

# La promoció immobiliària: Un negoci fàcil en un moment difícil.

Víctor VALLÈS i RUNGE  
*Llicenciat en Geografia*

## 0. Breu introducció al sector:

Arran de la crisi de 1973 va començar una etapa de declivi i reajustament de l'economia estatal, que també va afectar al sector de la construcció i promoció immobiliària. Llur creixement, molt dinàmic i prolífer fins aleshores, va desaccelerar-se notablement.

Des de 1973 fins a 1979 el ritme de vendes de les promocions va anar allargant-se i la demanda disminuï lentament però constant, com a conseqüència de la progressiva disminució del saldo migratori positiu vers Catalunya, el creixement de l'índex d'atur, una inflació desmesurada, l'evolució moderada a l'alça del preu dels habitatges, l'encariment dels préstecs hipotecaris i, en general, la pèrdua del poder adquisitiu del potencial comprador. Durant aquests anys aparegué un petit estoc d'habitatges per primera vegada en els darrers anys.

L'any 1976 es produeix un fet que va influir negativament en la promoció immobiliària: l'aprovació definitiva de la Revisió del Pla General Metropolità de Barcelona, que reduí considerablement l'edificabilitat dels solars urbans i en requalificà d'altres, susceptibles de convertir-se en habitatges, en vials, zones verdes i equipaments. Aquest fet agreujà el problema de l'escassetat de sòl en una ciutat que ja no podia créixer.

Entre el 1980 i el 1984 l'economia va tocar fons, el saldo migratori va esdevenir negatiu, l'atur assolí xifres molt elevades i es mantingué la pèrdua de poder adquisitiu del comprador. El ritme de vendes de les promocions encara s'allargà més i augmentà l'estoc d'habitatges. Per donar sortida al producte augmentà el nombre d'Habitatges de Protecció Oficial (HPO; són habitatges amb un preu final marcat per llei, on el preu del solar no pot ser superior al 15% del cost final de la promoció, amb uns avantatges fiscals im-

portants i uns préstecs hipotecaris amb un interès per sota del que gaudeixen els Habitatges de Renda Lliure).

Durant aquests anys la demanda oficial d'habitatges va disminuir per les causes ara esmentades, tot i que aquest fet no era del tot cert car hi havia una demanda real forta per part del segment de la població en edat d'independitzar-se (20 a 30 anys), com a conseqüència de l'explosió demogràfica dels darrers anys de la dècada dels cinquanta i dels primers dels seixanta. Aquests, en no poder arribar als preus dels nous habitatges, van poder accedir-hi mitjançant el mercat de segona mà, que en aquells moments proferia una bona oferta a uns preus força moderats per part d'aquells que emigraven de Catalunya o ho feien cap a d'altres municipis metropolitans.

## **1. 1985: L'inici de la represa.**

Aquest any va marcar l'inici d'una etapa d'estabilitat i dinamisme de l'economia, producte d'un reajustament natural de la crisi i de la forta entrada de capital estranger.

Per a la promoció immobiliària i la construcció, aquesta represa marcà un punt d'inflexió a l'alça del nombre d'habitatges nous a Catalunya, en constant descens des de 1973. Globalment, la represa és comparable a l'activitat anterior a la crisi; algunes contrades, la Costa Daurada i la Costa Brava, determinats municipis metropolitans i diversos centres comarcals assolixen un alt nombre d'habitatges nous, però d'altres continuen amb unes xifres baixes. Aquest és el cas de Barcelona, que mentre el 1973 superava les 17.000 unitats, el 1987 estava per sota de les 3.000.

El 1985 convergeixen una sèrie de factors que propicien l'arrencada del sector: una important oferta de HPO que dinamitza el ritme de vendes, i produeix un efecte esmorteïdor dels preus sobre el mercat, els preus moderats dels Habitatges de Renda Lliure, l'abatiment dels préstecs hipotecaris arran de la política del govern central per reactivar l'economia interior, l'alta demanda real d'habitatges pel segment de les parelles que s'independitzen i dels que canvien per millorar (30 a 50 anys).

Aquests factors inicien un clima d'optimisme econòmic que es consolidarà en els anys següents, i que indueix a la compra d'habitatges amb una certa seguretat.

## **2. Increment desmesurat de preus**

El 1986, davant la reactivació del sector i l'increment del preu dels solars, els promotors abandonen ràpidament el sector dels HPO, desapareixent així aquest producte i l'efecte esmorteïdor sobre el mercat, i en construeixen de Renda Lliure, que tenen un benefici econòmic més elevat. D'aquesta forma el preu dels habitatges es dispara a l'alça, en una pujada exagerada, fins arribar al segon trimestre de 1989, moment a partir del qual els preus es congelen, per motius que més endavant tractarem.

### Evolució de la repercussió dels pisos a Barcelona (1986-1990):<sup>1</sup>

	1986	1987	1988	1989	1990
Ciutat Vella	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Eixample	76	94	182	231	271
Sants-Montjuïc	56	73	108	152	185
Les Corts-Pedralbes	84	143	208	225	325
Sarrià-St. Gervasi	93	177	209	270	360
Gràcia	67	109	159	197	237
Horta-Guinardó	66	117	146	201	227
Nou Barris	58	70	114	146	160
St. Andreu	53	67	110	151	180
St. Martí	54	75	104	148	178

<sup>1</sup> Xifres en milers de pessetes.

FONT: Tecnigrama, marketing immobiliari, anys 1986, 87, 88, 89, 90. Estudis de mercat Promove.

### Evolució de la repercussió de cases en filera Baix Maresme (1986-90):<sup>1</sup>

	1986	1987	1988	1989	1990
Badalona	52	69	81	101	111
Montgat	s/d	s/d	98	111	111
Tiana	64	78	102	125	125
Masnou	58	76	97	108	112
Alella	60	81	108	120	122
Teià	61	82	103	130	134
Premià Dalt	58	79	111	135	135
Premià Mar	48	60	87	109	114
Vilassar Dalt	48	70	97	110	110
Vilassar Mar	56	72	106	126	130
Cabrera	58	80	120	130	132

<sup>1</sup> Xifres en milers de pessetes.

Font: Estudis de mercat empresa Promove, anys 1986, 87, 88, 89, 90.

Aquesta evolució a l'alça ve provocada principalment per dos motius: per l'augment desmesurat del preu del sòl i pel cost del procés de construcció.

L'augment del *preu del sòl* determinat per l'escassetat d'aquest, en un moment de forta demanda i d'optimisme econòmic. Aprofitant aquesta escassetat els propietaris (per «*motu propi*» o aconsellats pels Agents de la Propietat Immobiliària) marquen un preu de venda elevat i cada cop més alt. Enfoquen els solars cap a Habitatges de Renda Lliure car tenen un benefici més elevat que els HPO, i si les característiques del solar ho permeten cap a d'altres productes (hotels o oficines), el preu dels quals és superior al dels habitatges. Així, si un propietari rep una oferta per a fer-hi un dels productes ara esmentats, mai no rebaixarà el preu, i si el producte final són habitatges el cost d'aquests serà molt elevat.

Un altre factor encaridor són els inversionistes que compren solars per tornar-los a posar a la venda a un preu superior, inflant el preu del sòl i agravant el procés especulatiu.

La nominació olímpica de Barcelona també ha influït negativament, contagiant als propietaris aquest clima d'optimisme i dinamisme per la construcció d'infraestructures i d'obra pública. D'altra banda, i pel que s'ha vist fins ara, la construcció d'habitatges olímpics no ha servit per aturar aquest encariment posant-ne a preus per sota del mercat, sinó que s'ha enfocat cap a una promoció qualsevol, intentant treure'n un gran benefici econòmic, i revaloritzant zones on encara era possible oferir habitatges a un preu moderat.

D'altra banda, l'Administració (a cadascun dels nivells corresponents) segueix una política restrictiva pel que fa al sòl. La conversió i requalificació de sòl rústic en urbanitzable, i l'aprovació dels Plans Parcial d'Ordenació, Plans Especials o Estudis de Detall segueixen un ritme molt lent en la seva tramitació i romanen exposats a molts entrebancs per a llur aprovació definitiva, fet que fa encarir notablement el producte final. Tampoc no respon a les necessitats dels promotors i dels ciutadans, oferint sòl públic a baix preu per a fer-hi HPO, o augmentant el preu del mòdul (70.000 ptes/m<sup>2</sup> útil el 1989), que només augmenta un 3% anual, la meitat que l'IPC, i molt per sota de l'increment del preu del sòl i del cost de construcció. Sense sòl a baix preu i amb un mòdul tan baix és impossible poder fer promocions de HPO.

L'increment del *cost del procés de construcció* també ha influït negativament sobre el preu final dels habitatges: una manca de mà d'obra semiqualficada i qualificada respecte a la creixent demanda dels darrers cinc anys ha provocat un fort augment dels salaris d'aquests treballadors. Aquest fet també s'ha agreujat per l'encariment dels materials emprats en la construcció, car amb una demanda forta i constant els fabricants industrials intenten treure'n el màxim benefici econòmic, després d'uns anys en que la demanda ha estat força baixa.

Així, a tall d'exemple, sobre una promoció de mitja qualitat, l'any 1984 aquest cost es calculava sobre les 35.000 ptes/m<sup>2</sup> construït, mentre que el 1990 aquest cost es calcula sobre les 60.000 ptes.

A més d'aquests dos punts ara tractats, i després d'una etapa de crisi, els promotors també intenten treure un benefici major, augmentant els preus de cada promoció, i per aquest afany entren en l'espiral de la puja de preus, essent ells mateixos a mig termini els perjudicats, car el preu del sòl pateix una revalorització i el preu final del producte és cada cop més elevat.

### **3. 1990: Aturador i davallada**

Després de cinc anys de puges de preus, l'aturada va començar a detectar-se a partir del segon trimestre de 1989, agreujant-se durant la resta de l'any i el 1990. El ritme de vendes va anar davallant i allargant-se considerablement per vàries raons: d'una banda per l'elevat preu final dels habitatges i per l'alt import de les entrades inicials. D'altra banda, el notable encariment dels préstecs hipotecaris (del 13% al 16%), mesura presa pel govern central per tal de reduir el consum i la inflació, ha agreujat el finançament

car molts compradors no poden suportar aquesta feixuga despesa mensual. A més, l'entrada en vigor de la Llei de Taxes, mesura per a controlar el «diner negre», ha espantat els compradors que l'empraven en la compra d'un habitatge, per tal d'emblanquir-lo o per invertir-lo.

Per aquests motius el preu dels habitatges s'ha congelat, i vàries promocions han hagut de baixar els preus donat que les vendes eren molt baixes o bé nul·les.

Aquestes baixes s'han notat més en el mercat de pisos de 2a mà, car la demanda ha baixat considerablement respecte a l'oferta.

#### 4. Actuals orientacions de mercat

— *La casa en filera*: Aquest producte, en els darrers dotze anys, i en especial en els darrers sis, s'ha convertit en la tipologia predominant fora de Barcelona.

Inicialment van ser pensades per a les classes populars (recordem les paraules de Francesc Macià de «la caseta i l'hortet»), però amb el temps han conquerit tot el ventall social.

Aquest «boom» ha estat provocat per la revisió dels Plans Municipals d'Ordenació que han reduït l'edificabilitat i l'alçada dels solars, que en molts casos ha coincidit amb la de les cases en filera, que, en detriment dels pisos, tenen una millor acceptació en el mercat.

Els avantatges de la casa en filera (més aprop de la natura, menor nombre de copropietaris, un petit jardí, més individualitat en la divisió vertical que en l'horitzontal, menys despeses comunitàries...) amb un marketing adequat sobre els desavantatges (més temps i despeses de desplaçament arreu, escales arreu de la casa...) ha comportat el trasllat d'un petit segment de la població barcelonina cap a d'altres municipis metropolitans, ajudant a la desconcentració de la ciutat.

— *Oficines*: El baix volum de construcció d'oficines des de 1975 fins a 1985, el fort creixement del sector terciari i l'entrada i l'assentament de noves empreses estrangeres ha provocat una forta demanda d'aquest producte a Barcelona, i en menor nombre a d'altres municipis metropolitans (Sant Just Desvern o Sant Cugat del Vallès). Així, el centre de la ciutat (Eixample i Diagonal) ha anat transformant-se en una gran àrea d'oficines i comerços de luxe, on instal·lar-s'hi suposa importants connotacions d'imatge i de prestigi.

En detriment, solars susceptibles de convertir-se en habitatges ho fan en centres del terciari (el ritme de vendes i el benefici econòmic és major), i cada cop es redueix més el sòl disponible per a la construcció d'habitatges als sectors centrals i més ben comunicats de la ciutat.

— *El xalet*: Es un producte que no es promociona gaire, car s'acostuma a fer per encàrrec, a gust del comprador. Aquest producte no té actualment ni el volum ni l'acceptació dels anys 70, donat que té en la casa en filera un gran competidor.

— *L'habitatge entremetgeres: el pis*: Aquest producte mai desapareixerà, en especial als cascos urbans consolidats, i a Barcelona on la manca d'espai determina la divisió horitzontal de la propietat. Als sectors centrals de la ciutat es troba en clar retrocés en benefici d'oficines i hotels, però està molt consolidat en els barris perifèrics. Continua tenint molta acceptació per part d'aquells que no volen abandonar la ciutat.

— *Parkings*: Un producte molt en alça darrerament car suposa un greu problema per a la majoria de ciutadans, car moltes promocions antigues no el contemplaven. L'elevat nombre de matriculació actual i la manca d'aparcaments públics ha provocat una demanda molt elevada, tant a la feina com a l'habitatge. Per aquest motiu les noves promocions n'ofereixen tantes com és possible, i els ajuntaments intenten potenciar-los oferint el sub-sòl públic (vials i zones verdes) a empreses privades a canvi d'una concessió a llarg termini (de 30 a 50 anys).

— *Industrial*: La promoció industrial ha esdevingut en els darrers cinc anys un subsector molt important; la reactivació econòmica i el creixement de la indústria, l'entrada d'indústries de capital estranger, l'expulsió dels cascos urbans de tallerets i petites indústries (localitzades en solars urbanitzables per a l'ús residencial) i la millora de les comunicacions ha comportat l'esgotament dels antics polígons industrials i la proliferació de molts de nous, construint-hi un producte amb una forta demanda: les naus en filera, que s'ajusten a les mides i a les necessitats de cadascú.

## 5. El futur

Malgrat la incertesa que suposa, els promotors creuen que l'evolució dels preus es cristal·litzarà en una alça molt moderada, car, a curt termini, és impensable una puja desmesurada per la dificultat del consumidor d'arribar-hi econòmicament.

Per afrontar aquesta situació, els preus dels solars estan patint un reajustament, donat que existeix una voluntat entre els promotors de no comprar a preus massa elevats. El mateix fenomen té lloc amb el cost de la construcció, que torna a estabilitzar-se, en especial pel que fa als salaris, car torna a haver-hi una oferta de mà d'obra.

L'assignatura pendent del sector és la revisió de la llei reguladora de la Protecció Oficial, car l'actual es troba completament desfasada, i l'oferta de sòl a baix preu per poder endegar promocions d'HPO i dur a terme l'efecte esmorteïdor sobre el mercat, retornant-li una certa estabilitat. També fóra necessari un abaratiment dels crèdits hipotecaris per tal de suavitzar el sistema de finançament dels habitatges, amb unes condicions semblants a les que gaudeixen altres països de la Comunitat Europea.

El gran repte del sector és afrontar amb certes garanties l'obertura comunitària de 1993, car les empreses immobiliàries europees, disposades a introduir-se en el mercat estatal, estaran presents entre nosaltres en igualtat d'oportunitats.