

ASPECTOS SOCIO-ECONOMICOS DEL MERCADO DE VIVIENDAS

Es el déficit de viviendas un problema universal. Existe en las jóvenes naciones que se asoman al desarrollo, y en las prósperas del dólar, libra o corona. Funcionan asociaciones internacionales de crédito como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, la U.N.R.R.A. (Administración de Socorro y Rehabilitación de las Naciones Unidas), la Mancomunidad Europea del Carbón y del Acero, etc., que intentan paliarlo facilitando préstamos, o procuran amortiguarlo con asistencias técnicas de expertos, como en el caso de la Secretaría de la Sede de las Naciones Unidas. España, al igual que todas las naciones europeas, padece el problema, agudizado por la mayor presión que ciertos elementos condicionantes del déficit ejercen en su caso. En efecto, el crecimiento natural y la inmigración a las ciudades —sumandos que junto a la guerra y los factores económicos cuantifican ese déficit— en España son más acentuados, debido al menor grado de desarrollo, que como es sabido motiva un mayor crecimiento vegetativo y a un abandono masivo de los lugares rurales en busca de la ciudad.

Sin embargo, el problema de la escasez de viviendas es un problema esencialmente económico. Si no lo fuese, naciones desarrolladas como las Bálticas, Inglaterra, Francia y los mismos Estados Unidos no lo padecerían. Dos son las desventajas de la construcción frente a otras industrias de costes de instalación similares a los de ésta: el período de maduración del capital, muy superior a los de las demás industrias, y el retraso de desarrollo técnico con respecto a ellas (piénsese que a pesar de los adelantos técnicos logrados la mano de obra sigue siendo un factor primordial). Si a esto añadimos otro punto no menos importante ya desaparecido en casi todas las naciones europeas, pero que todavía subsiste en España, como es la congelación de alquileres, el panorama de la inversión privada en la vivienda queda relegado a aspectos muy particulares y de ningún alcance nacional.

Así, pues, no es de extrañar que el ahorro privado en una nación en la fase de "despegue" de su desarrollo económico como es España se resista a entrar en una industria en la que el tiempo transcurrido entre la aportación del capital y la obtención de los frutos del mismo es grande, y además el temor de que la con-

gelación de alquileres en un período inflacionista reduzca sus beneficios todavía más.

Todo esto ha creado un clima entre inversores y usuarios que ha desvirtuado la situación de tal manera que todo intento de normalización tropieza con serias dificultades. Existe una encuesta sobre cuentas familiares realizada por el servicio de Investigaciones y la Comisión mixta de Asesoramiento para Estadísticas de Precios y Números Índices del I.N.E., que nos da el alquiler medio que paga la familia española. Se han eliminado de la muestra los dos extremos, o sea las familias con ingresos altos y bajos, con lo que los datos obtenidos quedan, de quedar, un poco altos. Pues bien: en esa encuesta el alquiler medio para España está en 200,53 pesetas, o sea el 4,96 por 100 de los gastos mensuales por familia. Para las capitales de provincia la media es de 232,72 pesetas (5,21 por 100), para los pueblos mayores de 10.000 habitantes 182,55 (4,8 por 100), y para los demás 157,70 (4,48 por 100). Estas cifras nos demuestran dos cosas. En primer lugar que el bajo alquiler que hoy día se paga ha creado un ambiente de costumbre tal, sobre todo en los pueblos y pequeñas capitales, que cualquier cifra que ostentosamente difiera de las corrientes en ese sentido es rechazada totalmente, con lo que la construcción de casas para alquiler en los pueblos, o se adapta a los precios usuales, lo cual es imposible, o no tiene mercado a pesar de que existan necesidades de vivienda. En segundo lugar, y ligado con el anterior, que el porcentaje que la vivienda ocupa en el presupuesto de gastos familiares es de los más pequeños de Europa. Esto también ha llevado a la creencia de que se debe dedicar a vivienda, como mucho, del 7 al 12 por 100 de los ingresos familiares. En muchos casos esa limitación viene motivada por la exigua cuantía de esos ingresos, pero en otros es la costumbre la que no admite el dedicar más a vivienda que a vestido, por ejemplo, cuando universalmente se está tendiendo a porcentajes del 15 y hasta del 25 como una cosa normal y justa.

Hasta aquí la parte mala del asunto. La gravedad del problema requería asistencia especial del Estado, asistencia que ha tratado de prodigar a todas las fases del proceso constructivo. Para proporcionar solares aptos para la construcción de nuevas barriadas, para conseguir resultados rápidos en núcleos de ordenación defectuosa, etc., se promulgó la Ley sobre Régimen del

Suelo y Ordenación Urbana. No es momento de analizarla aquí, pues sus repercusiones económicas precisan de más espacio, pero sí es interesante señalar que la mayoría de los resultados obtenidos en su aplicación se deben a actuaciones de organismos estatales, habiendo permanecido los Ayuntamientos un tanto remisos a usar las atribuciones que la Ley les confiere. Pensemos en el gran impacto que podría causar, sobre todo en la renovación de nuestras viejas ciudades, la recta y acertada aplicación de la Ley por Ayuntamientos competentes, colaborando con los organismos centrales en la misión de preparar suelo urbanizado a los promotores privados.

En plena fase constructiva el Estado ofrece dos clases de ayudas. La primera material; la segunda, económica. Todos cuantos abordasen la construcción de determinados tipos de edificaciones tendrían preferencia en el suministro de materiales, escasos o intervenidos. Esta clase de ayuda, según se fué normalizando la producción de los materiales base, ha ido perdiendo importancia, pero en su tiempo la tuvo. La ayuda económica ha sido siempre el aliciente principal. Los préstamos a los constructores privados podrían llegar en casos hasta el 60 por 100 del presupuesto total de la obra, y a los organismos públicos, estatales o paraestatales hasta el 85 por 100. Los tipos de interés que devengaban esos préstamos oscilaban entre el 0 y el 5, pues se daba el caso de préstamos sin interés y amortización del principal en plazos largos de treinta a cincuenta años.

Aún existe otra clase de protección estatal a la construcción, también de carácter inmaterial. Son las exenciones tributarias, que si bien no suponen mucho en el período constructivo, sí supone un notable ahorro para los futuros usuarios, que se ven libres muchos años de las distintas contribuciones y arbitrios con que hoy día se gravan las edificaciones urbanas. Además existen otra clase de beneficios fiscales para aquellos que inviertan sus ahorros en títulos emitidos por organismos constructores.

Puestos en la balanza ventajas e inconvenientes, veamos cómo reaccionó el ahorro privado. Dejemos a un lado los organismos puramente estatales que se encargaron de invertir sus asignaciones presupuestarias en viviendas baratas. Podemos clasificar a los promotores en dos clases: los que buscan el gran negocio y las entidades constructoras benéficas o, mejor dicho, de actividad constructora no lucrativa.

El que el promotor particular busque el negocio al invertir su dinero no debe extrañar a nadie, ni tampoco que procure sacarle el máximo "jugo" aprovechando una cierta coyuntura. Por ello no debe chocar en ningún momento el que la inmensa mayoría del ahorro privado invertido en la construcción lo fuese en vivien-

das de lujo que al mismo tiempo que aprovechaban aquellos beneficios legales (exenciones tributarias principalmente) usaban de una fuente muy a su alcance en un período inflacionista, como es el crédito. Otra enorme ventaja que ofrecía la demanda era la posibilidad de enajenar las viviendas recién terminadas, desligándose el promotor de cuantas obligaciones crediticias hubiese contraído para su construcción, mediante una subrogación a los compradores.

El fantasma de la congelación de los alquileres por un lado, y la facilidad con que el dinero volvía a sus manos multiplicado a los pocos años por otro, condicionó la construcción privada a las casas de venta por pisos.

Quedó el Estado con la carga de construir las viviendas de alquiler bajo o de venta aplazada en muchos años para las clases media y baja. A esta labor se le sumaron las que antes llamamos entidades de actividad constructora no lucrativa. Con fondos limitados acudían a las grandes facilidades que la ley les daba y colaboraban a la construcción de viviendas baratas en alquiler (que siempre resultaban más caras que las antiguas existentes), pero que eran asequibles a las clases trabajadoras. Como los fondos de que disponían eran muchas veces de caridad—pequeñas aportaciones personales de los futuros usuarios, etc.—, las rentas de las viviendas construídas antes eran reducidas debido a su bajo alquiler, y el sistema de concesión de créditos oficiales se demoraba grandemente, la actividad constructora de estas entidades languidecía.

El problema parecía estar claro. El ahorro privado no apetecía un negocio que no quedase resuelto en un número pequeño de años o que al menos no revirtiese una cantidad fuerte en esos primeros años sucesivos a la inversión.

Había, pues, que dirigir el grande y el pequeño ahorro invertido en la construcción hacia la edificación para las clases modestas. ¿Cómo? Cambiando el préstamo sin interés por la subvención. Si lo que el promotor quería era dinero "fresco" al poco tiempo de invertir, había que dárselo trocando una cosa por la otra, o sea cambiando los intereses que se dejan de percibir en un préstamo sin interés por una subvención fuerte. Si a esto se añade una cierta facilidad para enajenar las viviendas a sus usuarios puede comprenderse la reacción del promotor privado: Mientras exista posibilidad de construir viviendas para clase media y pobre ganando mucho dinero, no serán los promotores particulares los que abandonen la empresa. Además se logró un nuevo aspecto para aquellos pequeños inversores que siguiendo una antigua costumbre metían sus ahorros en casas esperando tener una renta asegurada, y éste fué el de garantizarles la revisión anual de alqui-

leres según la variación del índice de coste de la vida.

Con estas medidas un nuevo sector de la demanda podía quedar atendido: aquel que poseía veinte mil pesetas de entrada y podía pagar de 700 a 1.000 mensuales de alquiler, pasando a ser propietario de su casa a los quince años.

Veamos cómo reaccionaron los promotores anteriores. Los particulares, jugando como antes con la coyuntura del momento, invirtieron, percibieron la subvención y vendieron sus viviendas. Raro era el que no conseguía de beneficio por vivienda una cantidad que se acercaba a la de la subvención.

En cambio las empresas no lucrativas veían dificultada su labor por necesitar más dinero por vivienda que anteriormente. Necesitaban un capital de "maniobra" para con él y los préstamos del Instituto de Crédito para la Reconstrucción, poder finalizar las viviendas y cobrar las subvenciones. Disponiendo de este capital su marcha podía ser más segura que antes.

Pero ¿es muy grande ese sector de la demanda que tiene 20.000 pesetas ahorradas y puede pagar de 500 a 1.000 pesetas mensuales como cuota de amortización e interés durante quince años por lo menos? A mi modo de ver, no, y puede quedar saturado muy pronto. Pensemos que lo que más se necesitan son viviendas para la clase necesitada, y ésta no puede soportar un sacrificio tan continuado como el que supone un alquiler mensual de esa cuantía. Prescindamos de la cantidad inicial entre 20.000 y 30.000 pesetas que se viene exigiendo como anticipo sin interés para lograr una vivienda, pensando que pueden obtenerla bien de sus ahorros de mucho tiempo, bien de la venta de sus pequeñas propiedades de la aldea. Ahora bien: suponiendo que el porcentaje medio español antes reseñado del 5,21 por 100 pase al 15 por 100, esto viene a dar unos gastos mensuales entre 3.300 y 6.600 pesetas mensuales. Hagamos otra limitación al considerar gasto-ingreso y nos encontramos que la demanda de las viviendas suministradas en estas condiciones se centra en las familias cuyo ingreso medio oscila alrededor de las 5.000 pesetas mensuales, demanda que ha de quedar muy pronto saturada. Es verdad que la necesidad aprieta de tal manera que puede haber un porcentaje de familias que se decida a dar el paso con ingresos menores, pero será muy reducido y hay que desconfiar de su continuidad en el sacrificio a lo largo de quince años.

¿Qué hacer con el resto de la demanda? Ante el bajo nivel de ingresos de las familias necesitadas de vivienda, si se quiere ponerlas en situación de alcanzar un hogar sólido e higiénico, tiene que ser a base de alquileres pequeños. Hay que tener en cuenta que a medida que desciende el nivel de ingresos de una

familia, desciende en mucha mayor proporción la cantidad disponible para otros menesteres que no sean comida y vestido mínimo, o sea que la mayor parte de esos ingresos se va en comer y vestirse, y todo intento de destinar una mayor cantidad a vivienda sería a costa de las otras dos partidas. Por otro lado, si se quiere que el promotor privado siga acudiendo al mercado de oferta tiene que tener muy grandes alicientes, al igual que antes. ¿Cómo aunar ambas cosas? Hay varias posibilidades que iremos analizando. En la medida en que las logremos agrupar habremos conseguido rebajar las cifras actuales y proporcionado mercado a nuevos sectores de la demanda. Veamos unas cuantas:

REDUCCION DEL COSTE DE CONSTRUCCION

Solución casi del todo técnica. Confiar en la técnica en situaciones parecidas suele dar resultado, sobre todo si se decide a estudiar el problema a fondo. Un gabinete especializado puede conseguir una adecuada utilización de materiales, según las distintas regiones o también fomentar la aplicación de nuevos procedimientos constructivos. Con ello se puede rebajar algo el coste de edificación. De todas formas donde más puede lograrse es en la supresión de los remates y de las unidades de obra que no son absolutamente necesarias, como armarios empotrados, rodapiés, termosifón, pintura en lienzos y techos, herrajes, etc. (1). Con ello el coste quedaría reducido bastante. Por supuesto que es imprescindible que la vivienda esté en todo lo demás sólidamente construída e impermeabilizada. Otro punto que sería preciso tratar para poder lograr esta disminución es que el Estado concediese la calificación definitiva a viviendas en estas o parecidas condiciones.

Así podría llegarse a una reducción en el coste de aproximadamente un 20 por 100 del coste total de la construcción (sin incluir el terreno), cifra muy notable que permitiría una sensible disminución de las cuotas mensuales de amortización. Los sociólogos admiten la posibilidad del intento, considerando la serie de estímulos que puede crear a los propietarios el ir terminando su propia casa con su esfuerzo personal.

FACIL OBTENCION DE LA CUOTA DE ENTRADA Y DE SU AMORTIZACION

Otra manera de reducir el alquiler mensual es lograr una aportación inicial fuerte. Deben darse las mayores facilidades de obtención y amortización de la cuota de entrada a todos los trabajadores que la soliciten. Puede pensarse que es lo mismo tener que pagar por la amortización del piso que por la amortización del préstamo de la aportación inicial o cuota de entrada,

(1) J. R. Otero Pumares: *Un nuevo tipo de vivienda*. C.E.S.A., números 9 y 10.

pero lo que precisamente se busca es que esta segunda amortización se haga sin interés o al menos con un interés más bajo que el de la otra, diferencia en la que radica la ventaja. Las empresas podían ver relegada su obligación de suministrar viviendas a sus empleados a cambio de prestarles la cantidad exigida como aportación inicial en favorables condiciones. Sin embargo, esto tiene un inconveniente, cual es el de tener ligados a obreros y patronos por una relación de préstamo que puede dar lugar a abusos por uno y otro lado. La empresa puede ser sustituida por entidades laborales de crédito debidamente capacitadas y autorizadas para ello.

REDUCCION DE LAS GANANCIAS DE LOS PROMOTORES

Una última partida en la disminución del coste de las viviendas es la limitación de las ganancias de los promotores, entendido que esta limitación ha de ser voluntaria, motivada bien por razones de competencia al irse saturando mercados o por razones más o menos altruistas de colaboración a la resolución de un problema nacional de tanta importancia. Veíamos antes que el interés de los promotores estaba en la recuperación

temprana de una parte del capital invertido, mientras que la otra venía aplazada en pagos mensuales durante un tiempo que oscilaba entre los cinco y los quince años.

Ahora bien: ¿no sería posible que a cambio de una disminución de sus lícitas ganancias el promotor privado recuperase antes la segunda parte de su inversión? No creo sería difícil el conseguir de Bancos, Cajas de Ahorro, etc., el descuento a un tipo de descuento racional de esas amortizaciones mensuales que el promotor recibe de los inquilinos. Con ello, al poco tiempo de terminar las viviendas, el promotor ya ha recuperado su capital y ha obtenido sus sustanciales beneficios, que puede volver a invertir, logrando además reducir el período del ciclo productivo.

Así, pues, el problema, prestándole la debida atención, puede ofrecer puertas por las que encontrar soluciones. Todo ello mientras las condiciones de nuestra actual coyuntura económica van evolucionando hacia donde se espera y pueden permitir un rápido incremento de los ingresos familiares al ponerse en marcha la fase final de nuestro desarrollo, ingresos que permitan una designación de mayores cantidades para los gastos de vivienda.

P a n o r a m a

1. Balance del Banco Internacional para la Reconstrucción en el año 1960-61

El Banco Internacional para la Reconstrucción ha publicado el balance de su último ejercicio. Con un capital de 20.093 millones de dólares suscritos por los 68 países miembros—las bajas de Cuba y República Dominicana han sido cubiertas por Nigeria y Portugal—, ha concedido 27 préstamos por un valor de 610 millones de dólares. Los países concesionarios han sido: Argentina, Birmania, Ceylán, Chile, Colombia (dos préstamos), Costa Rica, Guayana Inglesa, India (dos préstamos), Israel, Japón (cuatro préstamos), Méjico (dos préstamos), Noruega, Uganda, Pakistán (dos préstamos), Panamá, Perú, Salvador, Sudán, Tailandia y Yugoslavia.

Los reembolsos de capital cobrados han sido de 100 millones y medio, y cinco prestatarios han devuelto 90.200.000 dólares a otros prestadores de fondos.

2. La F. H. A. reduce gastos a los compradores de casas baratas.

La F. H. A. (Federal Housing Administration), una de cuyas misiones es asegurar hipotecas a los compradores de casas, venía percibiendo el 0,5 por 100 sobre las hipotecas, generalmente de amortización men-

sual, con objeto de crear un fondo para prestar a los económicamente débiles para la compra de sus viviendas.

Ahora se suprime para las hipotecas de menos de un valor total de 9.000 dólares, esperándose un doble objetivo. El primero una disminución en el coste de las amortizaciones, pues se suprime el 0,5 por 100, y el segundo, el deshacer la creencia de que era una carga legalmente autorizada para cubrir los gastos de cobranza de las hipotecas mensuales que para la F. H. A. venían haciendo los prestamistas particulares. Ahora queda la cuota máxima de interés permitida en el 5,75 por 100.

El término medio de las familias que compran una casa con una hipoteca asegurada por la F. H. A. tenían en 1960 una renta anual de 7.600 dólares aproximadamente, sin deducción de impuestos sobre la renta. Esta familia tiene una casa que cuesta el doble de sus ingresos anuales y paga mensualmente 130 dólares entre amortización, calefacción y reparaciones. Soporta, pues, una amortización de 1/6 de su renta media mensual—633 dólares—, siendo 1/5 de su renta todo lo que paga en concepto de casa.

Para rentas más bajas de 3.200 dólares al año, la presión que tienen que soportar es mucho mayor. La casa cuesta más que sus

ingresos de tres años, pero gastan en vivienda más del tercio de su renta mensual. Por el contrario, familias con ingresos medios anuales de 17.500 dólares soportan unos gastos mensuales de vivienda iguales a 1/8 de su renta, valiendo su casa, aproximadamente, 1,1 veces su ingreso anual.

De todas formas estos datos no deben tomarse nunca como guía general, dado que no abarcan a la generalidad del país.

3. El Metro gratuito de París costaría de 400 a 500 millones de nuevos francos

Ante la idea de establecer el servicio de Metro parisiense con carácter gratuito, que, aparte del ahorro que supondría a las clases económicamente débiles, se ha hecho un estudio previo para ver qué cantidad habrían de soportar los organismos públicos: Estado, Departamento y ciudad de París.

A pesar de la supresión de los revisores y cobradores, sería preciso sostener cerca de 6.000 empleados entre Policía de estaciones, controladores de viajeros en los andenes, interventores en caso de accidentes o averías, etc., lo cual supondría un gasto de 400 a 500 millones de nuevos francos.