

Les tribulacions per aconseguir un habitatge

Aquesta casa és una ruïna

La compra d'un pis s'ha convertit en una de les primeres preocupacions en les societats modernes. Per la majoria de les famílies, del nostre país o de l'estranger, l'adquisició de l'habitatge és el principal maldecap. Els constructors no tenen tampoc el camí gaire fàcil.

Comprar-se una casa és cosa de dos: el que vol adquirir la vivenda i el banc que avança els diners mitjançant una hipoteca de la propietat. Ara mateix no són temps d'eufòria de compra-venda de pisos. La crisi que afecta tota la societat ha complicat molt les coses i, concretament, pel que fa al sector de la construcció, la tònica és l'estancament. Ni als bancs els sobren recursos per a finançar aquestes operacions, ni els possibles compradors estan animats a embarcar-se en aquest tipus d'aventures econòmiques,

que solen ser de molt llarga durada.

La caiguda de l'activitat immobiliària és un fet tant dins com fora de les fronteres de l'estat espanyol. Les conseqüències negatives d'aquest alentiment es fan paleses pertot arreu. Tant se val que es tracte del mercat immobiliari a Barcelona, València o Palma com a Londres, París, Roma o al luxós barri jueu de Nova York, Manhattan.

ELS PREUS CONGELATS

On siga, al marge de les diferències del

nivell del cost de la vida de cada país, qualsevol metre quadrat de vivenda o d'oficina està pels núvols.

La crisi immobiliària ha deixat el sector en una situació molt precària, amb els preus dels apartaments alts, però congelats, coincidint amb una notable baixa de la demanda. Davant d'aquesta evolució negativa, el govern central havia aprovat al començament d'aquest any un tipus d'interès del 12,25% per afavorir el finançament de l'accés a la propietat de la primera vivenda, dins d'un programa de reactivació del sector previst per al perío-



de 1992-95. L'any anterior, el fre en l'espiral dels preus de la superfície dels habitatges es va confirmar, i els va situar per sota dels índexs d'inflació a Barcelona, Madrid i Sevilla, precisament les tres ciutats que més s'han beneficiat del famós 92.

Segons un estudi realitzat fa uns mesos per la Societat de Transaccions (amb seu a Madrid i Barcelona), basant-se en 54.800 valoracions de distints tipus de vivenda i amb la informació afegida de 33.000 dades complementàries, es va arribar a la conclusió que les ciutats més cares a l'estat espanyol per accedir a la propietat d'una casa són avui Madrid i Barcelona, juntament amb Sant Sebastià. Els tècnics que van redactar l'informe van patir molt per trobar-hi pisos en venda per sota de les 200.000 pessetes el metre quadrat en aquests punts.

Per contra, al País Valencià, durant el mateix període, els preus van abaixar encara més que la mitjana espanyola: al voltant de l'1,2%. A la resta de l'estat, el descens va ser del 0,2%, segons afirmava també la Societat de Transaccions.

Per la seua banda, la Universitat Politècnica de València i l'Institut Valencià de la Vivenda van acabar l'estiu passat un minuciós informe sobre la situació de l'habitatge al País Valencià que afirmava que "el mercat està virtualment estancat i sembla que, a curt termini, els preus assolits es mantindran estables o inclús mostraran símptomes de descens", segons les paraules d'un dels autors del treball, Manuel Pérez.

La zona més cara a la ciutat de València se situa en un triangle format per l'avinguda d'Aragó, les grans vies i l'avinguda de Blasco Ibáñez. Per al conjunt de la ciutat, els valors mitjans del mercat immobiliari fixen uns preus orientatius al voltant dels 10 milions de pessetes per a una superfície de 109 metres, és a dir, 90.000 pessetes per metre quadrat.

VINT-I-UN MESOS PER VENDRE UN PIS

L'augment de l'oferta i l'estancament dels preus són les dues cares de la crisi immobiliària actual per la Federació Catalana de Promotors-Constructors (FECAPCE), amb seu a Barcelona.

Segons aquest col·lectiu, el temps necessari per vendre un habitatge nou a la capital del Principat era d'uns 21 mesos l'any passat, mentre que un any abans tan sols s'esperava uns 8 mesos per vendre qualsevol propietat immobiliària. Al mateix ritme va caure també el percentatge de vendes en relació amb la promoció total de

l'habitatge. A Barcelona, durant 1990, un 12% dels apartaments nous en oferta eren venuts cada mes. Un any després, la taxa va abaixar fins al 5%.

Pel que fa als preus mitjans, igualment a Barcelona, van créixer l'any passat només un 3,8% per sota de l'inflació. A la vista d'aquestes tendències, el metre quadrat a la venda se situava a Barcelona vora les 210.000 pessetes. No obstant, a la capital catalana es van registrar preus màxims fins a les 565.000 pessetes per metre quadrat en districtes ben específics, circumstància que va representar un augment per a aquests casos especials d'un 25% sobre els preus estipulats l'any anterior, 1990.

DEU ANYS ESPERANT CASA

A punt de complir-se 10 anys de govern socialista, l'administració central no ha solucionat un dels problemes més importants de la societat com és l'accés a una vivenda digna, dret reconegut a l'article 47 de la Constitució.

Fa any i mig aproximadament, en plena campanya electoral municipal, el partit socialista va llançar als quatre vents la promesa d'execució d'un programa pel qual es promocionarien al voltant de 400.000 habitatges amb l'ajuda estatal. Malgrat el component electoralista de la proposta, la iniciativa va ser ben acollida pel conjunt dels agents del sector de la construcció. Com a conseqüència directa, se n'esperava un increment entre el 6% i el 8% de l'activitat. La dura realitat va ser molt diferent, va representar poc més del 2% d'augment del ritme de producció.

A tota aquesta sèrie de problemes, s'hi afegix el mal endèmic de la falta de sòl municipal destinat a la construcció. Això, almenys, pensen els constructors valencians. Els empresaris del sector a València van acusar l'estiu passat directament l'administració perquè "és massa restrictiva" per a la concessió de terrenys.

Siga qui siga el culpable, el sector immobiliari sembla haver-se acostumat a viure amb la crisi a l'esquena. Són molt lluny els gloriosos anys d'especulació. Ara és temps de caiguda lliure de la rendibilitat, segons les conclusions dels experts en la matèria.

Un any enrere, els estudiosos del sector apostaven per una continuïtat en les revaloritzacions. A hores d'ara, amb les transaccions de negocis quasi a nivell zero i els preus estancats, la crisi s'ha consolidat i s'alimenta encara de les opcions especu-

latives produïdes durant el *boom* de la dècada dels vuitanta.

El 1992 el mercat immobiliari d'oficines, i en alguns casos de vivendes, ha marcat la primera inflexió a la baixa en molt de temps, segons declaracions dels experts, com ara la societat Jones Lang Wootton. L'últim estudi del mercat fet per aquesta firma sobre la realitat immobiliària estatal actual demostra que, per primera vegada des de fa 10 anys, els preus de lloguer d'oficines han abaixat. En tan sols sis anys –durant el període especulatiu– el preu del lloguer mensual per metre quadrat ha passat en les oficines d'alt nivell de Madrid i Barcelona de 1.600 pessetes a 5.500 pessetes. Ara les dues ciutats ocupen llocs de capçalera dins del rànquing de les ciutats més cares d'Europa en aquest sector. Per contra, des de fa mesos, la tendència ha canviat de signe i el que abans costava 5.500 pessetes el metre quadrat per mes ara es troba rebaixat un 10%.

Barcelona i Madrid, segons afirmen comentaris d'especialistes del sector, s'han convertit en mercats madurs i, per consegüent, la tendència general és la baixa i l'estabilitat de preus. Les dues ciutats tenen com a exemple més pròxim en el temps Londres, on l'aturada brutal de lloguers i de compra de superfície d'habitatge ha provocat inclús la desaparició del gegant Olympia & York, *primus inter pares* del sector immobiliari anglès.

Construir un pis a València, Palma o Barcelona (d'uns 100 metres quadrats) pot costar al voltant dels cinc milions de pessetes, segons els senzills càlculs que pot fer qualsevol constructor. La resta són impostos, costos de finançament quan els diners els posa una entitat bancària; però, sobretot, la part del lleó se la queda el preu del sòl.

El preu de la vivenda continua molt car. En alguns casos, com va assenyalar un recent informe del Banc Hipotecari, aquest preu és cinc vegades superior a la capacitat de pagament d'una família amb un únic treballador.

Si l'habitatge és car –diuen els experts– és perquè falta terreny. Per tant, cal canviar la política –aconsellen. Les solucions, doncs, vindrien pel llançament d'una política no restrictiva del sòl per a la construcció. Aquest camí, no obstant, implica per als ajuntaments despeses suplementàries, com per exemple la necessitat d'urbanitzar terrenys rurals als afores de les ciutats.

Ignasi Pellicer