buena parte de su atractivo inmobiliario, tratando de transmitir esa idea de exclusividad (a su nivel claro está) que origina el traslado. Esa voluntad de aislamiento (de sentirse distinto y mejor) puede poblar los nuevos desarrollos de un mosaico de unidades autónomas más próximas del autismo que de lo cívico. En el extremo, podríamos decir que se dan las condiciones para construir un espacio insolidario y excluyente, y sólo una acción clara en dirección contraria puede evitarlo, fomentando la apretura de los nuevos desarrollos y la creación de elementos de uso colectivo que refuercen la idea de comunidad ciudadana, así como la rehabilitación de los barrios en proceso de degradación.

Moderar el crecimiento es un corolario evidente que no necesita más comentarios que los que ya se han realizado hasta aquí. En todo caso pueden proponerse algunas cifras como resumen.

Actualmente pueden quedar unas 10.000 familias por realojar en el mejor de los casos y no es razonable esperar que por recursos disponibles puedan pensar en tal opción más de la mitad de esa cifra. Tampoco puede imaginarse que la captación de efectivos del sistema metropolitano aumente, lo cual significa que no puede esperarse por ese lado una demanda superior a las 200 viviendas anuales. El desdoblamiento de las estructuras domésticas locales puede alimentar todavía el sistema, pero esta fuente está declinando lentamente a medida que la población envejece, y pronto empezarán a quedar viviendas vacías por la parte alta de la pirámide de población.

En los últimos siete años se han venido terminando unas 750 viviendas por año de media; según nuestras estimaciones se debería rehabilitar de 350 a 400 viviendas anuales para evitar los procesos de degradación, eso supondría del orden de 1.100 a 1.200 viviendas disponibles anualmente. Con esta producción se están sobrepasando las necesidades y las posibilidades del municipio a no ser que cambie la dinámica local y, sobre todo, el modelo territorial de forma clara. Así pues, es recomendable reducir esa cifra global y poner en marcha mecanismos adecuados de rehabilitación de las viejas periferias, mediante el planeamiento especial correspondiente y los dispositivos de gestión y financiación adecuados. El problema es convencer a la máquina inmobiliaria y a los gobiernos locales de que hemos entrado en una nueva etapa.

Estudio del sistema inmobiliario de Valladolid. Documento para la redacción del PGOUM de Valladolid 1979. Felipe Guerra, Luis González Tamarit y Fernando Roch.

Trabajos para el desarrollo de un observatorio inmobiliario en Madrid; Fernando Roch, Ana Pérez Muínelo y Francisco Javier González González. SPYOT 1997. MOPTMA.

En el documento realizado para el Plan, y en un anexo específico se analizaban las características de las diferentes ofertas existentes con toda clase de detalles de calidades, precios, formas de agrupación, etc. En esta edición abreviada se ha suprimido ese apartado por razones de volumen, y nos hemos limitado al estudio de sus dimensiones al mismo nivel que el utilizado para el mercado de segunda mano.

El estudio pormenorizado de las promociones más representativas se incluía en el trabajo original en el anexo correspondiente, junto con el material promocional utilizado, aunque aquí se ha suprimido por razones de espacio.

8 BIBLIOGRAFÍA

F. ROCH, A. PÉREZ MUINELO, F. J. GONZÁLEZ GONZÁLEZ

- 1996 “Estudio sobre el Sistema Inmobiliario de Alcalá de Henares”, *Documento de Diagnóstico de la Redacción del Plan Parcial de La Garena*, Seminario de Planeamiento y Ordenación del Territorio (SPYOT) de la ETSAM, Madrid.
- 1996 *Estudio sobre el contenido, organización, campo de actividad, aplicación y viabilidad de un Observatorio Inmobiliario. Aplicación práctica sobre Madrid* (beca de investigación concedida por el MOPTMA).
- ¿año? Bases metodológicas para el estudio del sistema inmobiliario Urbano: diagnóstico para Valencia y Málaga, (estudio elaborado por encargo del MOPTMA)
- 1998 “Estudio sobre el Sistema Inmobiliario de Torrejón de Ardoz”, *Documento de Diagnóstico de la Revisión del PGOU de Torrejón de Ardoz*, Seminario de Planeamiento y Ordenación del Territorio (SPYOT) de la ETSAM, Madrid.
- 1998 “Estudio sobre el sistema inmobiliario de San Fernando de Henares”, *Documento de Diagnóstico de la Revisión del PGOU de San Fernando de Henares*, Seminario de Planeamiento y Ordenación del Territorio (SPYOT) de la ETSAM, Madrid.

F. ROCH

- 1989 *Mercado inmobiliario y reproducción social*, Economía y Sociedad nº2, págs. 79-90
- 1995 *Madrid en la era final de la máquina inmobiliaria*, Economía y sociedad nº8

F. MELIS MAYNAR

- 1994 *Empleo y salarios anuales en la Comunidad de Madrid*, Economía y Sociedad, nº11

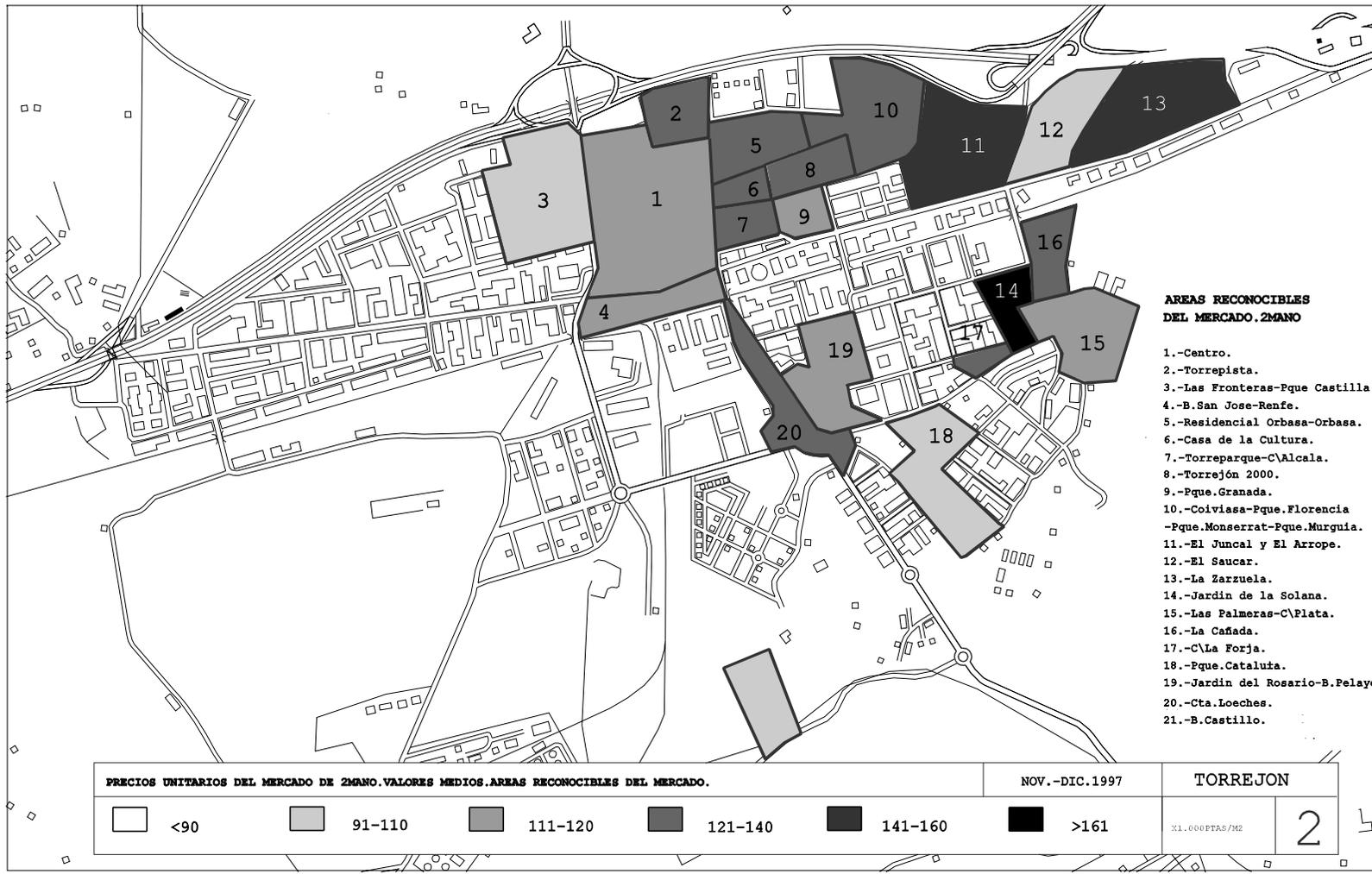
LOS CUADERNOS DE INVESTIGACIÓN URBANÍSTICA pretenden difundir aquellos trabajos que por sus características, muchas veces de investigación básica, tienen difícil salida en las revistas profesionales. No se trata de una revista, ni existen criterios fijos sobre su periodicidad ni dimensiones, dependiendo exclusivamente de la existencia de originales, y de las subvenciones que puedan obtenerse para su publicación. Están abiertos a cualquier persona o equipo investigador que desee publicar un trabajo realizado dentro de la temática del urbanismo y la ordenación del territorio. Todos los originales deberán estar mecanografiados en un fichero de formato ASCII o ANSI. Si incluye dibujos serán en blanco y negro, a ser posible de trazo y sin grises o medias tintas, y con una dimensión máxima de 15x21 cm. La decisión sobre su publicación la tomará la Comisión de Doctorado del Departamento de Urbanística y Ordenación del Territorio de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid. El autor tendrá derecho a diez ejemplares gratuitos. Para envío de originales, compras, petición de números atrasados, etc.:

CUADERNOS DE INVESTIGACIÓN URBANÍSTICA
Sección de Urbanismo del Instituto Juan de Herrera (SPyOT)
Instituto "Juan de Herrera"
Escuela Técnica Superior de Arquitectura
Avenida Juan de Herrera 4 28040 Madrid
Teléfono: (91) 3.36.65.08 Fax: (91) 3.36.65.34
E-mail: urbanismo@aq.upm.es

NÚMEROS ANTERIORES:

- 1 **José Fariña Tojo:** *Influencia del medio físico en el origen y evolución de la trama urbana de la ciudad de Toledo*, 30 páginas, abril de 1993.
- 2 **Julio Pozueta:** *Las ordenanzas de reducción de viajes*, 31 páginas, abril de 1993.
- 3 **José Manuel Escobar Isla** y **Antonio M^a Díaz** (colaborador): *Hortus conclusus, el jardín cerrado en la cultura europea*, 48 páginas, mayo de 1993.
- 4 **Julio García Lanza:** *Análisis tipológico de los términos municipales de la comunidad de Madrid por medio de indicadores urbanísticos*, 44 páginas, octubre de 1993.
- 5 **Aida Youssef Hoteit:** *Cultura, espacio y organización urbana en la ciudad islámica*, 48 páginas, noviembre de 1993.
- 6 **Jesús Caballero Vallés:** *El índice favorecedor del diseño (influencia del diseño de los sectores en el igualatorio reparto de cargas y beneficios en el suelo urbanizable)*, 41 páginas, mayo de 1994.
- 7 **Julio Pozueta, Teresa Sánchez-Fayos** y **Silvia Villacañas:** *La regulación de la dotación de plazas de estacionamiento en el marco de la congestión*, 37 páginas, enero de 1995.
- 8 **Agustín Hernández Aja:** *Tipología de calles de Madrid*, 71 páginas, febrero de 1995.
- 9 **José Manuel Santa Cruz Chao:** *Relación entre variables del medio natural, forma y disposición de los asentamientos en tres comarcas gallegas*, 55 páginas, febrero de 1995.
- 10 **José Fariña Tojo:** *Cálculo de la entropía producida en diversas zonas de Madrid*, 74 páginas, abril de 1995.
- 11 **Agustín Hernández Aja:** *Análisis de los estándares de calidad urbana en el planeamiento de las ciudades españolas*, 75 páginas, septiembre de 1995.
- 12 **José Fariña Tojo** y **Julio Pozueta:** *Tejidos residenciales y formas de movilidad*, 77 páginas, diciembre de 1995.
- 13 **Daniel Zarza:** *Una interpretación fractal de la forma de la ciudad*, 70 páginas, abril de 1996.
- 14 **Ramón López de Lucio** (Coord.): *El comercio en la periferia sur metropolitana de Madrid: soportes urbanos tradicionales y nuevas centralidades*, 58 páginas, septiembre de 1996.
- 15 **Agustín Hernández Aja:** *Pisos, calles y precios*, 63 páginas, diciembre de 1996.
- 16 **Julio Pozueta Echavarrí:** *Experiencia española en carriles de alta ocupación. La calzada BUS/VAO en la N-VI: balance de un año de funcionamiento*, 57 páginas, marzo de 1997.
- 17 **Inés Sánchez de Madariaga:** *Las aportaciones urbanísticas en la práctica norteamericana*, 59 páginas, mayo de 1997.
- 18 **Julio Pozueta Echavarrí** (Coord.): *Experiencia española en la promoción de alta ocupación: el Centro de Viaje Compartido de Madrid*, 63 páginas, julio de 1997.
- 19 **Agustín Hernández Aja:** *Análisis urbanístico de barrios desfavorecidos: catálogo de áreas vulnerables españolas*, 104 páginas, septiembre de 1997.
- 20 **Ramón López de Lucio** (Coord.): *Investigación y práctica urbanística desde la Escuela de Arquitectura de Madrid: 20 años de actividad de la Sección de Urbanismo del Instituto Juan de Herrera (SpyOT), 1977-1997*, 126 páginas, noviembre de 1997.
- 21 **Daniel Zarza:** *La enseñanza del Proyecto Urbano: A propósito de algunos trabajos de la asignatura Urbanística II (Sotos y bordes en Aranjuez)*, 63 páginas, febrero de 1998.
- 22 **Francisco José Lamíquiz** y **Enrique Maciá Martínez:** *Configuración y percepción en la Plaza de Isabel II de Madrid*, 49 páginas, abril de 1998.
- 23 **Ramón López de Lucio** y **Emilio Parrilla Gorbea:** *Espacio público e implantación comercial en la ciudad de Madrid*, 57 páginas, julio de 1998.
- 24 **Ester Higuera:** *Urbanismo bioclimático*, 74 páginas, septiembre de 1998.
- 25 **Ángel Carlos Aparicio Mourelo:** *Políticas de regeneración urbana en los Estados Unidos*, 57 páginas, enero 1999.

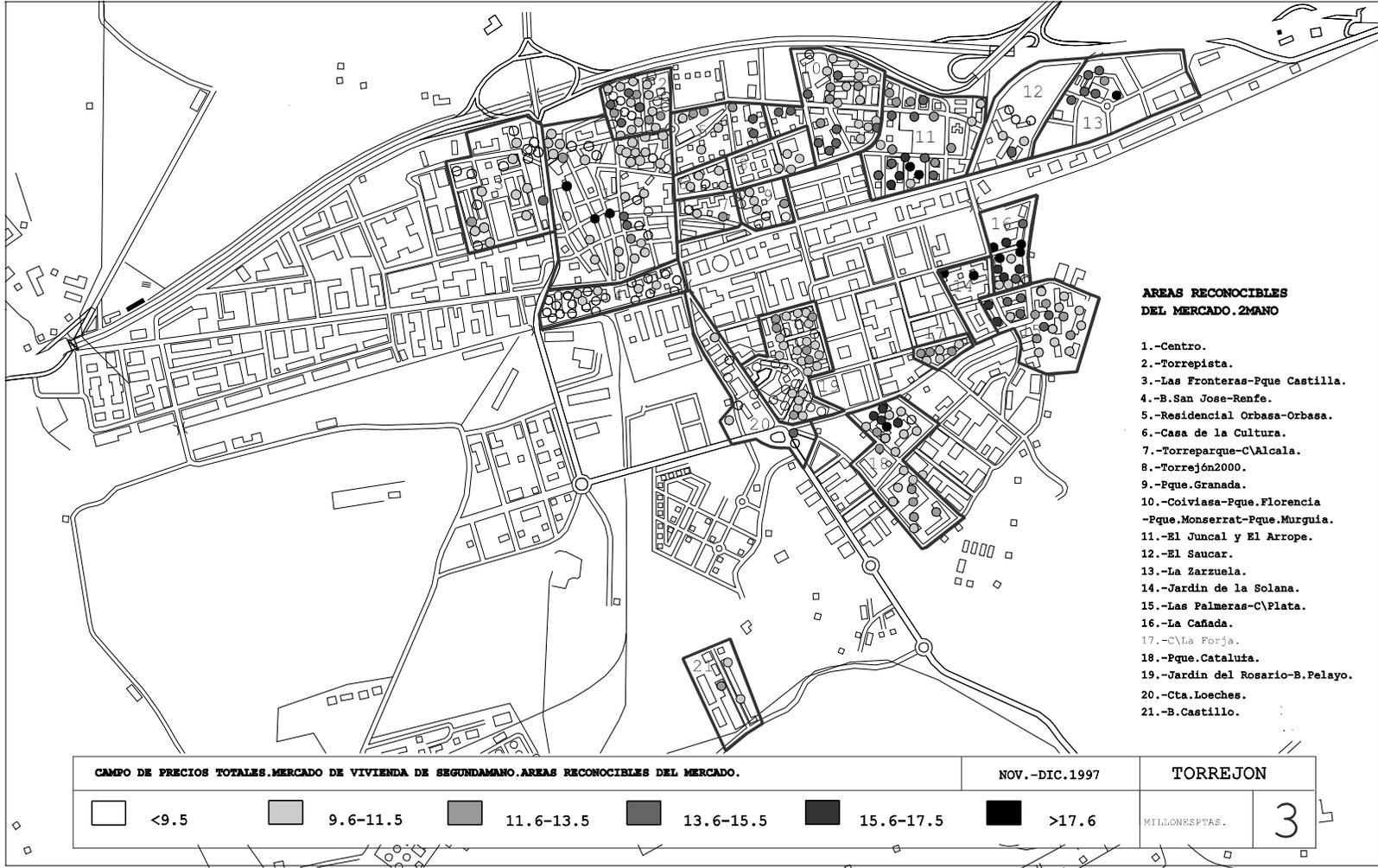




AREAS RECONOCIBLES DEL MERCADO. 2MANO

- 1.-Centro.
- 2.-Torrepista.
- 3.-Las Fronteras-Pque Castilla.
- 4.-B.San Jose-Renfe.
- 5.-Residencial Orbasa-Orbasa.
- 6.-Casa de la Cultura.
- 7.-Torreparque-C\Alcala.
- 8.-Torrejón 2000.
- 9.-Pque.Granada.
- 10.-Colviassa-Pque.Florencia -Pque.Monserrat-Pque.Murguia.
- 11.-El Juncal y El Arrope.
- 12.-El Saucar.
- 13.-La Zarzuela.
- 14.-Jardin de la Solana.
- 15.-Las Palmeras-C\Plata.
- 16.-La Cañada.
- 17.-C\La Forja.
- 18.-Pque.Cataluña.
- 19.-Jardin del Rosario-B.Pelayo.
- 20.-Cta.Loches.
- 21.-B.Castillo.

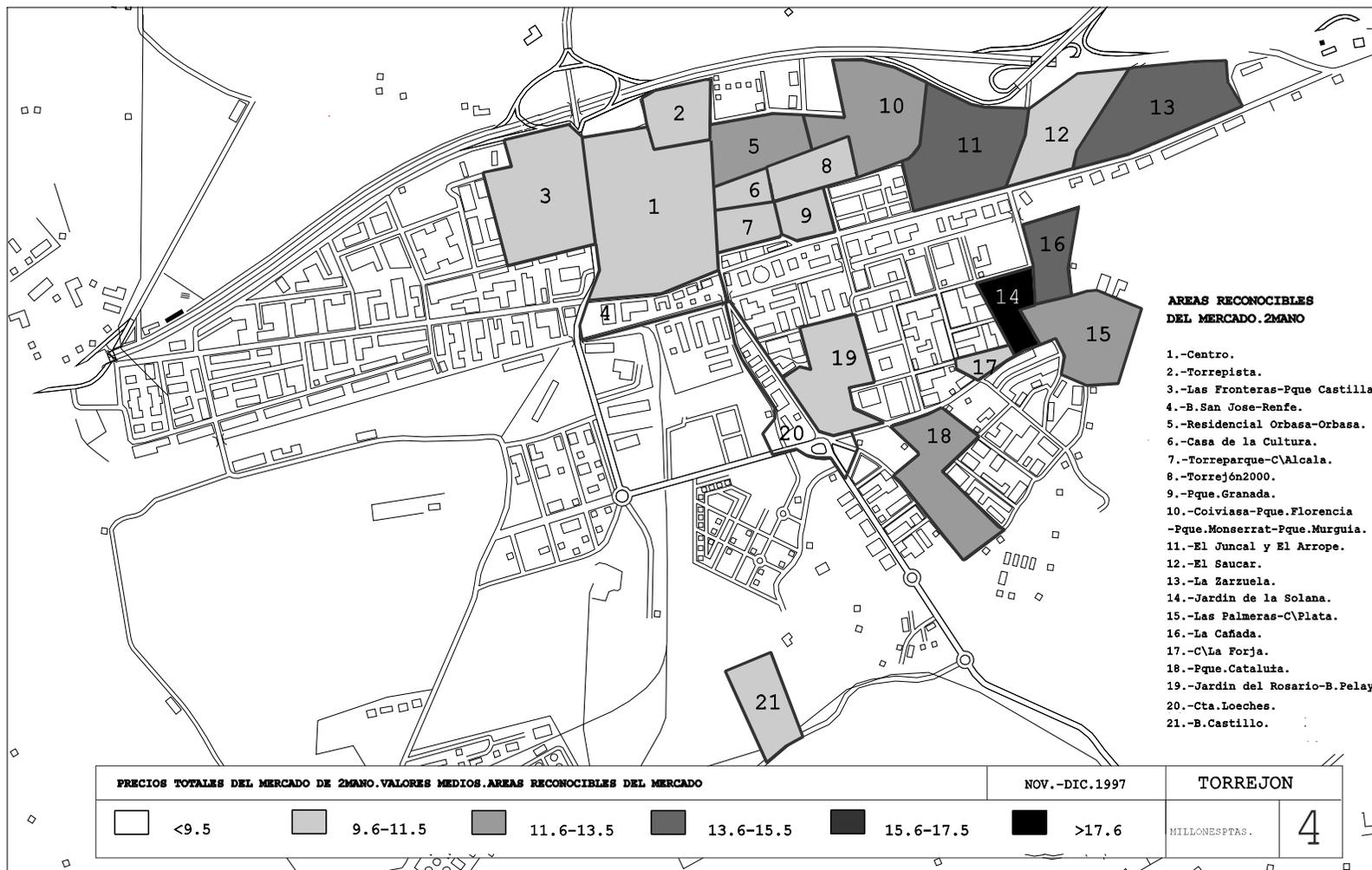
PRECIOS UNITARIOS DEL MERCADO DE 2MANO.VALORES MEDIOS.AREAS RECONOCIBLES DEL MERCADO.						NOV.-DIC.1997	TORREJON
							1:1.000 PTAS/M2
<90	91-110	111-120	121-140	141-160	>161		2

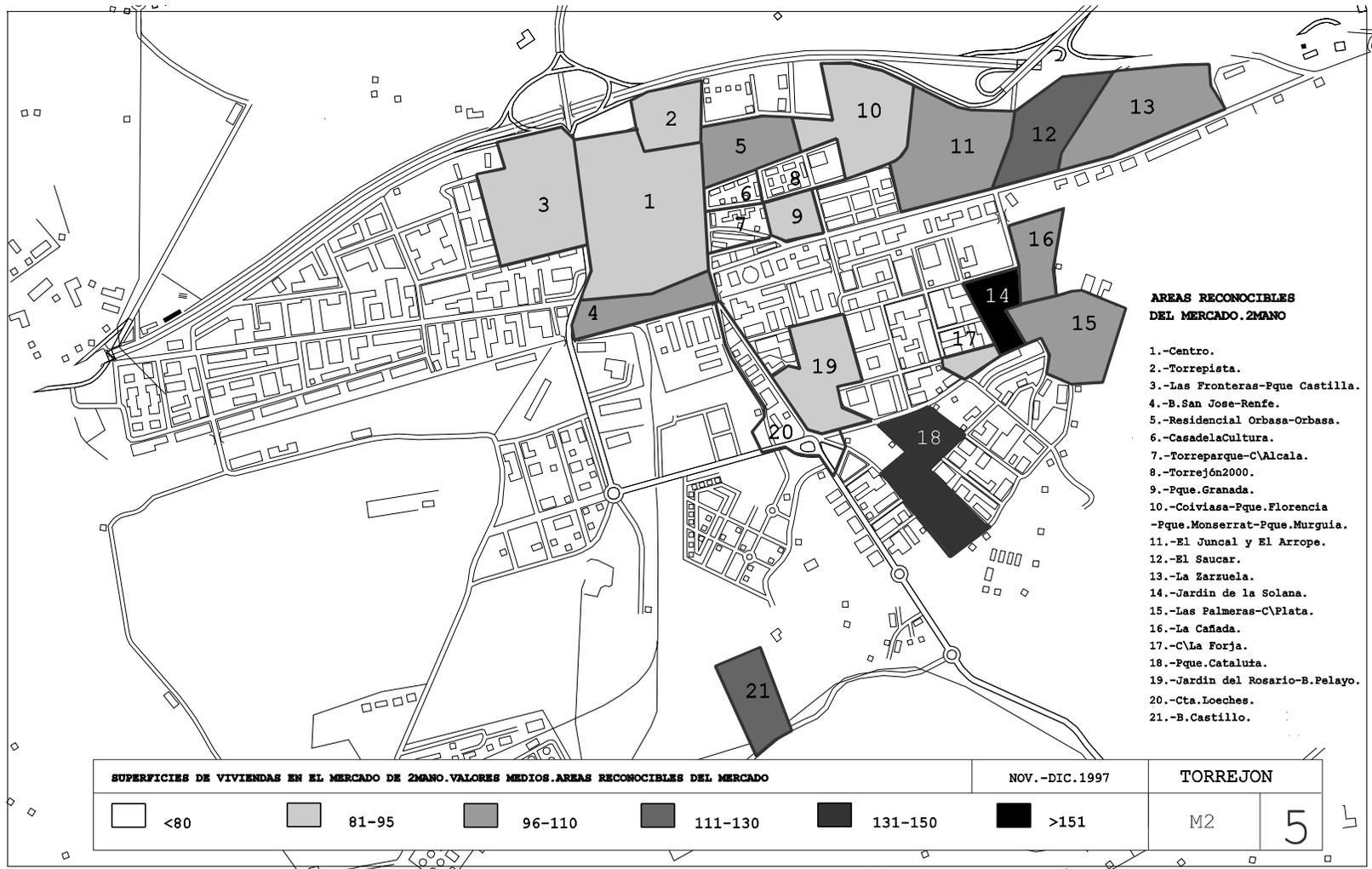


AREAS RECONOCIBLES DEL MERCADO. 2MANO

- 1.-Centro.
- 2.-Torrepista.
- 3.-Las Fronteras-Pque Castilla.
- 4.-B.San Jose-Renfe.
- 5.-Residencial Orbasa-Orbasa.
- 6.-Casa de la Cultura.
- 7.-Torreparque-C\Alcala.
- 8.-Torrejón2000.
- 9.-Pque.Granada.
- 10.-Coiviassa-Pque.Florencia
-Pque.Monserrat-Pque.Murguia.
- 11.-El Juncal y El Arrope.
- 12.-El Saucar.
- 13.-La Zarzuela.
- 14.-Jardin de la Solana.
- 15.-Las Palmeras-C\Plata.
- 16.-La Cañada.
- 17.-C\La Forja.
- 18.-Pque.Cataluña.
- 19.-Jardin del Rosario-B.Pelayo.
- 20.-Cta.Loches.
- 21.-B.Castillo.

CAMPO DE PRECIOS TOTALES.MERCADO DE VIVIENDA DE SEGUNDAMANO.AREAS RECONOCIBLES DEL MERCADO.						NOV.-DIC.1997	TORREJON
						MILLONESPTAS.	3
<9.5	9.6-11.5	11.6-13.5	13.6-15.5	15.6-17.5	>17.6		





AREAS RECONOCIBLES DEL MERCADO. 2MANO

- 1.-Centro.
- 2.-Torrepista.
- 3.-Las Fronteras-Pque Castilla.
- 4.-B.San Jose-Renfe.
- 5.-Residencial Orbasa-Orbasa.
- 6.-CasadelaCultura.
- 7.-Torreparque-C\Alcala.
- 8.-Torrejón2000.
- 9.-Pque.Granada.
- 10.-Colviasa-Pque.Florencia
-Pque.Monserrat-Pque.Murguia.
- 11.-El Juncal y El Arrope.
- 12.-El Saucar.
- 13.-La Zarzuela.
- 14.-Jardin de la Solana.
- 15.-Las Palmeras-C\Plata.
- 16.-La Cañada.
- 17.-C\La Forja.
- 18.-Pque.Cataluña.
- 19.-Jardin del Rosario-B.Pelayo.
- 20.-Cta.Loeches.
- 21.-B.Castillo.