

Mentiras sobre suelo y vivienda

Diez típicas falacias sobre el suelo y la vivienda protegida

FERNANDO MARTÍNEZ HINOJAL
Vitoria-Gasteiz (País Vasco, España), noviembre de 2004.

«El suelo es caro porque es escaso»

Ahora el suelo supone entre el 30 y el 50 % del precio de venta final de las viviendas libres, y hemos oído muchas veces culpar a la escasez de éste como causante de su carestía. Sin embargo, en los lugares y momentos en los que ha habido abundante suelo calificado sus propietarios lo han seguido reteniendo, modulando sistemáticamente su salida al mercado para evitar su saturación. En los años 80 en Vitoria, igual que en el Madrid de los últimos diez años, o en la costa levantina, murciana o andaluza de hoy mismo, la sobreabundancia de suelo por su puesta en el mercado no reduce su precio, y en algunos casos el efecto es hasta el contrario: el precio se fija, como veremos después, en función del producto final al que sirve de soporte, y las tensiones o rigideces de la oferta influyen, a veces, en sentidos contradictorios a los habituales, dada la especificidad del mercado inmobiliario.

En otros casos hemos de concluir que el suelo es caro porque sus propietarios hacen valer su escasez natural o provocada para sobrevalorarlo. El suelo en Eibar (valle estrecho entre montañas, agotado para la colonización de nuevos suelos de pendiente inferior al 25 %) es más barato que en Madrid (en el centro de una llanura cuasi-ilimitada), primero porque los tenedores de suelo madrileños *hacen como* si el suelo fuera escaso aunque no lo sea, reteniéndolo y sacándolo al mercado en las cantidades limitadas y adecuadas para que mantenga la tensión la demanda, y además porque no se impone a esos suelos reservas de vivienda protegida y, por lo tanto, cuanto más pueda pagar el comprador por el producto final (la vivienda libre) en función de su renta disponible o los tipos de interés, más caro podrá pagarse el suelo, independientemente de su abundancia.

«Liberalizar el suelo lo abaratará»

Desde la promulgación de la *Ley 6/98 de liberalización* del suelo, que convertía todo el suelo, por decreto, en suelo urbanizable, excepto el sometido a especial protección, el suelo urbanizado apto para la construcción de vivienda libre se ha encarecido más de un 200 %. El famoso *mercado del suelo* no es tal mercado, o al menos no funciona tan idealmente como se pretende.

En la producción de cualquier otro bien o servicio de consumo los elementos y materias primas que participan en su fabricación están sometidos a competencia, y el destino de los productos es integrarlos en un mercado competitivo y abierto. En el caso del suelo no hay posible competencia porque es un recurso absolutamente limitado (hay el que hay, y no más, y además, constreñido a un ámbito; no se puede *mover*); cada suelo, cada sitio, tiene una posición relativa distinta que lo dota de valor en mayor o menor grado para cada uso, el planeamiento permite unos usos y otros no, en determinado grado o intensidad y, además, el destino del producto final, en el caso de la vivienda, no es un bien *de consumo* típico, sino, y en primer lugar, un bien necesario, indispensable para la vida y cuyo disfrute es innegable para cualquier ciudadano.

En una palabra, aunque lo quisiéramos, el suelo no está sujeto al mercado sino que, constitucional y básicamente está sometido a la intervención pública en su producción, gestión y puesta en carga. De hecho, la única especulación expresamente prohibida en la *Constitución de 1978* es la que tenga por objeto el suelo.

Art. 47: «Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación. La comunidad participará en las plusvalías que genere la acción urbanística de los entes públicos».

Por si fuera poco, está la constatación de la anterior falacia denunciada; tras la supuesta *liberalización* y conversión en urbanizable de todo el suelo no protegido especialmente, el suelo en vez de bajar ha subido un 200 % de media desde la promulgación de la supuesta ley *liberalizadora* hasta hoy. Curioso mercado.

«La vivienda protegida encarece el suelo»

El sistema de valoración del suelo, tanto en el ámbito legal como en el empresarial de la promoción inmobiliaria, se basa en deducir del precio de venta de lo que se puede construir encima los costes de producción. Si lo que se construye sobre el suelo es un producto más caro —vivienda libre— con un coste de producción parecido al de la vivienda protegida, el resto o valor residual es, necesariamente, mayor que si se construyera Vivienda de Protección Oficial (VPO). Por el contrario, si lo que se construye tiene un precio de venta al público controlado, el precio del suelo se reduce. El problema surge cuando sobre el mismo suelo se hace el *cuento de la lechera*: en vez de calcular lo que realmente se puede construir por ley, con las reservas legales de vivienda protegida que sean de aplicación, se hace la cuenta de lo que podría llegar a valer el suelo si todo el producto final fuera *desregulado*, o sea, de precio libre, y una vez obtenido ese precio-quimera, se pretende mantener a pesar de que parte del producto inmobiliario está regulado y es de precio limitado. Entonces la plusvalía que no se obtiene de la vivienda protegida se pretende obtener de un exceso de carga de coste de suelo repercutido sobre la vivienda libre. Pero de los perniciosos efectos sobrevenidos por aplicación del *cuento de la lechera* no se debe culpar a la leche, sino a la lechera.

De hecho, cuanto más vivienda protegida se imponga que ha de acoger un suelo, progresivamente el precio del suelo bruto es más barato, puesto que objetivamente el producto de la promoción de ese suelo tiene menor margen de ganancia, menor *residuo*, llegando al límite de los suelos aptos para desarrollar polígonos de vivienda protegida al 100%, los suelos más baratos del mercado (más baratos, incluso, que el suelo para industria).

«La vivienda protegida encarece la vivienda libre»

Cuando el promotor de vivienda libre quiere *resarcirse* de la carga que para el negocio supone promover un producto tan poco rentable —en comparación con la vivienda libre— como la VPO, lo que hace es trasvasar todo el beneficio que le gustaría obtener en el conjunto de la promoción hacia la vivienda libre. Ese encarecimiento artificial y antinatural no es achacable, de la misma manera que hablábamos antes del suelo, a la VPO, sino a cálculos especulativos de previsión de beneficio que no se corresponden con la realidad. Muchas veces comparamos el urbanismo con un jamón. El magro del jamón, la vivienda libre, va acompañada del tocino y el hueso, la vivienda protegida y las cargas de urbanización y cesiones. El problema ficticio que defienden muchos promotores, la falacia total, es aplicar a todo el jamón el mismo precio unitario que al magro, e intentar cobrarse al precio de la parte más suculenta también la parte social de la promoción. Eso es hacer trampa y además está destinado al fracaso.

«Los ayuntamientos especulan con el suelo»

Algunas veces hemos oído que los ayuntamientos son los responsables del encarecimiento del suelo. De hecho, en la Comunidad Autónoma Vasca se cita como paradigma la época del alcalde JOSÉ LUIS CUERDA en Vitoria-Gasteiz, cuya gestión del suelo se basó en el control público del suelo soporte de un crecimiento urbano importantísimo, que duplicó la superficie ocupada por la ciudad en un decenio.

Algunos promotores acusaron entonces a Cuerda de especular con el suelo por venderlo a su precio de mercado, esto es, aplicando el valor resultante de calcular su valor a partir de la fórmula del valor residual. La pregunta del millón es: «si el Ayuntamiento hubiera vendido el suelo más barato de su valor referencial, ¿habría bajado el precio final de la vivienda, o habrían aumentado los excedentes o plusvalías de los empresarios promotores de las viviendas?». Estamos seguros de que la respuesta es la segunda: el margen entre el valor de mercado y el precio de enajenación del suelo se lo habría embolsado el promotor, directamente y sin repercusión alguna ni sobre el producto ni sobre el productor último de esa plusvalía, la comunidad.

Por supuesto, no siempre esto es tan claro. No debería sujetarse a subasta la enajenación de suelo público apto para promover un *producto social* como la vivienda, pero... ¿si el producto final que se apoyará sobre ese suelo fuese un artículo de lujo? ¿Debe renunciar la administración a obtener los recursos correspondientes al contravalor de mercado de sus bienes patrimoniales al enajenarlos? ¿No estará, actuando así, contribuyendo a la producción de plusvalías extrañas a los procesos de mercado, favoreciendo a unos o perjudicando la libre competencia en mercados de productos suntuarios?

«La vivienda protegida será siempre un foco de fraude»

Si las administraciones públicas se implican en el control de la producción, adjudicación y uso de las viviendas protegidas no hay ninguna razón para que exista fraude. El problema es que lamentablemente en muchas comunidades, ciudades y pueblos parece que los primeros interesados en evitar el control son los propios administradores. Pero en ese sentido podemos aportar desde Euskadi la experiencia de los últimos tres años: la adjudicación generalizada mediante sorteo, la calificación definitiva, la concesión de viviendas en derecho de superficie y la ejecución de todos los tanteos y retractos en segundas y siguientes transmisiones son cuatro medidas que hacen descender el fraude en la vivienda de VPO a niveles irrelevantes o estructurales, y únicamente requieren voluntad política. Si a esas medidas añadimos una mínima inspección de control y la colaboración de notarios y registradores no hay resquicio posible para el fraude.

«Los trámites urbanísticos son estorbos innecesarios»

Nuestro sistema urbanístico es garantista, pretende compaginar la producción de suelo para los usos que la comunidad requiere con la participación e información pública de los actos administrativos que los posibilitan. Aunque es seguro que podría aligerarse en plazos si aplicáramos también las tecnologías del siglo XXI a estos sistemas de publicidad, información y participación de los trámites urbanísticos, lo que es innegable es que una actividad que influye tanto en la vida de la comunidad como es el diseño de la ciudad y sus espacios no puede escapar del control público y debe compaginarse con la necesaria diligencia en la tramitación de los instrumentos de gestión y planeamiento urbanístico. En cualquier caso la mayor rapidez y diligencia del proceso urbanizador nunca debería comportar el hurto del conocimiento, participación y control ciudadano.

«La vivienda protegida es deficitaria por naturaleza»

Claro que los valores de los módulos de precio de venta y los precios de construcción son muy diferentes en cada comunidad, pero al menos en el País Vasco y con los valores de ambos precios en sus actuales niveles, la producción de vivienda de protección oficial para su venta es perfectamente viable incluso comprando el suelo en el mercado, a su precio máximo legal. El problema para muchos promotores, y por lo que tildan de *ruinosa* o *deficitaria* la promoción de vivienda protegida es porque el margen de negocio de este producto no suele superar el 10% respecto a las ventas, y este margen es claramente inferior al habitual en promociones libres. Pero sin embargo con un margen comercial de este nivel muchas actividades productivas se darían por satisfechas, en sectores industriales con bastante más riesgo de colocación del producto terminado que la vivienda protegida, de casi ilimitada demanda y reducidísima oferta, lamentablemente.

No podríamos decir lo mismo si habláramos de la vivienda social destinada al alquiler en nuestra comunidad. Los módulos de referencia para su alquiler hacen que necesariamente haya de contar con fuertes subvenciones para su sostenimiento, pero dichas líneas subvencionales han de considerarse dentro de una operación estratégica de formación de patrimonio público en alquiler, distinto intrínsecamente de la producción para la venta.

«Los ciudadanos prefieren comprar a alquilar vivienda»

Esta es una típica falacia con base coyuntural. Si los tipos de interés permiten que la hipoteca cueste lo mismo que la renta de una vivienda equivalente, y además la situación actual del inquilino es de franca inferioridad respecto a sus derechos legales en otros países, pero sin embargo en los alquiladores persiste la idea contraria, herencia de la legislación de rentas antiguas, todo encaja para que cada vez haya menos personas que opten por el alquiler voluntariamente, y únicamente quien no tiene medios para adquirir una vivienda se dirigirá al mercado de alquiler. Si los tipos de interés o los precios crecen, o las garantías o límites de endeudamiento se modifican al alza para evitar desplomes y *explosiones* incontroladas de la supuesta burbuja inmobiliaria, seguramente esta tendencia cambiará, acercándose a los porcentajes de viviendas en régimen de alquiler, inverso al que se da en el estado español.

Pero la gran falacia, además, reside en defender que esta preferencia por la compra respecto al alquiler es algo cultural, consustancial al carácter latino, hispano o vasco. Baste un único dato: en el año 1950 el porcentaje de vivienda ocupada en régimen de alquiler era el inverso al actual, de un 85%, respecto a un 15% de vivienda en propiedad. ¿Ha cambiado la *cultura*, la *ansia de propiedad* o la *aversión al alquiler* y

a la *provisionalidad de la vivienda*? No. Lo que han cambiado son las circunstancias de renta disponible, tipos de interés, relación entre precio de compra y alquiler, expectativa de revalorización de la vivienda y valor expectante como inversión de ésta, por consecuencia. La potenciación, durante los últimos años, de la *vivienda-inversión* ha dado como resultado esta situación, con más de 3 millones de viviendas vacías en España y menos de un 7% de viviendas en alquiler, mientras nuestros jóvenes no se pueden emancipar hasta más allá de los 30 años por inexistencia de un mercado de alquiler asequible.

«Siempre es preferible la promoción privada a la pública»

De la misma manera que en otros ámbitos de la sociedad y la economía, como en la sanidad o la educación, la producción de los bienes que trascienden el simple consumo para instituirse en *bienes de carácter social*, como la vivienda, deben concebirse en función de parámetros no únicamente economicistas si se pretende que respondan no sólo a criterios de producción de mercado sino también, y fundamentalmente, a cumplimentar necesidades públicas.

De hecho, y conocido el carácter cíclico del sector de la edificación, durante épocas de *vacas flacas* en el sector inmobiliario residencial, gran parte de las promotoras vuelven la vista hacia la VPO como producto-refugio, pero en momentos de expansión del mercado residencial, con altos crecimientos de los precios de venta, la promoción privada abandona la vivienda protegida por su estrecho margen a la búsqueda de productos mucho más rentables. Ahora bien, esta estacionalidad de gráfica sinusoidal, sujeta a los vaivenes cíclicos de factores externos a la sociedad, no casa bien con las necesidades sociales de vivienda. Al revés, precisamente en los momentos de mayor inflación y crecimiento de precios de la vivienda libre es cuando más falta hace una actuación decidida en la producción de vivienda protegida para los estratos de rentas más débiles. Y esa función no la va a hacer nunca la promoción privada, ocupada casi exclusivamente, como es propio de su naturaleza, por maximizar el rendimiento económico de su actividad.

Por otro lado, cada vez estamos más lejos de los tópicos de ineficacia de la empresa pública, gracias a experiencias como la que podemos aportar desde Vivienda y Suelo de Euskado S.A. (VISESA) —Sociedad pública del Departamento de Vivienda y Asuntos Sociales del Gobierno Vasco— y su recorrido empresarial de los últimos tres años. Con datos de rendimientos económicos de sus promociones, desviaciones de obra o carga subvencional que se pueden comparar perfectamente con los de empresas privadas, los últimos resultados económicos y de calidad de producto de VISESA son homologables a los de cualquier grupo promotor de capital privado, e incluso podríamos decir que ejerce el liderazgo en determinados ámbitos del sector.