

Urbanismo e vivenda (II)



CÉSAR MOSQUEIRA LOURENZO

Tenente-Alcalde responsábel de urbanismo no Concello de Pontevedra.

Portavoz do BNG na Deputación de Pontevedra

CARME DA SILVA MÉNDEZ

Deputada no Parlamento Galego polo BNG onde é Vicepresidenta da Comisión de Ordenación do Territorio, Obras Públicas, Medio Ambiente e Servizos

Asistimos a unha escalada de prezos da vivenda que parece non ter fin. Varios anos seguidos leva subindo arredor de cinco veces máis que o Índice de Prezos de Consumo (IPC) e, no entanto, o máis a que se aspira é a unha ralentización na suba, que parece vai proseguir. Todas as medidas, máis aparentes que reais, que se anunciaron para atallar o problema, non deron o máis mínimo resultado, e cando si o deron, foi localizado e transitorio e a onda expansiva parece non deterse.

As teorías da “burbulla” inmobiliaria e o perigo de caída ou ben eran intentos de arrefriar as expectativas para corrixir á baixa, ou ben prognósticos profundamente errados, pois a demanda sigue vizosa pero, mentres tanto, sectores sociais cada vez máis amplos, ven imposibilitado o obxectivo de acadar unha vivenda en condicións. Ante este feito, proliferan as explicacións, nunha tremenda mestura. Vemos algunhas análises

ben centradas en aspectos relevantes, desgrazadamente difusas, enterradas nunha variedade de opinións absolutamente contraditorias, banalidades, obviedades e prexuízos ideolóxicos ou sectoriais. As análises globais, obxectivas e faltas de prexuízos son máis ben escasas.

OS BENEFICIADOS E OS PREXUDICADOS POLA ESCALADA ALCISTA. Cando nun sector hai unha escalada al-

O prezo da vivenda



cista, sobre todo se se produce cunha demanda sostida ou en crecemento, hai un número reducido de beneficiados coa inflación, como moito os axentes que participan no ciclo, todos ou parte deles, mentres que os prexudicados son moi numerosos, os usuarios ou consumidores. Pénsese no evidente exemplo actual do petróleo: aumentan os seus beneficios os produtores, os extractores, os refinadores, distribuidores..., mais resultan claramente prexudicado, todos os consumidores.

O caso da vivenda ten unhas características moi especiais e o seu comportamento diverxe da maioría dos outros sectores. No relacionado con este epígrafe, atopamos que os beneficiados son os axentes que participan na elaboración do produto final: propietarios de solo, intermediarios, promotores, empresas de construción, inmobiliarias, etc. Os prexudicados son os potenciais adquirentes ou os usuarios en alugueiro. Pero hai outro sector de usuarios que non sae prexudicado, podendo saír claramente beneficiado, nomeadamente os propietarios de vivendas e outros inmóbeis, que son unha cantidade moi elevada. Inclusive aos posíbeis compradores, no caso de que poidan acadar este obxectivo, como expectativa favoréceslle a posibilidade de que se siga revalorizando a súa propiedade. Como se ve, unha característica diferencial moi específica, que fai que este sector sexa tremendamente diferente da totalidade dos bens de uso e consumo masivos e universais¹.

Este fenómeno diferencial está na base dos sucesivos “fracasos” de todas as políticas de vivenda que se veñen aplicado dende hai moitas décadas por parte do Estado². Á Comunidade Autónoma quédalle a política de Vivenda, instrumento demasiado limitado como para ter incidencia real na escalada alcista. O Estado puido e pode verse obrigado a aparentar que toma medidas, pero, na práctica, tendo sempre coidado de que non teñen incidencia real. Se a dinámica económica xeral fai que se desvaloricen os inmóbeis, adóptanse medidas para recompoñer a demanda e frear a caída. Pola contra, o que nunca fixo o Estado Español, como practicamente ningún outro Estado capitalista, foi adoptar medidas efectivas para reducir os prezos, por moi intensa que fose a escalada alcista.

Aparte da poderosísima razón que acabamos de expor, existe outra, moito menos relevante para a maioría dos cidadáns, pero tan ou máis transcendente para o sistema económico: a desvalorización inmobiliaria arrastra consigo ao sector bancario. Os exemplos do Estado Español na segunda metade dos anos 70 do século pasado e do Xapón a inicios do século XXI, son evidentes: a desvalorización inmobiliaria induce unha crise bancaria. Poderíase pensar que o Estado, senón desvalorizar os inmóbeis, cando menos, podería tentar frear en seco a alza. Teoricamente é un bo exercicio, pero na práctica, ningún Goberno se atreveu a tal intento



polo perigo de coincidencia de medidas de “arrefriamento” cunha recesión do sector, o cal tería un claro efecto depresor e caeríamos, na tan temida polo sistema, desvalorización xeneralizada dos inmóbeis. Precisamente o efecto que se quere evitar a toda costa, como acabamos de ver.

Vistas as razóns da pasividade continuada e intencionada do Estado na escala alcista, que non vai variar salvo un imprevisto xiro político revolucionario, pasamos a estudar os factores de mercado que determinaron a actual escalada, que freará ou investirá só na medida que este mercado o determine, de non adoptárense a tempo medidas correctoras. Evidentemente, se ese mercado leva a retardar á suba aproximándoa ao IPC, assistiremos a unha cascada de declaracións fariseas sobre a tremenda efectividade das medidas adoptadas, cando, en realidade, nin houbo nin hai intención algunha de adoptar ningunha medida da que se sospeite poida ter a máis mínima eficacia como correctora á baixa do mercado.

O FUNCIONAMENTO DO MERCADO INMOBILIARIO. Estudar detalladamente todos e cada un dos produtos inmobiliarios (novo, rehabilitado, usado, vivenda colectiva, unifamiliar, baixos, naves industriais, terreos edificábeis, propiedade, alugueiro, etc.). Cae fóra do alcance deste artigo, máxime cando os factores que inciden tanto na demanda como na formación do prezo final son moi

variados. Limitarémonos a unha situación tipo fundamental, a vivenda colectiva de nova construción destinada integramente á súa venda no mercado libre, no entendemento de que as demais situacións están moi vinculadas a esta, cando non son consecuencia directa³.

Os factores que inciden no prezo final tamén son múltiples e variados: o prezo do terreo edificábel, os custos da construción, os honorarios profesionais, os gastos financeiros, as taxas e impostos, os gastos xerais da promoción, os custos da venda e o beneficio da promoción. Sen entrar nunha descrición pormenorizada deles, o que si nos importa é a súa influencia e, sobre de todo, as vinculacións existentes entre os diversos factores e entre estes e o prezo final. Comecemos por esta parte:

1º Feito fundamental: todo o proceso está condicionado polo prezo final, ou máis precisamente pola expectativa de prezo final. Noutras palabras, a empresa promotora bota as contas ao revés: parte dunha hipótese de prezos finais e, a partir desta hipótese toma as decisións e axusta todos os demais factores. Polo tanto, na situación actual, a previsión sobre a capacidade da demanda de poder adquirir a determinados prezos é o factor fundamental de todo o proceso. Os prezos non se forman mediante sumas dos custos e beneficios, senón que os custos e os beneficios axústanse e decídese sobre eles en base a hipóteses de prezos finais. É a capaci-

dade adquisitiva da demanda a que determina, salvando gastos fixos, todos os demais factores.

Nunha primeira aproximación, na formación do prezo final, basicamente hai tres grupos de elementos: a) os custos asociados ao terreo edificábel, b) os custos da construción e asociados: honorarios profesionais, ICIO, etc., e c) un terceiro grupo no que se inclúen impostos, gastos xerais da empresa, gastos financeiros e beneficio empresarial. Nunha situación media dunha cidade galega, estes tres elementos representan aproximadamente cada un, unha terceira parte do prezo final. Resalta xa unha

1ª Conclusión: en contra do que se afirma con frecuencia dende a óptica empresarial, as taxas, impostos e gravames da construción son unha parte mínima do prezo final de venda dunha vivenda. Ningunha promotora os inclúe como parte fundamental da formación do prezo final. Por outro lado, máis ben baixaron nos últimos anos polo que non teñen ningunha incidencia real na escalada de prezos. De ter algunha incidencia, máis ben sería un efecto deflacionario.

En canto aos prezos da construción, subiron no entorno do IPC nos últimos anos, polo que a súa repercusión na escalada alcista, se reducimos os prezos das vivendas a moeda constante, é nula, ou cando menos moi baixa.

En canto ao terceiro grupo de elementos, os custos financeiros da promoción estiveron en termos historicamente mínimos, os gastos xerais das empresas teñen unha tendencia contida, sobre todo os salariais, e as marxes de beneficio, en termos porcentuais, tampouco parece que subisen. A razón é que a alta garantía de venda e efectivización rápida da operación permite baixar ou conter as marxes. Noutras épocas, de mercado máis incerto e riscos máis elevados, as promotoras traballaron con marxes máis elevadas. Non é que os beneficios agora

non sexan maiores, que o son claramente e a extremos escandalosos, senón que as porcentaxes de beneficio que se fixan no prezo final da vivenda en relación aos seus custos (aparte das cargas financeiras), se mantiveron ou incluso baixaron en relación a outras épocas. Polo tanto, este terceiro grupo de elementos que engrosan o prezo final tampouco é o responsábel, na actual situación, da disparatada elevación dos prezos.

A outra variábel fundamental en todo o proceso é o prezo dos terreos edificábeis; determinado o prezo final, a promoción toma a decisión sobre a cantidade que pode aboar polo terreo edificábel, aplicando cada promotora uns cálculos que pertencen ao segredo empresarial. Porén, tanto estatisticamente como por dedución teórica, resulta un modelo lineal moi sinxelo (de relativa adecuación á realidade) pero útil para os fins desta análise. A relación sería: $F=1,9x+792$ € para repercusións dos terreos edificábeis baixas e $F=2x+600$ para repercusións altas, onde F é o prezo final e x a repercusión do terreo edificábel, unha e outra en Euros por metro cadrado edificado. O rango de validez, en principio, estaría entre valores de x comprendidos ente 50 e 2.000, válido, por tanto, para practicamente todas as situacións que se dan na Galiza. (Véxase anexo)

2º Feito fundamental: O prezo do terreo edificábel é a variábel fundamental na determinación do prezo final da vivenda, a moita distancia de calquera outro, e isto por varias razóns:

- É o investimento de máis risco para a promoción. Dende a compra do terreo edificábel até a súa efectiva construción e posta no mercado, poden pasar, e pasan, unha serie de vicisitudes que fai que para manter a relación risco/expectativa de beneficio, aumente a segunda. É isto para terreos edificábeis de licenza directa; cando falamos de terreos incluídos en polígonos, as vicisitudes son infinitas e variadas.

En contra do que se afirma con frecuencia dende a óptica empresarial, as taxas, impostos e gravames da construción son unha parte mínima do prezo final de venda dunha vivenda



- Determina bastante o prezo dos demais factores. A construción, se o prezo final vai ser alto, ten que ser algo máis cara para ofertarlle aos posibles compradores comodidades e luxos, necesarios ou de mera aparencia, que non poden ter en pisos máis baratos. Outros factores como os honorarios de arquitectos, imposto de construción, etc. son un tanto por cento fixo do custo de construción, ou están moi influenciados por el.
- Foi o elemento que tivo un comportamento máis inflacionario nos últimos sete anos, moi por enriba incluso do prezo final da vivenda.

Non é que outros factores non incidan no prezo final. O que sucede é que ou ben son moi pouco significativos no prezo final, ou, cando o son, resultan tremendamente ríxidos, practicamente invariábeis⁴. O custo mínimo da construción, que

xa está recollido nas fórmulas e que se cifra en 792 € por metro cadrado edificado (non útil), só se pode variar rebaixando as normas de construción, cousa que ninguén pode defender⁵. Aparte de ser, en xeral o que máis influencia ten, o prezo dos terreos edificábeis é moi variábel e sería relativamente doado recortar a súa escalada. Dos factores variábeis, o realmente determinante no prezo final é o repercusión do terreo edificábel. Só actuando sobre ela poderíase variar de xeito apreciable o prezo final da vivenda.

A DEMANDA. Aparte do feito evidente de que nos últimos anos a demanda foi sostida e elevada, os demais aspectos deste apartado son tremendamente complexos. Tentemos un breve repaso.

En primeiro lugar, é imposible a intelección da demanda senón caracterizámos minimamente o ben demandado, a vivenda e os bens inmobiliarios. Pois ben, xa nunha primeira aproximación atopamos que estes bens teñen unha dobre vertente case esquizofrénica, cando menos en termos económicos. Xunto á súa característica de ben de consumo universal, de primeira necesidade, (nesto sería similar ao pan, roupa básica, etc.) ten a súa faceta de investimento de capital e de aforro con un teito inferior historicamente moi forte e de pouco risco, e con expectativas de rendibilidades e consolidación do aforro moi elevados (nesto sería similar aos investimentos en arte ou produtos similares). E por outro lado, é un investimento que pode estar rendendo continuamente, vía alugueiro, o que o fai similar as accións da bolsa ou outros produtos financeiros. A vivenda e os demais bens inmobiliarios son dunha complexidade sen parangón entre os demais bens ou produtos.

1ª Conclusión: En termos de economía familiar, a adquisición da vivenda en propiedade é un indiscutíbel e rotundo acerto. Ou mellor dito,



A tendencia a vivenda en propiedade vai seguir, paradoxalmente reforzada pola actual escalada alcista, cando menos mentres a poboación perciba que a escalada pode seguir e as posibilidades económicas dean para a adquisición

a historia demostrou que até agora foi así. Puidera suceder que no futuro esta aseveración rotunda se tivese que matizar, seguramente máis en termos de curtos ciclos, ou investimentos con demasiado valor subxectivo incorporado, que no fondo do feito. Polo tanto, a tendencia a vivenda en propiedade vai seguir, paradoxalmente reforzada pola actual escalada alcista, cando menos mentres a poboación perciba que a escalada pode seguir e as posibilidades económicas dean para a adquisición.

2ª Conclusión: A estrutura tan extraordinariamente fragmentada da propiedade inmobiliaria, cando menos da vivenda, e a súa característica de valor refuxio do aforro familiar, reforza a estabilidade de prezos en épocas de recesión económica. Cando a bolsa cae, pode seguir habendo un grande volume de contratación. Cando os valores inmobiliarios caen, porén a diminución das transaccións é moi drástica e os bens seguen nas mesmas mans até que recuperan o seu valor e moi dificilmente se moven cando o valor de mercado baixa do que os propietarios estimaron que chegaron a valer. Só situacións económicas familiares extremas poden inducir ao que se chama popularmente “malvender”.

3ª Conclusión: A demanda depende basicamente das posibilidades reais de acadar a súa adquisición, ou, mellor dito, das expectativas que os posibles adquirentes se fan sobre as súas posibilidades reais de afrontar o

gasto. As taxas de xuro, a percepción do futuro económico, a capacidade de aforro (real ou suposta), a expectativa de recuperación do investimento en caso de dificultades, o posíbel apoio familiar a operacións valoradas positivamente, etc. son os elementos que facilitan a efectivización de adquisición, pois a decisión, na inmensa maioría dos casos, xa estaba tomada moi de antemán como vimos antes.

Evidentemente, todo o exposto sobre a demanda parte dunha premisa absolutamente necesaria: hai un número elevado de potenciais adquirentes, cando menos nas zonas non absolutamente deprimidas. Inclusive nun país como Galiza, con poboación estancada ou en regresión, a demanda, sen a intensidade de outras partes do Estado, ten certo percorrido potencial. Isto é así por tres factores: por un lado o cada vez menor número medio de individuos por familia provocada tanto polos cambios de hábitos sociais como pola asunción da autonomía individual como un valor esencial, por outro, polo aumento do número de vivendas por familia, asociado tanto a segundas residencias como ao seu valor como investimento, e, finalmente, polas migracións ás zonas de maior atractivo, tanto internas como externas, estas últimas, cando menos na parte que poden tentar o acceso á vivenda en propiedade, fracción que en determinados colectivos resulta, por desgraza, mínima.

Conclusión final sobre a demanda: hai un certo percorrido para que a



demanda potencial siga a se manter de non cambiar bruscamente o ciclo económico. Mentres prosiga a fase de crecemento xeral, só os prezos inalcanzábeis para cada vez máis amplos sectores pode frear esta potencial demanda. É máis, a ralentización da demanda, por agora mínima, e, como consecuencia, a ralentización dos prezos, tamén mínima, vén exclusivamente provocada polas dificultades que xeran os prezos en sectores sociais cada vez máis amplos.

O PREZO DOS TERREOS EDIFICÁBEIS. Como analizamos antes, a única variábel sobre a que se pode actuar de xeito significativo tanto para amainar os prezos como para acadar satisfacer a necesidade de vivenda dos cada vez máis amplos sectores que non poden acceder ao mercado libre é a dos prezos dos terreos edificábeis.

1ª Conclusión: Os prezos dos terreos edificábeis é o elemento decisivo na suba dos prezos da vivenda⁶.

Que un elemento improdutivo, que non ten ningún traballo incorporado, que non colabora na creación de riqueza nin na dinamización da economía, sexa o elemento central na escalada de prezos duns bens de primeira necesidade, resulta unha grave anomalía, en principio, absolutamente inasumíbel. Imos analizar as razóns desta severa perturbación.

A protección legal da propiedade privada, especialmente da urbana, foi unha constante no ordenamento xurídico español. Chegou ao extre-

mo que, inclusive en pleno franquismo, o Decreto de 1964 no que se recollían medidas coactivas eficaces para obrigar os propietarios de terreos edificábeis a edificaren nos prazos fixados polo planeamento, foi revogado polo Tribunal Supremo. Curiosamente, a pesar do cambio de réxime, a situación perdurou así até os nosos días. Teoricamente, por mandato constitucional, asúmese a función social da propiedade e as obrigas derivadas de tal premisa, entre elas a obriga de urbanizar e edificar nos prazos fixados, pero por outro lado, non se permite á Administración ningún mecanismo eficaz para acadar que se cumprimenten en tempo e forma estas obrigas.

2ª Conclusión: o marco normativo estatal, Réxime do Solo, Código Civil,... converte en ineficaz calquera actuación administrativa en relación ás obrigas dos propietarios de terreos edificábeis, e polo tanto, na práctica, os terreos edificábeis saen ao mercado unicamente cando os seus donos estiman que o que lle ofertan por eles satisfai as súas expectativas, ou sexa cando acadan un valor elevadísimo.

Corolario: Estanse mobilizando moitos terreos edificábeis e, en consecuencia, construindo moito como consecuencia da elevación dos prezos dos terreos edificábeis. A implicación inversa, lida e escoitada máis dunha vez, é dicir, que é a construción masiva a que provoca á alza dos prezos, non ten ningunha base nin sentido.

Sería ao revés, ou sexa que o incremento da oferta debería ser un factor de contención dos prezos.

3ª Conclusión: Mentres non existan mecanismos áxiles e eficaces para acadaren que os propietarios dos terreos edificábeis cumpran coas obrigas de prazos fixados polo planeamento, seguirá funcionando a retención, e só prezos elevados dos terreos edificábeis permitirán a súa edificación e posta no mercado. Polo tanto, unhas simples medidas legais poderían inverter a tendencia alcista, permitindo á Administración actuar sobre o mercado⁷.

Aclarar que, por outro lado, nos sectores que a Administración estima estratéxicos, estas medidas si existen e son moito máis restritivos dos dereitos dos propietarios das que serían necesarias para mobilizar os terreos edificábeis urbanos. Véxanse senón as concentracións parcelarias ou as expropiacións forzosas para embalses ou parques eólicos⁸. Se non se actúa sobre os terreos edificábeis é única e exclusivamente porque non se queren adoptar estas medidas políticas. Ao actual neoliberalismo xúntase o tradicional conservadorismo en relación aos dereitos da propiedade urbana, reforzándose mutuamente nunha dirección absolutamente antisocial.

4ª Conclusión: o Estado non considera a vivenda como un sector estratéxico no que aplicar unha mínimas medidas coactivas para facer cumprir a función social da propiedade. Todas as declaracións grandilocuentes en relación á problemática da vivenda non deixan de ser papel mollado e lágrimas de crocodilo. O Goberno do Estado, cando menos dende 1996, demostra con feitos incontestábeis que a aplicación contumaz das medidas ultraliberalizadoras son unha prioridade política moi por enriba do problema social da vivenda⁹.

Por outro lado, en termos económicos, non resulta entendíbel está situación, pois con uns prezos dos terreos edificábeis máis contidos, o

boom da construción sería igual ou maior pero con menores prezos a satisfacer polos adquirentes, o consumo interno aumentaría ao quedar máis renda dispoñíbel para outros gastos, dinamizando así a economía. Agás un misterioso interese en que os propietarios dos terreos edificábeis se enriquezan, resulta difícil atopar outras motivacións, a non ser os irracionais e antisociais principios santificados pola ortodoxia neoliberal.

A ESPECULACIÓN. Neste contexto expansivo e alcista da construción, a palabra especulación, xunto con “pelotazo” e similares, resulta a máis escoitada e lida, e tan profusamente empregada que, ao final, resulta un concepto tan amplo e polisémico que todo parece resultar ser especulación ou “pelotazo”. Nesta voráxine, xa non parece suficiente aplicarlle o termo aos fabricantes de materiais de construción, aos promotores, aos construtores, ás inmobiliarias..., senón que até se chega a acusar a Administración de tales feitos¹⁰. Nunha extensión na que parece que todo o que se move arredor do mercado inmobiliario, aínda que sexa para tratar de corríxilo minimamente, vólvese inmediatamente sospeitoso e merecente do anatema especulador.

De aceptar este tipo de argumentacións, seríamos todos –absolutamente todos– especuladores, cando menos potenciais: o que ten unha vivenda porque, no caso de vendela, vai tratar de sacar un prezo acorde ao seu valor de mercado, o que vai mercala porque, ao aceptar os elevados prezos, está colaborando na carestía, e, unha vez que a ten pode comportarse como un propietario “especulador”, o construtor porque debería renunciar á súa marxe de beneficio, o promotor porque debería converterse nunha ONG sen ánimo de lucro, etc.

Se estas opinións acusadoras de especulación nun senso tan amplo se fixesen dende posturas que postulan a socialización da vivenda e da pro-

O Goberno do Estado, cando menos dende 1996, demostra con feitos incontestábeis que a aplicación contumaz das medidas ultraliberalizadoras son unha prioridade política moi por enriba do problema social da vivenda



iedade inmobiliaria, podería aceptarse a súa coherencia, obviando a súa posíbel imprecisión semántica. A realidade resulta ser, porén, a contraria, ao estaren feitas desde a defensa excesiva da propiedade privada e do neoliberalismo, o que fai evidente o que intuitivamente se axexa.

1ª Conclusión: a extensión case universal das acusacións de especulación responden ao interese explícito dos centros de formación de opinión de enmascarar e crear confusión sobre quen son os verdadeiros especuladores, as medidas que os favorecen, e sobre o que está a pasar realmente.

A especulación en sentido estrito consiste na retención de bens para acadar que os seus prezos soban, ou, de maneira equivalente, na súa retirada do mercado até acadar que os prezos sexan os desexados. Esta acepción é a máis precisa e correcta no sector inmobiliario, e calquera outra leva a identificar especulación con transacción comercial, con actividade empresarial, con rendibilización de activos, con aforro con finalidade de capitalización, e outros conceptos económicos comúns, metendo todo no mesmo saco e agachando a especulación realmente daniña¹¹.

2ª Conclusión: a especulación en sentido preciso só se produce nos terreos edificábeis e terreos urbanos que non saen ao mercado nin cumpren coas súas obrigas de urbanizar e edificar en prazo, retendo solo até que soben os prezos ao nivel que os

seus propietarios estimen como oportunos para os seus intereses.

3ª Conclusión: a especulación dos terreos edificábeis é unha práctica permitida, case poderíamos dicir fomentada, pola lexislación estatal coa súas activas medidas liberalizadoras e a súa pasividade en lexislar para facer exixíbeis e efectivas as funcións sociais da propiedade.

AS RESTRICIÓNS ÁS ACTUACIÓN PÚBLICAS. As competencias nos asuntos básicos que regulan os factores determinantes do mercado inmobiliario son estatais: dende a regulación económica xeral até o código civil e os dereitos da propiedade, pasando polo réxime do solo e a política fiscal. A maiores, a política monetaria está en mans do Banco Central Europeo e consecuentemente os xuros, e na Comisión Europea a limitación de déficit público. Quen non teña competencias sobre estes apartados pouco ou nada pode incidir na demanda de vivenda, na oferta de terreos edificábeis nin nos prezos finais que se acaden. E esta situación quedou ben patente no ámbito estatal coas iniciais propostas do Ministerio de Vivenda, inmediatamente rectificadas polo de Economía e Facenda.

As competencias, teoricamente exclusivas, en Vivenda e Xestión do Solo, corresponden á Xunta e aos Concellos. o paradoxo é evidente: quen aparentemente non ten competencias sobre Vivenda adopta medidas

As competencias nos asuntos básicos que regulan os factores determinantes do mercado inmobiliario son estatais: dende a regulación económica xeral até o código civil e os dereitos da propiedade

que determinan a actual escalada alcista porque na realidade ten as fundamentais, mentres quen si parece ter competencias sobre a Vivenda non ten ningunha ferramenta eficaz para intervir e quedase coa súa aparente competencia pero absolutamente impotente para actuar. O escarnio é aínda maior xa que as Administracións que teñen as competencias aparentes, Consellaría de Vivenda e Concellos, teñen que soportar as acusacións públicas de pasividade e ineficacia, cando son os que se ven coas mans atadas e padecen as consecuencias das medidas de “política xeral”, que a poboación non identifica como as responsábeis do que está a suceder coa vivenda e co solo.

Se aínda por enriba a propia lexislación urbanística galega, dentro das súas escasísimas competencias para intervir no mercado inmobiliario, pon todas as trabas posibles para a xestión urbanística, péchase un ciclo de medidas legais que acoutan e limitan a extremos inoperativos as posibilidades de intervención pública¹².

Conclusión: todo o paquete de medidas neoliberais en vigor tanto estatais (código civil, réxime do solo, imposibilidade de facer cumprir prazos de edificación, etc.) como autonómicas (imposibilidade de xestionar solo en tempos razoábeis) están concibidas para evitaren calquera intervención pública eficaz sobre o mercado do solo e da vivenda.

Só actuando na dirección de modificar estas medidas se pode pensar seriamente nunha política dos entes teoricamente competentes en Vivenda e Xestión do Solo que resulte eficaz na dirección de amainar a escalada alcista e facer realidade o acceso universal á Vivenda. Sen estas modificacións a súa actuación será sempre terriblemente limitada.

A adopción dunhas medidas lexislativas, de custo nulo para a Administración e polo tanto, para os contribuíntes, serían dunha eficacia infinitamente maior que calquera intervención mediante inxección de fondos públicos no mercado final,

fondos, por outro lado, tremendamente limitados pola política de déficit cero. Un exemplo pode ilustrar perfectamente a situación: nun concello urbano o mercado inmobiliario (entre transaccións e alugueiros) pode mover ao cabo do ano entre 50 e 100 veces máis recursos que o capítulo de Investimentos propios do Concello. De se dedicar a quinta parte dos investimentos municipais á políticas de Vivenda, o cal resulta case imposible polas demais necesidades existentes, teríamos unha incidencia entre 0'2% e 0'4% do total do sector. Un esforzo inviábel e tremendo para un resultado ridículo. Por esta vía non se obtén ningún resultado significativo. En similares termos se move a Comunidade Autónoma.

Sobre a capacidade económica das administracións para actuar sobre o mercado da vivenda e do solo, un par de últimos apuntamentos. Por un lado lembrar que se veu minguada a partir do 96 ao baixar de 15% a 10% a participación pública nas plusvalías. Por outro, a reiterada proposta e latente ameaza de anular as posibilidades de ingresos realistas dos Concellos do minguado 10%, podería crear máis disfuncións no financiamento municipal e na prestación de servizos, que vantaxes como mecanismo de máis que dubidosa operatividade no mercado do solo. Sería outra medida desesperada máis na mesma liña: como non se quere atacar o problema de fondo, recorreríase aos escasos fondos públicos para tentar transmitir que se adoptan medidas¹⁴.

Limitar drasticamente as posibilidades orzamentarias dos Concellos e da Xunta non parece unha liña razoábel, sobre todo porque a eficacia deses recursos aplicados no mercado da vivenda e solo é, cando menos, cuestionábel. Sería como pórle unha porta ao mar, cando esa porta pode facer un grande servizo noutro lugar axeitado. Dúas portas noutro lugar farían aínda un prestación maior. No acceso á vivenda, na



situación actual serían dúas portas ao mar, pero tamén poderían ser moi eficaces unha vez que se reduzan drasticamente os segmentos da poboación que non teñen acceso ao mercado libre e, para iso, a vía fundamental debe ser a modificación legislativa e a intervención no mercado por esa lingua.

HAI POSIBILIDADES DE ACTUAR.

Non imos entrar a analizar as vías, que existen e de distinto tipo, dunha intervención drástica, revolucionaria, no mercado da vivenda e do solo. Centrarémonos nas solucións que se poden adoptar sen entrar en contradición co actual marco xurídico básico, ou, o que é o mesmo, en medidas que se poden impulsar con vontade política dentro da actual arquitectura institucional. Aínda que o exposto até este momento puidese levar a unha conclusión pesimista, as propias consideracións levan implícitas as liñas de solución que, aplicadas con coherencia e consistencia, poden acadar uns grandes resultados.

O punto de partida, a fundamental, máis eficaz, e urxente medida consiste en recuperar a capacidade da Administración Pública para intervenir no mercado do Solo e da Vivenda. Neste sentido, cómpre un paquete de modificacións legislativas bastante sinxelas, todas elas coordinadas na dirección apuntada: recorte de prazos e axilización na tramitación dos polígonos, alixeiramento tanto no contido como na tramitación dos Plans Xerais,

axeitamento da lexislación urbanística á estrutura da propiedade, medidas efectivas e rápidas que obriguen os propietarios a urbanizaren e a edificaren nos prazos fixados. Abondaría coa modificación en poucas liñas e artigos da LOUGA, da Lei do Réxime do Solo e Valoracións, dalgún réxime sancionador, e, como moito, do Código Civil. Con estas medidas acadaríamos que se reducise o continxente de persoas excluídas do mercado, vía contención e, inclusive, baixa dos prezos. De seguir a actual escalada alcista, os excluídos van chegar a unhas magnitudes absolutamente inabarcábeis para calquera actuación directa de promoción ou de estímulo públicos.

Partindo desta premisa básica, e paralelamente á redución drástica dos excluídos do acceso á vivenda, vía propiedade ou alugueiro, a actuación pública debe centrarse en varias liñas: 1) dar acceso á vivenda aos excluídos do mercado; 2) dar satisfacción a novas modalidades de vivenda, e; 3) intervenir con axilidade no mercado do solo corrixindo as súas desviacións, tanto no residencial como no industrial. Dentro destas liñas de actuación, a ampla batería de medidas concretas son ben coñecidas e a súa análise cae fóra das posibilidades deste artigo. Cada unha delas ten a súa historia de éxitos e fracasos e unhas características moito máis complexas do que puidesen aparentar¹⁵. O que si é importante resaltar é que se deben aplicar en base a un grao de coñecemento da realidade moi elevado, fuxindo dos tópicos e medi-

das xenéricas importadas ou só teóricas, pois aplicadas de xeito descontextualizado non conducen a ningún efecto positivo; o máis fácil é que provoquen efectos perniciosos e desánimo. Por outro lado, tanto as liñas de actuación como as medidas concretas deben estar sometidas a un proceso de avaliación continuo, rigoroso e obxectivo para evitar o tan abundante fenómeno do círculo vicioso baseado nun agravante axioma inicial: a medida é boa porque si, por “profundas” e acrícticas razóns abstractas, e como é boa, ten que funcionar inevitabelmente ben. Se non funciona será por calquera causa, nunca porque non sexa boa, cando a realidade demostra día a día que non está adaptada á realidade e que funciona bastante mal¹⁶.

ACLARACIÓNS SOBRE ALGUNHAS POLÉMICAS. Algunhas das famosas polémicas existentes sobre o mercado da vivenda e sobre as maneiras máis axeitadas de intervir sobre el dende a Administración Pública poden seguir vivas moitos anos vía o desenfoque ou a descontextualización. O debate sobre alternativas como, por exemplo, se as medidas políticas deben favorecer a propiedade ou o alugueiro, se deben centrarse na promoción pública directa ou no estímulo a iniciativa privada, se se debe reducir a construción de vivenda social ou compartir con outras fórmulas, se se debe potenciar a vivenda nova ou a rehabilitación ou optar por actuacións públicas selectivas ou masivas... non fornecen, nin poden fornecer, unha resposta nin unha solución abstracta e xeral.

Aínda que todos este debates teñen unha enorme transcendencia, imos centrarnos nun deles, o referente as actuacións públicas que fomenten a propiedade ou o alugueiro. Iniciemos coas seguintes consideracións:

- O dereito a unha vivenda moi dificilmente pode entenderse como o dereito a súa posesión en propiedade. Unha cousa é garantir o acceso ao seu usufruto e, outra, garantir a súa titularidade. Este sin-

xelo, pero claro, argumento, levaríanos a optar dun xeito decidido pola opción de constituír un parque público de vivendas en alugueiro. De feito, así actuaron historicamente os Estados do centro e do norte de Europa. Porén, xa deixando a un lado as posibles distorsións na extrapolación desta fórmula á Galiza, nesos propios países non está nada claro que os resultados sexan definitivos e concluíntes, cando menos en aspectos cruciais como o seu efecto sobre o mercado inmobiliario.

- Nun país como Galiza no que a propiedade inmobiliaria está tremendamente fragmentada e a tendencia foi historicamente a vivenda en propiedade, non se albisca netamente a posibilidade real e efectiva de evitar certos fenómenos perversos que puidesen inutilizar e facer inviábel ou inxusta esta solución. Hai demasiadas dúbidas razoábeis e sólidas como para non telas en conta. Vexamos. Non percibirían os usuarios a renda pública como unha carga da que tentarían librarse? No caso de non pagaren, que mecanismos efectivos existirían no futuro, pois polo de agora non existe ningún procedemento legal efectivo? En certas situacións non poderían xerarse bolsas demasiado homoxéneas co perigo de marxinação? Poderían fixarse de verdade prezos realistas de acordo coa amortización real do ben público ou estarían permanentemente subvencionados os alugueiros? Poderían perpetuarse indefinidamente os inquilinos nunha especie de dereito adquirido indefinido ou como se fixaría a súa duración temporal?
- Aparte dos problemas apuntados na consideración anterior, existe unha situación de fondo moi preocupante. Ao non poder a Administración ter en conta a posíbel revalorización dos bens, xa que non van ser obxecto de

Cómpre un paquete de modificacións lexislativas bastante sinxelas, abondaría coa modificación en poucas liñas e artigos da LOUGA, da Lei do Réxime do Solo e Valoracións, dalgún réxime sancionador e do Código Civil



venda no futuro, na maioría das situacións do que se dan na Galiza, os prezos reais dos alugueiros de vivendas públicas poderían ser máis elevados que os que existan no mercado, e nalgúns casos bastante máis elevados, situación paradoxal que inviabiliza, na práctica, esta vía como medida ampla e universal. Aínda que en termos económicos non sexa exactamente o mesmo problema, na percepción social si está moi asociada a seguinte cuestión. É posíbel que a administración oferte alugueiros a prezos reais que sexan claramente inferiores á amortización dunha hipoteca polo valor inicial da vivenda? A resposta é non. Máis ben o alugueiro real sería equivalente á amortización, o que faría inútil a actuación e a desviaría a vivenda en propiedade. Todo o que baixe significativamente o alugueiro da amortización será subvención pública continua¹⁷.

Conclusión: a promoción e xestión públicas directas de vivendas de alugueiro é unha medida que pode resultar positiva en situacións e cidades moi concretas pero de xeito moi restrinxido e con un paquete de medidas anexas que a poidan facer viábel de cara ao futuro. Estamos na mesma situación de tipo xeral antes descrita onde se forza un pouco a oferta á alza a través da efectivización real e áxil dos deberes de urbanización e edificación nos prazos fixados ou se aplican medidas

de mobilización de vivendas paradas mais tendo, con toda seguridade, resultados moitísimo máis efectivos sobre os prezos das vivendas e dos alugueiros que a inxección directa de fondos públicos. Estes haberá que usalos de xeito moi selectivo e con total garantía da súa eficacia.

Lembrando que estamos nunha economía de mercado e que o máis importante e urxente é desmontar as medidas neoliberais máis daniañas que están a excluír un número cada vez maior e imposibilitando a actuación da administración, lembrando as características da sociedade e da administración que temos, o camiño en canto ás medidas concretas é bastante claro, aínda que de aplicación non tan sinxela: a análise da batería de medidas posíbeis, de todas as súas vantaxes e inconvenientes; análise profundo da situación real de cada zona ou cidade e con este bagaxe a adopción de medidas que sexan apropiadas en cada situación. O que hai que ter moi claros son os obxectivos e as características das ferramentas que se poden aplicar, elixindo as que sexan acadas a cada situación. Inclusive, debe existir capacidade de modificación dos programas en marcha para poder corrixir erros iniciais ou reaxustar en situacións moi cambiantes. As casuísticas son tan diferentes, baixo un só aparente verniz de características comúns, que solucións válidas en Santiago poden ser contraproducentes en Ordes, as de Vigo non valer para O Porriño nin as de Pontevedra para Vilagarcía. Fórmulas universais pouco contrastadas coa realidade como a Bolsa de Alugueiro do P.P. poden levar, como foi o caso, a acadar efectos contrarios aos pretendidos. Aparte da masiva picaresca, contribuíu directamente á alza dos prezos dos alugueiros. Aprendamos dos erros ■

¹ Para atopar fenómenos similares habería que ir a investimentos moito máis selectivos como a arte ou os metais preciosos. Nin que dicir ten que, salvo nesta expectativa, as diferenzas son abismais.

² Centramos a atención no Estado por un motivo elemental: mentres que no urbanismo a competencia é exclusiva e excluínte da Comunidade Autónoma, a regulación económica xeral ten a mesma condición para o Estado

³ De feito, a inmensa maioría das situacións poderían analizarse conxuntamente con unhas mínimas especificidades. Os comportamentos diferenciados atopámoslos basicamente no que poderíamos denominar situacións de borde: lugares con moi pequena presión edificatoria e, polo tanto, con prezos baixos; lugares con prezos elevadísimos con demanda determinada por factores con moi tísima carga subxectiva (modas), zonas de cidades tradicionalmente caras en fase incipiente de degradación, etc., onde o comportamento diverxe da situación tipo. Nos restantes casos, o comportamento é basicamente o mesmo. Optamos por un caso tipo por simplicidade de exposición.

⁴ Cando menos en contías que puideran explicar nunha parte significativa a actual escalda alcista.

⁵ Non confundir coa chapuza ou a má calidade da execución que, na práctica, pouca ou ningunha diferenza provoca no prezo final. É máis un problema de xestión e falta de profesionalidade que un aforro substancial nos custos de construción.

⁶ Véxase na fórmula o efecto que produce calquera suba no prezo dos terreos edificábeis. Por outro lado, un dato ben significativo do que acabamos de concluir: cando a repercusión do terreo edificábel sobre dos 600-700 € por metro cadrado, o propietario do terreo edificábel está permutando este por aproximadamente a metade da edificabilidade xa construída. Por se estes datos resultaran complexos, outro máis sinxelo: nas zonas céntricas das cidades, un terreo edificábel de 1.000 metros cadrados con baixo máis seis plantas máis baixo cuberta pode acadar un valor de entre 5 e 10 millóns de Euros.

⁷ Con toda a lexitimidade dende calquera punto de vista. Se é a colectividade a través da administración a que dá ao terreo a condición de terreo edificábel ou de urbanizábel, o lóxico e natural e que lle exixa que urbanice e edifique en prazo, regulando así a oferta. Até aquí o razoamento xurídico é universalmente asumido, pero, na práctica, nunca se efectivizou por unha vía retorcida



pero eficaz, iso é pola carencia de mecanismos áxiles e efectivos para obrigar a cumprir coas obrigas. Se a tributación impositiva fose unha obriga teórica sen mecanismos coactivos prácticos, se se tivese tanta consideración cos defraudadores como cos infractores aos prazos de urbanizar e edificar, o nivel de recadación sería mínimo.

⁸ A disparidade na protección da propiedade é absolutamente inconcebible. A uns se lle pode forzar a permutar as súas propiedades, a perdelas vía expropiación ou, inclusive condicionar o destino ao que as ten que dedicar pola vía das variadas "proteccións" existentes. Mentres tanto, aos que acadaron un claro trato de favor en canto ao valor das súas fincas, ao velas convertidas en terreos edificábeis ou urbanizábel, nin tan sequera se lle exige eficazmente que fagan o negocio nos prazos fixados. Evidentemente, non somos nós defensores dos que consideramos xa excesivos dereitos da propiedade. O que queremos resaltar é a moi diferente e inxusta vara de medir.

⁹ Non existe ningún sector que afecte propiedades privadas nas que non existan medidas para a súa mobilización moito máis contundentes que as que existen para os terreos edificábeis. Son estes os únicos que gozan dunha especial tutela legal.

¹⁰ As acusacións contra a administración veñen case sempre de posturas ultraliberais máis ou menos disfrazados. O que se pretende no fondo é que a participación pública nas plusvalías desapareza ou que o sector público entregue gratuitamente as súas propiedades ao sector privado. Contradición profunda, porque por outro lado, desde eses mesmos sectores, sempre se postula a baixada de impostos; ou máis



ben coherencia. Toda esta corrente de pensamento o que postula é a inanición da administración pública.

¹¹ Por outro lado, tampouco se debe confundir especulación con delitos comúns, xa que o tráfico de influencias, os beneficios espurios, os famosos cazos... se dan en moitos outros sectores coa contratación e execución de obra pública, concesións de servizos, contratación de persoal... Non por eso se lles pode denominar especulación e, noutros ámbitos ninguén lle aplica tal denominación. É máis, posiblemente estean máis estendidas estas prácticas delituosas en áreas alleas á construción e promoción, que neste sector. En particular, estas prácticas están moito máis implantadas en todo o que se relaciona co medio ambiente con unha sorprendente aceptación social. A nosa experiencia, común a outras moitas, demostra que foi difícil e moi conflictivo cortar de raíz este tipo de prácticas no ámbito medioambiental mentres que foi bastante fácil facelo no urbanismo.

¹² Resulta tan profunda a impotencia e a desesperación dos profesionais que se moven no mundo do urbanismo e da vivenda que, incapaces de variaren as medidas de fondo que restrinxen toda posibilidade de actuación, o único que acadaron foi introducir medidas na lexislación urbanística que fan que a Louga sexa conceptualmente moi incoherente. Por un lado, non permite actuar con axilidade a administración pública, pero por outro, introduce a inútil, inoperativa, inintelixíbel e impopular figura do axente urbanizador (ou concesión de obra urbanizadora) nun intento contraproducente de superar as intencionadas trabas de todo o paquete lexislativo neoliberal. A figura non ten ningunha repercusión práctica, pero só o feito de se postular a privatización aparente da xestión urbanística indica moi claramente por onde van as tendencias liberalizadoras. Ás asociacións de promotores "vendéronlle" que aceptaban a súa proposta na liña ideolóxica que defenden, pero sen resolverlle para nada os problemas que pretendían.

¹³ En todo caso, contando ingresos atípicos e anualidades excepcionalmente boas, nunca chegaría a 1%; centrando todos os esforzos. Por exemplo, en construír novas vi-

vendas, chegaríase a unha porcentaxe, no caso óptimo, moi inferior a 1% das vivendas novas que se constrúen cada ano.

¹⁴ Neste aspecto, o recollido no art. 177.2 da Louga parece bastante ecuánime. Falta darlle máis precisión e coherencia cos artigos dedicados aos convenios que se están a converter nunha fonte de fraude cando non de auténticos desfalcos para a administración pública.

¹⁵ Calquera Decreto, por exemplo o estatal de xullo de 2005, ou autonómico, recolle case toda a batería de medidas concretas: promoción directa da administración, axudas á adquisición, axuda aos alugueiros, actuacións en espazos públicos para a mellora da habitabilidade, eliminación de infravivenda, axudas á rehabilitación, réxime das vivendas de promoción pública e das suxeitas a algún tipo de protección, etc., etc. O problema non son estas medidas, coñecidas dende hai moitas décadas e potencialmente correctas todas elas, senón a adecuación do marco xeral, a coherencia interna destas medidas e a súa adecuación á realidade.

¹⁶ Practicamente, calquera medida concreta pode funcionar mal nuns contextos e ben noutros. Non existe ningunha actuación con garantías "a priori" de bo funcionamento. Exemplos hainos abundantes porque as políticas de vivenda teñen moitísimas décadas de impulsión e aplicación en todos os ámbitos, sen resultados universalmente concluíntes. Poñamos un exemplo actual: a U.E., a través do programa URBAN impulsou e financiou a rehabilitación de vivenda en zonas urbanas degradadas con certas condicións sociais. A primeira avaliación dos resultados foi tan dramáticamente negativa que a U.E. prohibiu radicalmente dedicar máis fondos a calquera rehabilitación de vivenda, rectificando pola forza dos feitos o que parecía un programa con todos os beneplácitos "conceptuais".

No caso do alugueiro privado, si existe a posibilidade real de que o alugueiro sexa bastante menor que a amortización, e, aínda así, sexa rendíbel para a propiedade. A revalorización do ben favorece esta situación, imposible para a administración que, en ningún caso, vai poder efectivizar as posibles plusvalías mediante a súa incorporación ao mercado.

ANEXO: Análise da relación entre a repercusión do solo e o prezo final da vivenda

ANTECEDENTES. Como soporte necesario, ou cando menos conveniente, do traballo que realizamos, tentamos dende hai máis dun lustro facer un seguimento do mercado inmobiliario, entre outros factores, dos prezos dos terreos edificábeis e das vivendas, a través da recollida de diferentes datos aos que pode ter acceso pola documentación presentada no Concello ou por consulta á inmobiliarias ou promotores. Resulta relativamente doado acadar unha aproximación realista dos prezos finais no mercado das vivendas. Bastante máis difícil resulta acadar unha aproximación verosímil dos prezos dos terreos edificábeis, dato que se escrituran erráticamente, ás veces case a prezo real e outras con porcentaxes moi elevadas en negro (ou, cando menos, a sospeita está moi presente). O que xa é case que imposible é buscar unha relación aproximada entre a repercusión dos terreos edificábeis e o prezo final da vivenda xa que os datos ou ben se perdían nunha relacións inextricábeis ou ben eran case imposíbeis de relacionar. As disonancias entre datos e a dispersión que presentaban non daban para moito máis que unha apreciación cualitativa e grosso modo, suficiente para bastantes fins, pero non para establecer unha relación cuantitativa solvente.

Consultadas diversas fontes do sector, baixo unha aparente catarata de datos, sempre se transmitían máis perturbacións que relacións estábeis: o prezo dos baixos, as garaxes, os faiados, a calidade da construción, uns datos en metros útiles, e outros en construídos nas dúas acepcións que ten este concepto e que despois aclararemos. Durante cinco anos fomos recollendo estes datos brutos e, a partir da súa análise, máis cualitativa que cuantitativa, foise afinando unha serie de conceptos e variábeis que, en principio, tiñan a finalidade de poder homoxeneizar e poder realizar comparacións obxectivas e numéricas entre os que se recolleran nunha segunda xeira.

METODOLOXÍA. Na definición das variábeis a ter en conta, o traballo de agrupación e simplificación, asesorados por profesionais do sector, foi a tarefa máis laboriosa. Os conceptos máis importantes que resultaron son os seguintes:

- Terreo edificábel ("solar"): terreo urbanizado apto para edificar. O estudo dos terreos incluídos en polígonos, tanto de solo urbano non consolidado como urbanizábeis, déixase fóra, cando menos até que adquiren a condición de terreo edificábel.
- Repercusión do terreo edificábel: os terreos edificábeis non se mercan pola súa superficie de terreo, senón polos metros que se poden edificar. A repercusión son os Euros que se pagan por cada metro cadrado bruto que se pode edificar. Sempre se cuantifica en $x \text{ €/m}^2$. Entre o valor inicial cando se merca e o final cando se fai a asignación de prezos a vivenda, soen subir en 20% como consecuencia de gastos financeiros, imprevistos na tramitación, que adoita habelos, etc.
- Edificación bruta total: son os metros cadrados que se poden edificar sobre rasante sumando todas as superficies de cada planta. Nella están incluídas as superficies dedicadas aos servizos comúns do edificio como portais, entrada de garaxe en planta baixa, escaleiras, ascensor(es), corredores e, nalgúns casos, a superficie dos patios de luces de existiren. Poden ocupar entre 7 e 15% do total segundo a forma da parcela e a distribución interna do edificio.
- Superficie bruta asignada a cada piso: é a superficie incluída dentro do perímetro exterior delimitado polas paredes exteriores
- Superficie útil de cada piso: é a suma da superficie dos ocios que ten o piso, é dicir, descontando a parte que ocupan os piares, tabiques, chemineas interiores, baixantes e calquera outro elemento vertical que reste espazo libre dentro do piso. Acostuma a representar arredor de 85% da superficie bruta asignada ao piso e arredor de 75% da parte do edificio total que se lle podería repercutir ao piso. Aínda que na división horizontal as partes comúns figuran como tais e non se lle asignan a cada piso particular, si que os custos de construción e a repercusión do terreo edificábel dos elementos comúns se repercuten na súa parte proporcional a cada piso.

- Asignación de prezos a cada piso: adoita existir diferenzas nos prezos asignados polo promotor aos pisos no mesmo edificio, segundo sexan interiores ou exteriores, as primeiras ou as últimos plantas, teñen ou non vistas, sexan máis ou menos soleados, etc. Só usaremos a media dos prezos finais. Os detalles desta asignación de prezos poden ser interesantes pero moi prolixos de estudar: dependen da localización, da zona, de modas, e outros factores bastante subxectivos e non afectan o obxectivo xeral que pretendemos.

- Variábel prezo final: foi a máis difícil de simplificar e definir; despois de moitas deliberacións e aproximacións optouse por definir F (prezo final) como os Euros que se teñen que pagar por metro cadrado bruto do edificio correspondente a cada piso, incluíndo neste prezo a repercusión da garaxe e do faiado. Teoricamente esta simplificación podería nesgar a realidade, pois non computa a variabilidade das garaxes, podería eliminar o sobrecusto nos pisos moi pequenos, asigna unha superficie bruta ao piso bastante variábel, etc. Os datos empíricos dos casos estudados confirman que, salvo en casos nos que o custo do terreo edificábel sexa moi baixo (por debaixo duns 250 €/m^2), esta definición de prezo final funciona máis axeitamente que outras definicións que complican as relacións que buscamos e non aportaron datos máis relevantes que os que se acadaron con estas simplificacións.

- Prezo de execución da construción: é o que custa a construción, sen incluír os honorarios profesionais, gastos financeiros, taxas e impostos e outros gastos. O prezo básico de execución sitúase ao redor dos 500 por m^2 , sufrindo incrementos aproximadamente lineais a medida que a repercusión do terreo edificábel e o prezo final soben, recollida no factor $500+0,2x$.

- Prezo real da construción: é o resultado de repercutir todos os gastos asociados ao prezo de execución: 7% de honorarios profesionais, 4% de ICIO, gastos financeiros, etc. que se fixan, todos xuntos, en 20% do prezo de execución.

- Prezo final da vivenda no mercado: é o resultado de engadir a todos os gastos que se foron producindo, tanto do terreo edificábel como da construción, os gastos xerais da empresa promotora, os impostos, a publicidade, as porcentaxes das inmobiliarias, o beneficio da promoción, etc. Fixámoslo en 32% de todos os gastos anteriores.

O resultado final, baixo estas hipóteses, sería:

$$F = ((1,2x + (500 + 0,2x) \cdot 1,2) \cdot 1,32) \cdot 1,32, \text{ simplificando}$$

$$F = 1,9x + 792$$

Atacando o problema con outro enfoque, o estatístico, os datos recollidos de valores das variábeis x e F en lugares moi variados: Vigo, Vilagarcía, Sanxenxo, Pontevedra, Santiago, A Coruña, Illa de Arousa, Madrid, Tenerife, Lanzarote, Costa do Sol, aparecen con un axuste a unha recta de regresión por mínimos cadrados bastante perfecta, con un coeficiente de correlación moi alto, salvando os casos de valores de x pequenos. Para a nosa sorpresa, a recta de regresión que aparece é $F = 2x + 600$, ou sexa, aumenta a influencia, xa alta na relación teórica, da repercusión do terreo edificábel e baixa o fixo da construción.

Contrastadas as dúas fórmulas con novos datos, unha vez superada a barreira de 300 de repercusión do terreo edificábel, é a segunda a que mellor se adapta. Analizadas de novo as hipóteses das que se deduciron a fórmula teórica, todas as variacións razoábeis, empeoran a súa aproximación aos datos empíricos. Para repercusións baixas, das que atopamos moi poucos casos, a adaptación da fórmula teórica parece mellor.

Queda fóra deste estudo o analizar as discrepancias ou mesmo determinar se é un mero efecto estatístico non significativo, e menos transcribir a aplicación de ferramentas estatísticas máis sofisticadas, que, por outra parte, conducen a conclusións semellantes. O que resulta evidente, nesta aproximación que estamos a facer, é que o prezo final da vivenda funciona dun xeito bastante aproximado en base a un fixo asociado aos gastos de construción, e todo o variábel se pode englobar como dependente da repercusión do terreo edificábel