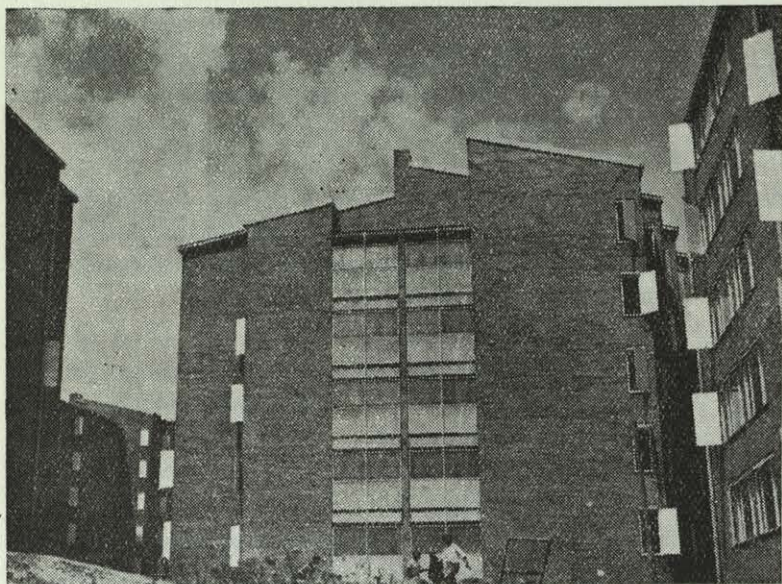




Las viviendas subvencionadas ¿son o no un gran negocio?

Antes de noviembre de 1957, en que fué promulgada la Ley de viviendas subvencionadas, la iniciativa privada se dedicaba casi exclusivamente a la construcción de viviendas caras. Ello se debía a dos razones. La primera como consecuencia de un período inflacionista, síntoma que aparece junto con la acumulación de stocks y el cambio de moneda nacional por monedas fuertes. La segunda razón es la falta de alicientes que el mercado de alquileres congelados ofrecía al capital privado en pleno período inflacionista. El dinero "fácil" existente animaba a la construcción de viviendas para la venta, algunas de las cuales se compraban ya antes de empezar las obras. El negocio era tan fácil que no es de extrañar la proliferación de inmobiliarias que en ese tiempo hubo. Quedaba el Estado para construir las viviendas baratas y, como su capacidad presupuestaria era limitada, no podía ni enjugar el déficit existente.

En vista de que el sistema de protección en vigor no apetecía a la iniciativa privada, y como su colaboración era imprescindible en la resolución del problema, no

había más remedio que cambiarlo proporcionando nuevos alicientes. ¿Cuáles fueron éstos? El primero y más importante el cambio de los intereses que dejaba de percibir el Estado por los préstamos sin interés que otorgaba para la construcción de viviendas en alquiler (a veces del 75 por 100 de la obra), por una subvención a fondo perdido de 30.000 pesetas por vivienda. Esta cantidad, que iba a ser el eje de todo el problema, asombrará a muchos por su cuantía, y, sin embargo, no llega a representar esos intereses que dejaba de percibir el Estado. En efecto, supongamos que el coste de una vivienda fuese de 100.000 pesetas y que disfrutase de un préstamo del 50 por 100 (50.000 pesetas) a amortizar sin interés en veinte años. En este caso pagará una anualidad de 2.500 pesetas. Si tuviese que satisfacer un interés del 5 por 100 pagaría un poco más de las 4.000 pesetas anuales (4.012 pesetas), o sea una diferencia de algo más de las 1.500 pesetas, que al cabo de los veinte años sumarían más de las 30.000 pesetas. Todo ello en el caso de ser beneficiario de un préstamo en condiciones mínimas, pues podría lograrse,

como hemos dicho, un porcentaje mayor de crédito y un plazo mayor de los veinte años para amortizarlo, en cuyo caso los intereses rebasarían en mucho a la subvención.

La segunda novedad que la nueva Ley ofrecía al ahorro privado era la promesa de revisión anual de los alquileres de acuerdo con la variación del índice del coste de la vida calculado anualmente por el I.N.E. En estas condiciones el pequeño promotor, con un capital ahorrado, podía dirigir a la construcción su dinero y conseguir una renta segura, cualquiera que fuese el alza del coste de la vida.

El impacto que la nueva Ley originó en el mercado fué muy espectacular, especialmente en las zonas en las que el déficit era enorme como Madrid, Barcelona, Bilbao, etc. El capital privado acudió en aluvión y el número de solicitudes rebasó con mucho la cifra prevista, teniendo que cerrarse la admisión de solicitudes al no disponerse de dinero presupuestado para más subvenciones, pero prorrogándose el plazo de terminación seis meses más, para evitar el alza de materiales que la avalancha estaba originando. Podrá pensarse que dada la amplitud que la Ley dejaba a los promotores en cuanto a superficie se refiere—de 38 a 150 metros cuadrados útiles—, y siendo necesarias viviendas baratas (lo que puede lograrse con superficies reducidas), la aportación de los particulares se podría diluir en toda esa gama de superficies autorizadas, no ayudando en la medida esperada a la resolución del problema de los trabajadores necesitados de viviendas de rentas bajas. En efecto, a simple vista la Ley no hace diferenciación en cuanto a superficies, pero consigue su objetivo a través de la subvención única. Si reciben la misma cantidad a fondo perdido las viviendas de 150 metros cuadrados que las de 50, no serán los particulares los que hagan aquéllas, sino éstas, debido no a razones altruistas, sino a que sacan más ganancia con ello, pues haciendo tres viviendas de 50 m² cobran tres subvenciones, mientras que si construyen una de 150 metros cuadrados, sólo perciben 30.000 pesetas, siendo los costes de construcción poco menores.

Contemplando los miles de viviendas subvencionadas construídas se observa en seguida un fenómeno curioso, cual es el que la gran mayoría de éstas han sido vendidas en lugar de alquiladas. Ello indica, por una parte, que los promotores que se han lanzado a la empresa son fuertes y quieren seguir dándole vueltas a su dinero, para lo cual necesitan recuperarlo en el menor tiempo posible; pero, por otra, nos permite comprobar que también los pequeños promotores han preferido este camino. ¿Cuáles pueden ser las causas? Probablemente sean de naturaleza distinta. Para algunos será el ambiente anémico tradicional en el que se mue-

ven los alquileres el que sin motivo les lleve a apartarse de él y opten por la venta sin más, pero para los que no se dejan influir por la costumbre hay también razones de recelo, y ellas provienen de un descuido—involuntario tal vez—en la aplicación de las normas de revisión de los alquileres. Efectivamente llevamos dos años sin que se modifiquen éstos—cuando debieran hacerse tras el primer consejo de ministros del año—, y aunque el alza del coste de la vida no ha sido mucha, sí ha habido variación (1). El temor de caer de nuevo en la congelación de alquileres (temor que la nueva Ley parecía dispuesta a disipar), actuó y sigue actuando sobre los promotores de viviendas, quienes, para evitarse disgustos, optan por la enajenación de las viviendas.

El problema, por otro lado, se reducía al pago de un "alquiler" entre las 500 y las 900 pesetas mensuales durante quince o veinte años, pero satisfaciendo antes una entrada en uno o varios plazos.

Después de esto se adquiría la propiedad de la vivienda. Como los "alquileres" (cuotas de amortización más bien) eran nuevos en el mercado tuvieron gran aceptación, más debido a la necesidad que a las ventajas económicas que ofrecían. Efectivamente, antes no se había podido conseguir una vivienda—a no ser de las que hacía el Estado, insuficientes a todas luces para satisfacer la demanda—por esos precios que ahora ofrecía la iniciativa privada. Familias había que esperaban el momento, que no dudaron en solicitar viviendas.

¿Es tan grande el negocio como para justificar la avalancha de peticiones de calificación provisional? Tal vez con unas cifras logremos percatarnos del asunto.

Para empezar el ejemplo supongamos nos hallamos en una ciudad de más de 100.000 habitantes. Consideremos sólo una vivienda con una superficie edificada de 62 m² aproximadamente, ó 50 m² útiles, para simplificación de los cálculos.

Para hallar el coste del terreno vamos a recurrir a una expresión generalizada que estima que el coste del suelo urbanizado no debe sobrepasar el 15 por 100 del coste total. Así, pues, tendremos:

$$C_s \leq \frac{15}{100} C_t ; C_t = C_s + C_c \text{ luego } C_s \leq \frac{15}{100} (C_s + C_c)$$

$$85 C_s \leq 15 C_c \text{ " } C_s \leq 0,176 C_c \text{ siendo:}$$

C_s = Coste del suelo urbanizado.

C_t = Coste total.

C_c = Coste de construcción.

De la anterior expresión, deducimos que el coste del suelo no debe exceder del 17,6 por 100 del coste de

(1) Revista ARQUITECTURA, agosto 1961, pág. 50.

construcción. Lo fijaremos para nuestro ejemplo en el 15 por 100 de dicho coste. Con esto calculemos el coste por vivienda.

Edificación: 62 X 1.100 pesetas	68.200	
Honorarios: 4,55 por 100 sobre 68.200	3.103,10	
		71.303,10
Coste del suelo: 15 por 100 sobre 71.303,10 ...	10.695,46	
		81.998,56
Administración, derechos obvenacionales e im- previstos: 4 por 100 de 81.998,56	3.279,94	
COSTE TOTAL		85.278,50

Aplicando el módulo autorizado para ciudades de más de 100.000 habitantes (8,20 ptas. por m² útil), podemos hallar el precio de venta. En efecto:

50 m ² X 8,20 ptas.	410 ptas. mensuales
410 X 12	4.920 ptas. anuales

Que representan, al 5 por 100, 98.400 pesetas, que será el precio máximo autorizado para la venta de la vivienda.

Conocido ya el precio de venta, podemos calcular los ingresos que por diversos conceptos suministra su venta. Son éstos:

Aportación inicial del futuro propietario	20.000
Resto a pagar en plazos mensuales	78.400
Subvención	30.000
TOTAL	128.400

Reunidos gastos e ingresos, calculamos los beneficios de la operación, que se elevan a 128.400 — 85.278,50 = 43.121,50 pesetas. Esta cantidad merece mayores consideraciones y volveremos sobre ella. Antes veamos cómo se ha financiado la construcción de la vivienda. Para su construcción se ha recurrido a:

Aportación inicial del futuro propietario	20.000,—
Préstamo complementario (400 ptas. por m ² cons- truido)	24.800,—
Subvención	30.000,—
Aportación del promotor	10.478,50
TOTAL	85.278,50

En los casos en que la aportación inicial del futuro propietario fuese fragmentada en varios plazos aumentaría la aportación del promotor en esa diferencia. Tal vez extrañe que figure como elemento financiador la subvención estatal, pero la incluimos ahí, pues no sería raro que el contratista autor de la obra se aviniese en un principio a cobrar las últimas certificaciones con el importe de las subvenciones. Caso de no ser así y no poseer el dinero suficiente, al promotor no le sería difícil conseguir, con la garantía de las nuevas viviendas, un crédito a corto plazo hasta percibir el importe de las subvenciones. De cualquier forma vemos que no hace falta tener mucho dinero para construir una casa de viviendas subvencionadas de cinco plantas (diez viviendas), pues con un poco de audacia y cuidado en establecer antes las condiciones puede lograrse con 120.000 pesetas.

Volviendo ahora al centro de la cuestión, o sea a la cifra de beneficios potenciales, tenemos que aclarar que dicha cifra está en estrecha correlación con la otra referente al pago aplazado del precio de la vivienda. En nuestro ejemplo este pago se eleva a la cantidad de 78.400 pesetas. Los beneficios eran 43.121,50 pesetas. ¿Es exactamente ésta la cifra?

La Ley ordena que no se podrá obtener como entrega inicial una cantidad superior al 50 por 100 del precio de la vivienda si no hay préstamo complementario. Si lo hay, como en nuestro ejemplo, se deducirá esta cantidad de dicho 50 por 100. Cifrando esto, la venta quedará de la siguiente forma:

Cantidad a pagar en plazos anuales	49.200
Préstamo complementario a amortizar en veinte años al 4,5 por 100	24.800
Entrega inicial	24.400

Si ya entregó 20.000 pesetas, sólo pagará al ocupar su vivienda 4.000 pesetas, debiendo satisfacer el resto a plazos.

La anualidad que tendrá que pagar el comprador al Instituto de Crédito para la Reconstrucción durante veinte años será de 1.875,75 pesetas o 156,31 pesetas mensuales. La que tenga que pagar al vendedor variará en función de los años de amortización concertados y que son los que van a condicionar en definitiva el buscado beneficio del promotor.

En efecto, fijémonos que la cantidad a percibir por éste en plazos (49.200 pesetas) se acerca al beneficio que anteriormente estimamos (43.121,50 pesetas). Ello quiere decir que el promotor va a recibir todo su beneficio—y una mínima parte del capital empleado—en unas cuantas anualidades recargadas con un interés legal. Estas anualidades también las limita la Ley, especificando no pueden ser menos de cinco. Queda, pues, referido el gran beneficio del promotor al cobro de unos plazos. Si su intención fué asegurarse una cantidad durante un cierto número de años (entre 11.438,10 pesetas y 3.947,93 pesetas por vivienda según sean los plazos de cinco o veinte años), ha logrado de sobra su cometido con poco dinero, pero lo que generalmente pretenden los grandes promotores es la reinversión de sus ganancias, por lo que tienden a reducir el número de plazos. Con toda seguridad que si alguna entidad bancaria se decidiese a descontar esos cobros a medio y largo plazo serían muchos promotores los que cederían una parte de sus ganancias con tal de recibir dinero adelantado con el que poder seguir sus actividades.

Queda aún un aspecto más en este problema, y de gran importancia. Es éste el de los locales comerciales. Sabido es que la Ley autoriza a dedicar a locales comerciales un 30 por 100 de la superficie total construida.

Esto, que es interpretado corrientemente como potestad de dedicar a local comercial (o industrial) el 30 por 100 de la superficie dedicada a viviendas, no es así y lo vamos a ver con otra sencilla inequación. En efecto, si llamamos S_c a la superficie ocupada por locales comerciales, S_t a la superficie total y S_v a la superficie dedicada a viviendas, tenemos por la Ley:

$$S_c \leq \frac{30}{100} S_t \quad S_c \leq \frac{3}{10} (S_c + S_v)$$

$$7 S_c \leq 3 S_v \quad S_c \leq 0,428 S_v$$

O sea, que la superficie dedicada a locales comerciales puede llegar a ser el 42,8 por 100 de la ocupada por las viviendas. Aparte de la importancia que esto pueda tener, existe el aspecto rentable del asunto, que es el que queremos resaltar. Siempre se ha creído que el verdadero negocio de las subvencionadas está en la venta o alquiler "libre" de los locales comerciales e industriales. No es que pretendamos negarlo, pero sí queremos aclarar que también las viviendas son un buen negocio. ¿Cómo cifrar aunque sea por encima el beneficio que proporciona la venta de los locales comerciales? Por supuesto que aquí desempeñan su papel elementos más complejos que cuando se trataba de ver el caso de las viviendas, pues hay que fijarse y ponderar detalles tan variados como categoría de la clientela, competencia, distancia a centros acreditados ya establecidos, etc., pero podemos asegurar que nos quedamos cortos suponiendo un precio de venta de 2.000 pesetas metro cuadrado de tienda, cuyo coste ha sido 1.000 pesetas. (En algunos sitios de Madrid se han obtenido más de 4.000 pesetas metro cuadrado.) Para su construcción, claro está, también está prevista la concesión de créditos hipotecarios, lo mismo si están situados en la vivienda como si por construir más de 100 viviendas el mismo promotor estuviesen agrupadas en edificios comerciales. Esta generosidad en la superficie nos hace pensar en algunas consecuencias que vamos a enumerar:

1.^a Que el excesivo número de locales disponibles, si se aplica en su totalidad el porcentaje permitido por la Ley, haga descender el precio del metro cuadrado en venta hasta el punto de disminuir las ganancias de los vendedores y asegurar una competencia muy fuerte a los compradores que en algunos casos dé al traste con sus futuras ganancias. Este caso tiene solución estudiando antes la dotación comercial existente en la zona, pues pudiera ocurrir que fuese más beneficioso el dedicar a viviendas las plantas bajas también.

2.^a Que la abundancia de comercios obligue a los propietarios a vender sus locales comerciales para industrias, si no nocivas sí molestas, y redunde en perjuicio de las viviendas.

3.^a Es un caso importante que puede presentarse. Imaginémosnos un proyecto de barrio grande o un polígono nuevo que nace en una gran ciudad. Al ser proyectada una pequeña ciudad donde antes no había nada, se estudian todos los detalles que permitan una vida agradable en el nuevo núcleo sin necesidad de traslados largos ni incómodos. El equipo de técnicos encargado de ello ordena la zona y de acuerdo con sus normas distribuye la dotación comercial en uno o varios centros y calles importantes del polígono. En las normas viene establecido junto a las ordenanzas de uso el número de tiendas de cada clase idóneo para la población que se calcula va a comprar allí. Por lo que se ha podido comprobar hasta ahora, la superficie idónea total destinada a locales comerciales no llega al 15 por 100 de la edificada. Ahora bien: ¿qué ocurrirá si al edificar los promotores parcelas sujetas a las ordenanzas especiales del polígono deciden dedicar el porcentaje de locales comerciales que la Ley les autoriza, dando al traste con la localización de comercios por un lado y con el porcentaje general de los mismos por otro? En principio puede pensarse que al entrar en colisión una Ley con unas ordenanzas de uso son éstas las que han de ceder, quedando en ese caso deformado el nuevo polígono. Ahora bien: si se subastase la parcela con esas limitaciones, el inconveniente quedaría salvado, pudiendo en este caso el promotor edificar la superficie de comercios que le dejen las ordenanzas del polígono en la zona dedicada a ello. Sin embargo, esta última fórmula puede no agradar al promotor, y en vista de ello no construye, quedando el nuevo barrio a medio terminar, con los inconvenientes que ello supone. Esto podría solucionarse mediante un estudio de desgravación de las parcelas que interesa se edifiquen primero para servir de polo de atracción a las otras que se verían recargadas en virtud de ofrecérseles un núcleo ya con vida.

Entramos ahora en otro aspecto de la cuestión. En un artículo anterior (2) vimos cómo la demanda de esta clase de viviendas se iba saturando y cómo para conseguir que familias de niveles bajos de ingresos pudiesen llegar a una vivienda de éstas había o que rebajar los costes de construcción o alargar el plazo de amortización, o rebajar los beneficios conseguidos. Si el promotor privado no accede a ello y los costes de construcción no bajan en la medida que permitan una sensible modificación del coste total, ¿qué suerte espera a las viviendas subvencionadas? ¿Languidecerá su existencia como ocurrió con otras anteriormente? No cabe duda que si la iniciativa privada se retirase se notaría su impacto, pero siempre habrá organismos para-estatales y benéficos que mantengan viva y activa la cons-

(2) ARQUITECTURA. Septiembre 1961.

trucción de viviendas con este programa. De todas formas no creemos que la iniciativa privada abandone el campo. Lo que sí puede ocurrir es que cambie de "clientes". Si no está dispuesta a reducir sus grandes beneficios—que sí lo estaría al menos hasta cierto límite—buscará nuevos clientes a los que vender sus casas subvencionadas. Esta nueva clientela se la puede suministrar la coyuntura actual del turismo, por ejemplo. Existen pueblos del Norte y Sur de España—y creemos que en Levante y Cataluña puede ocurrir lo mismo—que no satisfacen la demanda de pisos para pasar el verano. Nacionales y extranjeros desean un pisito (y el programa de las subvenciones se adapta a sus deseos como anillo al dedo) en el que pasar sus vacaciones. Como ejemplo exponemos un caso real ocurrido en un pueblo de la costa santanderina, caso que no es único, sino corrientísimo, y que ha provocado un auge enorme en la construcción de subvencionadas en dicho pueblo. Un particular, con 40.000 pesetas compra una vivienda subvencionada y automáticamente la alquila, regularmente amueblada, en 20.000 pesetas por tres meses del verano. Durante cinco años paga de amortización 15.000 pesetas anuales y después queda pro-

pietario de su vivienda. Así, pues, los cinco primeros años ocupa nueve meses la casa, y además de satisfacer la anualidad de amortización gana 5.000 pesetas, que, pasados cinco años, se convierten en 20.000 pesetas. Esto, que viene haciéndose cada vez más en pequeñas poblaciones con el beneplácito de las autoridades locales, puesto que además de resolver bastante el problema de la vivienda eleva el nivel del pueblo, y fomenta esa fuente de ingresos tan deseada hoy que se llama turismo, sería viable siempre que el propietario dejase de ser beneficiado de las exenciones que concede la Ley (Contribución territorial sobre todo).

Aunque esto sea desviarse de uno de los fines de la Ley—suministrar vivienda a los que carezcan de ella—, sí se consigue al menos la ocupación de los obreros e industriales de la construcción. Hasta qué punto debe reducirse la subvención a viviendas de este o parecido uso, no podemos entrar a analizarlo, al menos hoy. Sería cuestión de un estudio de las repercusiones que la reducción total o parcial de la subvención originaría en las ganancias y medios de financiación de los promotores, asunto que tal vez merezca la pena de tratarse en otra ocasión.

NOTA.—El Consejo de Ministros del 9-III-62 publica un decreto por el que se fijan las rentas mensuales de las viviendas subvencionadas. Con ello se actualizan los alquileres de las mismas, subsanándose el defecto apuntado en el artículo.

