

[Anteriores](#)[Publicaciones](#)[Por temas](#)[Inicio](#)[Libros](#)

**José Manuel Naredo**

## **Mercado del suelo y plusvalías**

(*Página Abierta*, 142-143, noviembre-diciembre de 2003)

La idea usual que acostumbra a atribuir el aumento del precio de la vivienda a la escasez de suelo urbano y urbanizable queda sin respaldo cuando se observa que la expansión de este suelo se ha venido situando muy por encima de las necesidades de edificación. Tanto los datos del catastro como los del planeamiento denotan crecimientos del suelo urbano y urbanizable muy superiores al del propio parque de edificaciones. Se observa una mayor tasa de crecimiento de la superficie de solares y suelo urbanizable que la del propio suelo urbano, tanto para Madrid como para el conjunto nacional.

El crecimiento de suelo calificado de urbano por ambas fuentes albergaría un número de viviendas y edificios muy superior al que de hecho se construye, pese a que el crecimiento de las viviendas supere hoy con creces al de la población y los hogares (tanto en España como en Madrid). En efecto, el aumento de suelo urbano y de solares de 20.200 hectáreas anuales recogido en el catastro (que excluye Navarra y el País Vasco) albergaría, con una densidad baja, más de tres millones de viviendas anuales, cuando en los últimos años apenas se construye medio millón anual. A la vez que el aumento del suelo urbano y urbanizable, cifrado anualmente por las dos fuentes indicadas para la Comunidad de Madrid en 5.000 y 3.000 hectáreas anuales, permitiría albergar, con bajas densidades edificatorias, entre 600.000 y 800.000 viviendas anuales, cuando las viviendas que de hecho se construyen anualmente en Madrid apenas llegan a 50.000.

La confusión arranca de ignorar el carácter patrimonial del suelo (y la vivienda) y de razonar sobre sus mercados como si de cualquier otra mercancía-flujo se tratara. En las mercancías que son producidas para ser vendidas y consumidas, no acumuladas, el precio es muy sensible a los flujos de producción y consumo. Pero cuando se trata de *stocks* que no son producidos para ser vendidos y consumidos (como el suelo, el dinero, las acciones..., o las obras de arte), sino que se valoran por sí mismos como inversión, su valor de mercado responde sólo a la fracción de dichos *stocks* que cambia de mano y es en buena medida un valor virtual o ficticio. Ello en el sentido de que se revela poco sensible al coste y a la producción del bien patrimonial en cuestión, ya que depende sobre todo de consideraciones y expectativas ajenas a éstos y de su comparación con el tipo de interés, que marca la retribución alternativa del dinero. La Bolsa de valores puede ofrecer un buen ejemplo.

Desde hace ya mucho tiempo se sabe que la cotización de las acciones es un valor virtual que resulta de comparar el tipo de interés con las expectativas de beneficios o "creación de valor" de las empresas, pudiendo superar holgadamente el capital desembolsado y el patrimonio neto de las mismas. En los momentos en los que la sobrevaloración bursátil resulta preocupante, a ningún economista se le ocurre proponer que se aumente la emisión de títulos para frenar la escalada de las cotizaciones, cuando bastaría con subir el tipo de interés o recurrir a otras medidas de política fiscal o monetaria para conseguirlo. Sin embargo, es corriente oír a

economistas que proponen aumentar la oferta de suelo para moderar los precios de la vivienda.

La sobredimensión del suelo que se recalifica anualmente como urbano o urbanizable denota que este suelo se valora más por las expectativas que ofrece, que como materia prima para construir ya mismo los muchos millones de viviendas o locales que cabrían en él y que sobrepasarían ampliamente las exigencias de uso y de demanda solvente, cuando España ya va a la cabeza de Europa en porcentaje de viviendas secundarias y desocupadas. Y es que el suelo no es una materia prima como los ladrillos o el cemento, ni tampoco un salario. Ni la vivienda es un “producto final” como los tomates u otros bienes de consumo. Ambos son bienes raíces que la gente valora y atesora por sí mismos. De ahí que sus precios se hayan visto impulsados al alza cuando la caída conjunta de la Bolsa y el tipo de interés desincentivó las alternativas de inversión, induciendo a la gente a adquirir y conservar la propiedad de un amplio *stock* de suelo urbanizable y de viviendas como inversión.

El valor virtual del *stock* de suelo urbanizable depende del margen efectivo del promotor que transforma terrenos rústicos en metros cuadrados de vivienda. Tras descontar del precio de venta todos los gastos en los que ha incurrido el proceso queda un margen que marca el precio del suelo como precio virtual o precio sombra que se proyecta sobre el *stock* total de suelo urbanizable, que sólo en escasa medida se moviliza y construye. Vemos que es el precio de la vivienda y los inmuebles el que atribuye valor al precio del suelo urbanizable, por lo que el declive de aquél traería el declive de éste.

Bien es cierto que si la Bolsa se anegara de nuevas emisiones que superaran con mucho la nueva liquidez que pueda captar, sus cotizaciones se resentirían. Pero esto no suele ocurrir, porque las entidades se abstienen de sacar a Bolsa las nuevas emisiones cuando el mercado está poco receptivo: son más bien las nuevas emisiones las que acostumbra a seguir el ciclo general de las cotizaciones, aprovechando para salir a Bolsa en los momentos de auge. Lo mismo ocurre con la actividad de promoción inmobiliaria: se dispara en momentos de fuertes subidas de precios y decae cuando éstos se moderan o flexionan a la baja.

Pero hay una diferencia que se debe subrayar: la gran inercia que conlleva el proceso constructivo-inmobiliario, ya que la mera construcción de viviendas dura cerca de año y medio. Lo cual hace que cuando la máquina inmobiliaria está lanzada no pueda frenar en seco, aunque se vea sorprendida por un cambio de tendencia, agravando con su inercia la situación. Así ocurrió en el ciclo anterior cuando, por ejemplo, la suspensión de pagos de la empresa propietaria dejó a medio construir un edificio madrileño tan emblemático como el de las “Torres Kio”, dintel de la madrileña “Puerta de Europa”. Y es que resulta difícil de prever con más de año y medio de antelación la evolución de factores exógenos muy condicionantes del mercado inmobiliario, como son el tipo de interés o los cambios de normativa y de políticas.

Si un cambio de normativa hiciera urbanizable todo el territorio, sembrándolo de edificaciones, también se resentiría y redistribuiría el margen que otorgan las recalificaciones a los promotores que las consiguen y, posiblemente, el precio de la vivienda. Aunque los promotores tratarían de evitar que esto ocurra y, para no anegar el mercado, seguirían sacando a la venta solares y pisos sólo en la medida en la que la demanda solvente los pudiera absorber.

Para moderar los precios es mucho más efectivo desinflar las expectativas de “creación de valor” que hacen atractivo mantener solares y pisos en propiedad como inversión. Por ejemplo, un impuesto sobre las viviendas secundarias y desocupadas o el simple traslado de la desgravación fiscal desde la construcción y compra de

viviendas en propiedad hacia su alquiler, serían mucho más eficaces para favorecer un uso más eficiente del *stock* de viviendas y moderar su precio, que aumentar todavía más el ya sobredimensionado suelo urbanizable.

Se trataría de volver a utilizar el alquiler como medio de rentabilizar la propiedad inmobiliaria, en vez de las plusvalías; de promover el uso más eficiente y la rehabilitación del patrimonio construido, frente a la construcción nueva; se trataría, en suma, de volver a promover la vivienda y el suelo como bienes de uso y no de inversión.

[Anteriores](#)[Publicaciones](#)[Por temas](#)[Inicio](#)[Libros](#)