

BLOQUE II. TEMA 12.

PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS SOBRE LA FORMACIÓN DE VALORES DEL SUELO.
TEORÍA DE LAS RENTAS DE ACCESIBILIDAD. EL MODELO ESTÁNDAR.
TEORÍA DE LAS RENTAS DE EXTERNALIDAD.
TEORÍA DE LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.
TEORÍA MARXISTA DE LA RENTA DEL SUELO.
ESPECIAL REFERENCIA AL MERCADO DE LA VIVIENDA Y SUS FACTORES.

Los planteamientos teóricos que hoy conocemos sobre la formación de valores del suelo han respondido tradicionalmente a la significación económica que el valor del suelo ha tenido como FACTOR DE LA PRODUCCIÓN. Para poder entender mejor los planteamientos más relevantes de la economía urbana conviene conocer las teorías económicas de Adam Smith, de David Ricardo, de la Teoría Neoclásica, etc., descritas en el tema 1 de este mismo bloque 2

También se recomienda estudiar estos temas en relación a los temas de valoración del bloque 3:

A pesar de que hoy la Teoría de Ricardo sobre el Valor-Trabajo, y la Renta de la tierra como Residuo, sea poco aceptable en la economía urbana actual (que interpreta el suelo como un agente productivo más, junto al trabajo y al capital), es evidente que ha servido de base para la elaboración de dos métodos en el proceso valorador: EL VALOR DE COSTE Y EL VALOR RESIDUAL.

De igual manera la concepción de precio de monopolio, así como la Teoría neoclásica de Valor-Utilidad, aunque muy alejadas desde el punto de vista teórico, han situado en el análisis de mercado el único criterio «objetivo» de determinación del valor de los productos urbanos (sea suelo vacante o edificado), abriendo camino a la metodología de valoración según COMPARACIÓN DEL MERCADO.

La técnica de obtención del precio de la tierra a partir de la CAPITALIZACIÓN de sus rendimientos ha sido consecuencia, igualmente, de la concepción clásica de la renta.

1. PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS SOBRE LA FORMACIÓN DE VALORES DEL SUELO.

Como ocurre en otros temas, el primer epígrafe es a su vez título del tema, por tanto, si esta fuera la pregunta, la respuesta debería abordar, brevemente, las cuatro teorías de economía urbana desarrolladas en los epígrafes posteriores:

1.1. **Introducción:**

La constatación de las diferentes rentas generadas por el suelo en función de distintos factores conduce a la formulación, desde principios del siglo XIX, de diversas teorías **SUCESIVAS** sobre la formación de los valores del suelo, centradas inicialmente en los suelos rústicos, pero que posteriormente se extrapolarían a los suelos urbanos.

Entre estas teorías destacan la teoría de las rentas de accesibilidad, la teoría de las rentas de externalidad, la teoría de la segmentación del mercado, y la teoría marxista de la renta del suelo.

1.2. **Teoría de las rentas de accesibilidad:**

La teoría de la accesibilidad interpreta los valores del suelo en función de la mayor o menor accesibilidad al lugar de intercambio o de trabajo:

1.2.1. **Formulación inicial de von Thünen:**

La formulación inicial de la teoría de las rentas de accesibilidad se debe al economista alemán **Johann Heinrich von Thünen**. En su obra “**El Estado aislado**”, de 1820, von Thünen explica la formación de los precios de los suelos agrícolas mediante un modelo abstracto, constituido por un estado **aislado** localizado en un **terreno isótropo** en cuyo **centro** se ubica la ciudad, que alberga el **mercado**.

En este modelo la renta del suelo será **inversamente proporcional a su distancia al centro**, ya que esta aumenta los costes de transporte, reduciendo el excedente que va dirigido, al igual que en el modelo ricardiano, al pago de la renta al propietario de la tierra.

1.2.2. Aplicación al espacio urbano:

El modelo de von Thünen sería aplicado a principios del siglo XX a la localización de los distintos usos y la formación de los valores del suelo en el ámbito urbano por la escuela de los llamados “**economistas urbanos americanos**”, que sustituyen el mercado por el **centro de negocios (CBD)**. En este modelo, la ciudad estaría formada por **anillos concéntricos de valor decreciente** a medida que aumenta la distancia al centro, y los usos se distribuirían de la siguiente forma:

1.2.3. Modelo estándar:

La teoría de las rentas de accesibilidad fue actualizada a **mediados de los años 1960** por diversos autores, cuyas aportaciones constituyen el conocido como **modelo estándar**.

Entre estas aportaciones cabe destacar las de **William Alonso** que, partiendo del estudio de los fenómenos de suburbanización en las ciudades anglosajonas, planteó la existencia de un **trade-off** entre gastos de transporte, directamente proporcionales a la distancia al centro, y espacio consumido, lo que explicaría la localización de las rentas altas en zonas externas de calidad, ocupando mayor espacio, y de las rentas bajas en espacios sobredensificados en áreas próximas al centro.

Este modelo permite, mediante un análisis microeconómico clásico de oferta y demanda, determinar el **punto de equilibrio del agente económico individual**, punto en el que maximiza su utilidad, en función de los ingresos disponibles.

1.3. Teoría de las rentas de externalidad:

La teoría de las rentas de externalidad, enunciada desde distintas disciplinas por autores como **Marshall, Halbachs, Lombardini o Venuti**, surge a **finales de los años 1960 y principios de los años 1970** como alternativa ante el carácter excesivamente simplista de la teoría de las rentas de accesibilidad, y se basa en la recuperación del concepto de externalidad enunciado por Marshall para su aplicación a la formación de los valores del suelo.

Este modelo permite, al igual que el modelo estándar, determinar el **punto de equilibrio del agente económico individual**, en el que maximiza su utilidad. Pero a diferencia del modelo estándar, la utilidad a optimizar por los agentes urbanos no sería única ni fundamentalmente la centralidad o accesibilidad al trabajo y la disponibilidad de espacio, sino el conjunto de **externalidades urbanas**, definidas como aquellas características del inmueble, tanto intrínsecas como extrínsecas, que contribuyen a su deseabilidad.

1.4. Teoría de la segmentación del mercado:

Entre los planteamientos alternativos a la teoría de la renta de accesibilidad estándar destaca la teoría de la segmentación del mercado, que parte de la constatación de que el desequilibrio del mercado inmobiliario da lugar a la aparición de submercados diferenciados.

Según esta teoría, y debido a la falta de equilibrio del mercado inmobiliario, no existe un único mercado urbano, sino una **pluralidad de submercados**, que funcionan como compartimentos autónomos pero interdependientes, con **distintos mecanismos para la formación de precios**

1.5. Teoría marxista de la renta del suelo:

La teoría marxista de la renta del suelo parte de la teoría de la renta diferencial enunciada por Ricardo y desarrollada por von Thünen, considerando que la renta de la tierra, es decir, la parte de la plusvalía generada por el trabajo agrícola que es transferida del capitalista al terrateniente, está integrada por cuatro tipos de renta:

- La **renta diferencial tipo 1**, que se identifica con la renta diferencial definida por Ricardo.
- La **renta diferencial tipo 2**, variación de la renta diferencial tipo 1 consistente en el incremento de producción por la introducción de inversión o avances técnicos en el proceso de producción.
- La **renta absoluta**, entendida como aquella que exigirían los propietarios de las tierras menos fértiles o más alejadas por su explotación, y que supone la negación de uno de los supuestos esenciales de la teoría ricardiana.

- La **renta monopolística**, exigida por el propietario de tierras de características especiales para la explotación de las mismas, cuando la oferta de estas tierras es inferior a su demanda.

2. TEORÍA DE LAS RENTAS DE ACCESIBILIDAD. EL MODELO ESTÁNDAR.

2.1. Concepto

La teoría de la accesibilidad, que interpreta los valores del suelo en función de la mayor o menor accesibilidad al lugar de intercambio o de trabajo, basada en la teoría ricardiana de la renta diferencial del suelo, fue planteada inicialmente a principios del siglo XIX para los terrenos agrícolas por **von Thünen**, aplicada al espacio urbano a principios del siglo XX por los primeros economistas urbanos, y desarrollada en los años 1960 y 1970 por diversos autores, dando lugar al modelo conocido como “**modelo estándar**”.

2.2. Desarrollo cronológico de las teorías de las rentas de accesibilidad:

2.2.1. Formulación inicial de von Thünen (aplicable al SUELO AGRÍCOLA):

La formulación inicial de la teoría de las rentas de accesibilidad se debe al economista alemán **Johann Heinrich von Thünen**. En su obra “**El Estado aislado**”, de 1820, von Thünen explica la formación de los precios de los suelos agrícolas mediante un modelo abstracto, caracterizado por las siguientes presunciones:

- El estado está **aislado**, de forma que los productos de sus tierras deberán ser comercializados en el propio estado.
- El estado se localiza en un **terreno isótropo**, sin accidentes geográficos y con una fertilidad de los terrenos y una red de transporte homogéneas.
- En el **centro** del estado se ubica la ciudad, que alberga el **mercado** en el que han de venderse los productos agrícolas.

En este modelo, que parte del intercambio entre costes de transporte y valores del suelo, la renta del suelo será **inversamente proporcional a su distancia al centro**, ya que esta aumenta los costes de transporte, reduciendo el excedente que va dirigido, al igual que en el modelo ricardiano, al pago de la renta al propietario de la tierra.

2.2.2. Aplicación y adaptación al ESPACIO URBANO:

El modelo de von Thünen sería aplicado a principios del siglo XX a la localización de los distintos usos y la formación de los **valores del suelo en el ámbito urbano** por la escuela de los llamados “**economistas urbanos americanos**”, cuyo modelo se basa en los siguientes presupuestos:

- La ciudad se sustituye por el **centro de negocios (CBD, Central Business District)**.
- Se presupone que la mayoría de la población **trabaja en el centro**, y ha de desplazarse a él diariamente.

En este modelo, la ciudad estaría formada por **anillos concéntricos de valor decreciente** a medida que aumenta la distancia al centro, y los usos se distribuirían de la siguiente forma:

- Los usos terciarios se situarían, presumiblemente, en el centro urbano.
- Los usos terciarios se localizarían en sucesivas coronas concéntricas alrededor del CBD, de forma que las rentas altas se localizarían en las coronas más próximas, y las bajas en las más alejadas.
- Los usos industriales se situarían en la periferia.

En esta teoría se denomina “**fricción del espacio**” al coste generado por la separación entre dos puntos de una relación económica, debido al transporte. De esta forma, el incremento de la accesibilidad que supondría la mejora de los transportes urbanos reduciría la “fricción del espacio”, facilitando una disminución generalizada de las rentas del suelo.

2.2.3. El modelo estándar:

La teoría de las rentas de accesibilidad enunciada por von Thünen y trasladada a la valoración del suelo urbano por los economistas urbanos fue actualizada desde **mediados de los años 1960** por diversos autores, cuyas aportaciones constituyen el conocido como “**modelo estándar**”.

Entre estas aportaciones cabe destacar las del arquitecto y urbanista **William Alonso** que, partiendo del estudio de los fenómenos de suburbanización en las ciudades anglosajonas, en las que la generalización del uso del automóvil permitió el éxodo masivo de los sectores sociales con cierto nivel adquisitivo a las áreas suburbanas, planteó la existencia de un **trade-off** o compensación entre variables entre gastos de transporte, directamente proporcionales a la **distancia al centro**, y **espacio consumido**. El modelo de Alonso se caracteriza por las siguientes presupuestas:

- Consideración de **un único centro urbano**, en el que se concentran los lugares de trabajo.
- **Homogeneidad del espacio**, tanto desde el punto de vista de la topografía como de las redes de transporte.
- **Homogeneidad de las preferencias** de los agentes urbanos.
- **Uniformidad de las características de los inmuebles** en todo el territorio.
- Existencia de **competencia perfecta** en el mercado de suelo, lo que permite que cada agente **maximice la utilidad** de su localización en la ciudad en función de sus ingresos.

Este modelo permite, mediante un análisis microeconómico clásico de oferta y demanda, determinar el **punto de equilibrio del agente económico individual**, punto en el que maximiza su utilidad, en función de los ingresos disponibles¹.

Así, según esta teoría los sectores de población con rentas más altas tienden a consumir gran cantidad de suelo en zonas externas de calidad, ya que pueden permitirse el pago de costes de transporte elevados, mientras que los sectores con menos ingresos consumen espacios reducidos y sobredensificados en áreas próximas al centro, con bajos costes de transporte.

2.3. Críticas y alternativas:

Las críticas actuales a la teoría de las rentas de accesibilidad se han centrado fundamentalmente en las siguientes presunciones del modelo:

- La **unicentralidad** (no se puede considerar que los lugares de trabajo están en un único centro cuando las actuales estructuras urbanas se caracterizan por una compleja red de centros principales y subordinados)
- La **homogeneidad del espacio, de los inmuebles y de las preferencias** de los agentes urbanos.
- Existencia de **competencia perfecta** en el mercado de suelo.

Como respuesta al carácter excesivamente simplista de la teoría de las rentas de accesibilidad, evidenciado por la proliferación de estudios empíricos sobre precios del suelo, surgen desde **finales de los años 1960** diversas **teorías alternativas** para explicar la formación de los valores del suelo, entre las que cabe destacar la teoría de las rentas de externalidad y la teoría de la segmentación del mercado, que se describen en los siguientes epígrafes.

¹ Para determinar el punto de equilibrio utiliza una recta de restricción presupuestaria, dada por la renta disponible, y una serie de curvas de indiferencia, que representan el nivel de utilidad del agente derivado de la elección entre adquisición de espacio y adquisición del conjunto de los restantes bienes y servicios.

3. TEORÍA DE LAS RENTAS DE EXTERNALIDAD.

3.1. **Concepto:**

Frente a la consideración exclusiva de la accesibilidad como factor para la formación de los precios del suelo, se fue evolucionando en la explicación del patrón de valores urbano: considerando como factor también determinante de la formación de precios la diferente **CUALIFICACIÓN FÍSICA Y URBANÍSTICA** del espacio urbano.

3.2. **Origen:**

La teoría de las rentas de externalidad, enunciada desde distintas disciplinas por autores como **Marshall**, Halbachs, Lombardini o Venuti, surge a **finales de los años 1960 y principios de los años 1970** como alternativa ante el carácter excesivamente simplista de la teoría de las rentas de accesibilidad, y se basa en la recuperación del concepto de externalidad² enunciado por **Marshall** para su aplicación a la formación de los valores del suelo.

El **carácter excesivamente simplista de la teoría de las rentas de accesibilidad**, evidenciado por la proliferación de estudios empíricos sobre precios del suelo, se derivaba de la consideración de:

- **Un único centro urbano**, en el que se concentran los lugares de trabajo.
- **La homogeneidad del espacio**, tanto desde el punto de vista de la topografía como de las redes de transporte.
- **La uniformidad de las características de los inmuebles** en todo el territorio.

3.3. **Presupuestos:**

La teoría de las rentas de externalidad parte de los siguientes presupuestos:

- Existencia de **competencia perfecta** en el mercado de suelo, lo que permite que cada agente **maximice la utilidad** de su localización en la ciudad en función de sus ingresos, y que supone:
 - Adaptación de la oferta a la demanda.
 - Inexistencia de prácticas monopolísticas o restrictivas.
- **Homogeneidad de las preferencias** de los agentes urbanos: no se busca sólo ni fundamentalmente la proximidad al trabajo, sino la adquisición de un determinado nivel ambiental y de calidad urbana
- **Causas artificiales como elementos diferenciales:** la diferenciación urbana no se debe a causas naturales (como la accesibilidad al centro) sino a causas artificiales, **externas al propio espacio físico**. Es decir, mientras la limitación de espacio próximo al centro de una ciudad es un fenómeno natural, que depende de las leyes físicas y geométricas, la restricción de **espacios urbanísticamente cualificados es un factor generado social e históricamente**. De aquí que los economistas urbanos se refieran a este concepto de diferente calidad física del espacio como una **economía externa o, lo que es lo mismo, como una externalidad de carácter urbanístico**

3.4. **Formación de los precios del suelo:**

Este modelo permite, al igual que el modelo estándar de las rentas de accesibilidad, determinar el **punto de equilibrio del agente económico individual**, en el que maximiza su utilidad. Pero a diferencia del modelo estándar, la utilidad a optimizar por los agentes urbanos no sería única ni fundamentalmente la centralidad o accesibilidad al trabajo y la disponibilidad de espacio, sino el conjunto de las citadas **externalidades urbanas**, definidas como aquellas características

² El concepto de externalidad, enunciado por Marshall, hace inicialmente referencia a los efectos externos a la empresa que influyen en sus costes de producción, como la expansión del mercado, la reducción de los costes de transporte o la mejora en los niveles educativos o de salud de la mano de obra.

del inmueble, tanto intrínsecas como extrínsecas, que contribuyen a su deseabilidad. Así, las variables que condicionan el valor del suelo comprenden:

- **Características intrínsecas** del suelo, como su accesibilidad, topografía o vistas.
- **Características extrínsecas**, esencialmente:
 - Infraestructuras y servicios públicos, calidad ambiental, calidad de la urbanización y la edificación, y proximidad a usos atractivos o molestos.
 - Preferencias de los agentes urbanos, que dependen de multitud de factores.

3.5. **Modelo de Venuti:**

Dentro de la teoría de las rentas de externalidad cabe destacar el modelo enunciado por el urbanista italiano Giuseppe Campos Venuti, basado en dos conceptos, la renta absoluta y la renta diferencial:

- La **renta absoluta** dependería de la capacidad genérica de un suelo determinado para participar en la vida de una comunidad, independientemente de su localización dentro del agregado urbano.
- La **renta diferencial** dependería de la localización o situación de cada terreno en particular dentro del agregado urbano, y en ella incidirían numerosos factores, pudiendo distinguir:
 - **Factores naturales** del propio medio físico.
 - **Factores artificiales**, desde la disponibilidad de servicios y equipamientos públicos y privados a las consideraciones subjetivas.

3.6. **Intervención de los poderes públicos (el papel del planeamiento urbanístico):**

Las características extrínsecas de un determinado suelo, tanto positivas como negativas, están en gran medida determinadas por el **planeamiento urbanístico**, en tanto que este condiciona la ubicación de los distintos usos en la ciudad. De esta forma, la teoría de las rentas de externalidad evidencia la capacidad de los poderes públicos de influir en la formación de los valores del suelo, a través del planeamiento y de otras políticas con incidencia en la ciudad, como las políticas de transporte y de localización de equipamientos, o la financiación pública de la rehabilitación o reurbanización, entre otras.

3.7. **Críticas y alternativas:**

Las críticas a la teoría de las rentas de externalidad se han centrado fundamentalmente en las siguientes presunciones del modelo:

- Existencia de **competencia perfecta** en el mercado de suelo, al constatarse que los agentes individuales no logran necesariamente **maximizar la utilidad** de su localización en la ciudad en función de sus ingresos, debido a:
 - La falta de adaptación de la oferta a la demanda.
 - La existencia de prácticas monopolísticas o restrictivas.
- **Homogeneidad de las preferencias** de los agentes urbanos.

Así, la constatación de que el desequilibrio del mercado inmobiliario supone la aparición de submercados diferenciados, da lugar al desarrollo de planteamientos alternativos, entre los que cabe destacar la teoría de la segmentación del mercado:

4. TEORÍA DE LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

4.1. Origen:

La teoría de la segmentación del mercado surge como alternativa a la teoría de las rentas de externalidad, al constatar que el desequilibrio del mercado inmobiliario da lugar a la aparición de submercados diferenciados. Así, se basa en la crítica a los siguientes presupuestos de la teoría de las rentas de externalidad:

- Existencia de **competencia perfecta** en el mercado de suelo al constatarse que los agentes individuales no logran necesariamente **maximizar la utilidad** de su localización en la ciudad en función de sus ingresos, debido a:
 - La falta de adaptación de la oferta a la demanda.
 - La existencia de prácticas monopolísticas o restrictivas.
- **Homogeneidad de las preferencias** de los agentes urbanos.

4.2. Presupuestos:

La teoría de la segmentación del mercado parte de los siguientes presupuestos:

- **Elevada inelasticidad de la oferta**, debido a:
 - La **durabilidad** del parque edificado, y las dificultades para su adaptación a la demanda mediante actuaciones de rehabilitación o remodelación.
 - La **rigidez de la oferta inmobiliaria**, derivada de los plazos exigidos tanto por el planeamiento urbanístico como de la propia edificación.
 - La **rigidez de las externalidades** físicas y ambientales.
- **Elevada rigidez de la demanda**, debido a:
 - La existencia de una **marcada inercial locacional**, producto de diversos factores económicos y sociales, como pueda ser el apego al barrio o el régimen de propiedad.
 - La falta de transparencia del mercado inmobiliario.
- **Existen prácticas monopolísticas o restrictivas.**

4.3. Los submercados

La teoría de la segmentación del mercado opone a la concepción del funcionamiento único y competitivo del mercado inmobiliario (de las dos teorías anteriores) una alternativa por la que se supone dicho mercado segmentado en **compartimentos, autónomos e interdependientes** a la vez, en los que se generan mecanismos diferenciales de asignación de precios: **los submercados.**

4.4. Formación de los precios del suelo:

No existe un único equilibrio general oferta/demanda, sino una serie de equilibrios en el interior de cada submercado, las cuales guían realmente la formación y distribución de valores urbano, con **distintos mecanismos para la formación de precios**, entre los que cabe distinguir:

- **Mecanismos históricos**, derivados del desarrollo histórico de la ciudad, que va conformado áreas de idéntico desarrollo cronológico de forma sucesiva.
- **Mecanismos urbanísticos**, derivados de la distinta ordenación de la ciudad por la regulación urbanística, según las finalidades perseguidas.

- **Mecanismos económicos**, derivados de la actuación de los agentes que participan directamente en el mercado inmobiliario.
- **Mecanismos financieros**, derivados de las políticas adoptadas por las entidades de crédito, fundamentales para la financiación de las operaciones inmobiliarias.
- **Mecanismos socioculturales**, que suponen la agrupación de áreas homogéneas de familias con similar estatus cultural, nivel de ingresos y gustos.

Se entiende, así, el papel desarrollado por los precios del suelo urbano en el mercado inmobiliario, los cuales, una vez fijada (históricamente) la jerarquía espacial, son el elemento reproductor física y temporalmente de la existencia de submercados canalizando la demanda en el espacio, al mismo tiempo que económicamente.

4.5. Intervención de los poderes públicos:

En este contexto los poderes públicos pueden intervenir, favoreciendo o dificultando determinadas demandas o ofertas. Así, por ejemplo, podrán adoptar medidas dirigidas a favorecer determinados tipos de oferta, como por ejemplo la oferta de vivienda protegida, o a limitar otros. Igualmente, podrán incidir en la demanda, orientándola mediante incentivos fiscales o de otro tipo.

4.6. Relevancia de la teoría de la segmentación en los modelos de valoración masiva actuales

Actualmente, la mayor parte de los modelos de valoración masiva se apoyan en teorías de segmentación del mercado. El mercado inmobiliario urbano tiende a experimentar un funcionamiento segmentado, no solamente en función del atributo de "localización", el más determinante en la formación de los precios, sino también en función de distintos usos, tipologías edificatorias y cualquier otra variable que intervenga en la formación de los precios (antigüedad, segunda mano vs. obra nueva, etc.)

Definir esta segmentación, como una relación de equilibrio particular entre la oferta y la demanda, en cada sub-mercado, permite conocer la diferenciación espacial del mercado y, por tanto, su zonificación y/o modelización.

5. TEORÍA MARXISTA DE LA RENTA DEL SUELO.

5.1. Origen:

La teoría marxista de la renta del suelo, planteada inicialmente por **Marx** en el siglo XIX, ha ido incorporando posteriormente las aportaciones de otros autores.

La teoría marxista **no resulta novedosa en su enfoque**, sino que supone la adaptación y desarrollo de distintas aportaciones de la teoría de las rentas de accesibilidad, y posteriormente de la teoría de las rentas de externalidad y la teoría de la segmentación del mercado, cambiando el enfoque al centrar la argumentación en la **crítica a la propiedad privada**.

5.2. Formación de los precios del suelo:

La teoría marxista considera que el precio de la tierra se determina mediante la **capitalización de la renta** que esta genera.

En su obra "**El capital**", Karl Marx desarrolla, completándola, la **teoría ricardiana de la renta diferencial**, basada en la diferente fertilidad de la tierra y la ley de los rendimientos decrecientes, y según la cual la diferencia entre la producción de una tierra determinada y la producción de la tierra menos fértil y más alejada es recibida por el propietario de la tierra como renta.

De acuerdo con la teoría marxista, la **renta de la tierra**, es decir, la parte de la plusvalía generada por el trabajo agrícola que es transferida del capitalista al terrateniente, estaría integrada por cuatro tipos de renta:

- La **renta diferencial tipo 1**; se identifica con la renta diferencial definida por Ricardo y aplicada por von Thünen y otros autores en la teoría de la renta de accesibilidad, y consiste en la diferencia entre la producción de una tierra determinada y la producción de la tierra menos fértil y más alejada, diferencia que será pagada al propietario de dicha tierra en forma de renta.
- La **renta diferencial tipo 2**; es una variación de la renta diferencial tipo 1, consistente en el incremento de producción derivado de la introducción de inversión o avances técnicos en el proceso de producción, incremento que es también transferido al propietario de la tierra en forma de renta.
- La **renta absoluta**, por su parte, supone la negación de uno de los supuestos esenciales de la teoría de la renta diferencial de Ricardo, que aseguraba que las tierras menos fértiles y más alejadas no producían renta alguna. Sin embargo, en la práctica se observa que los propietarios de las tierras únicamente las arriendan para su cultivo si reciben a cambio una renta, ya que la propiedad sobre la tierra les permite sacarla del mercado en caso contrario. Así, la renta absoluta sería la renta que exigirían los propietarios de las tierras menos fértiles o más alejadas por su explotación, siendo una constante que se sumaría a todas las rentas diferenciales de las demás tierras, con independencia de su productividad, y debería ser repercutida en el precio de los productos, aumentándolo. Según el planteamiento de Marx, la renta absoluta desaparecería si desapareciese la propiedad privada de la tierra, mientras que la renta diferencial se mantendría pasando a ser apropiada por el Estado.
- La **renta monopolística**, según la teoría de Marx, es la renta exigida por el propietario de tierras de características especiales para la explotación de las mismas, cuando la oferta de estas tierras es inferior a su demanda.

5.3. **Rentas mejores vs. Rentas peores. Comparación de mercado**

Por tanto Karl Marx y su obra "El capital", desarrollan, completándola, la teoría de Ricardo sobre la Renta de la Tierra, centrándose en los procesos de formación de:

- Las rentas de las tierras peores
- Las rentas de las tierras mejores (y, muy particularmente, en las de uso urbano).

Marx consideró que, en determinados casos (y en ellos incluiría la generalidad de los usos urbanos), la formación de precios no vendría determinada por el coste de producción marginal, sino por las condiciones específicas de la relación oferta/demanda³.

En estos casos (y en concreto en el de los solares urbanos) los propietarios, explotando las apetencias o necesidades de compra de los usuarios o consumidores, impondrían un precio de monopolio, independiente del todo del coste de producción.

A diferencia del caso de las tierras peores, en el que una renta de monopolio (impuesta por los propietarios) se transformaba en precio de monopolio (es decir, en un precio superior al coste de producción), en el caso de las más privilegiadas serían un precio de monopolio (susceptible de ser extraído por las viviendas bien situadas, locales, oficinas, etc.) lo que se transformaría en renta de monopolio.

La teoría de Marx permite, por lo tanto, interpretar la formación de valores o precios urbanos con independencia de su coste de ejecución material, en función de la pura y simple relación oferta/demanda; abriendo así la vía a la comprensión de la denominada metodología de COMPARACIÓN DEL MERCADO

³ De la misma manera que el precio del oro o de otros minerales preciosos no tiene nada que ver con su coste de producción (como de hecho supondría la teoría del valor trabajo), sino de la ansiedad, de la apetencia de aquellos por un sector de la demanda, igual sucedería en determinados casos excepcionales en cuanto a la tierra.

6. ESPECIAL REFERENCIA AL MERCADO DE LA VIVIENDA Y SUS FACTORES.

6.1. Relación entre el mercado de la vivienda y el mercado de suelo:

El mercado de la vivienda es un submercado del mercado inmobiliario, cuyos activos son bienes inmuebles que sirven como alojamiento a las personas.

El mercado de la vivienda no es un derivado del mercado del suelo sino que, precisamente al contrario, el mercado de suelo es un resultado del mercado de la vivienda.

6.2. Principales factores del precio de la vivienda:

Nos detendremos en los principales factores del precio de la vivienda, distinguiendo factores determinantes de la demanda, factores determinantes de la oferta, y factores derivados de la imperfección del mercado.

6.2.1. Factores determinantes de la demanda:

Entre los factores determinantes de la demanda debemos distinguir entre factores a largo plazo y a corto plazo:

- Entre los **factores a largo plazo** cabe destacar:
 - **Factores demográficos**, como la población total, la población perteneciente a un determinado corte de edad, la estructura familiar o el número de personas por vivienda, que condicionan la demanda potencial de vivienda.
- Entre los **factores a corto plazo** cabe destacar:
 - **Factores económicos**, como el nivel de renta per cápita o por unidad familiar.
 - **Factores financieros**, como los tipos de interés del mercado hipotecario, el volumen disponible de crédito hipotecario o la ratio préstamo/valor de la vivienda.
 - **Factores fiscales**, como los beneficios fiscales a la inversión en vivienda.

6.2.2. Factores determinantes de la oferta:

Entre los factores determinantes de la oferta cabe destacar:

- **Disponibilidad del crédito.**
- **Costes de construcción**, que condicionan en gran medida a la oferta, y constituyen el límite inferior del precio de la vivienda.
- **Expectativas de venta**, que se ven condicionadas a su vez por los factores ya indicados para la demanda.
- **Políticas públicas** en relación con el suelo y la vivienda, como aquellas que inciden en la disponibilidad de suelo y la facilidad administrativa para su transformación.

6.2.3. Factores derivados de la imperfección del mercado:

Entre los factores derivados de la imperfección del mercado cabe destacar:

- **Heterogeneidad de los bienes**, de forma que dos unidades de vivienda con el mismo precio pueden diferir en sus características físicas y en su localización, aspecto que adquiere especial relevancia, debido a la inmovilidad o fijación espacial de las viviendas.
- **Falta de información** completa e inmediata sobre la oferta y la demanda, incluyendo la relativa a la planificación y gestión urbanística.
- **Asimetría entre oferta y demanda**, ya que la oferta es rígida, especialmente a corto plazo, frente a la mayor variabilidad de la demanda. La rigidez de la oferta proviene, entre otros aspectos, de la eventual escasez de suelo urbanizable y del tiempo necesario para la construcción de vivienda nueva.

- **Intervención de los poderes públicos**, tanto a través de la regulación urbanística como mediante políticas específicas en materia de suelo o vivienda, como la promoción y protección oficial, el control de precios y alquileres, o estímulos de carácter fiscal.

BLOQUE II. TEMA 13.

EL MERCADO INMOBILIARIO Y LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.

RELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES MACROECONÓMICAS Y EL MERCADO INMOBILIARIO Y LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO INMOBILIARIO Y LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.

EL MERCADO INMOBILIARIO EN EL PLANO ESPACIAL Y TEMPORAL.

MERCADO INMOBILIARIO URBANO Y RURAL.

En este tema el primer epígrafe es a su vez el título del tema, por lo que si la pregunta fuese “El mercado inmobiliario y la industria de la construcción”, habría que hacer una breve introducción y resumir lo más relevante de cada epígrafe.

1. EL MERCADO INMOBILIARIO Y LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.

1.1. Concepto y delimitación:

El mercado inmobiliario y la industria de la construcción constituyen sectores económicos diferenciados, aunque estrechamente vinculados.

- El **mercado inmobiliario** puede definirse como el mecanismo a través del cual los compradores y vendedores interactúan para determinar e intercambiar bienes inmuebles y servicios inmobiliarios.
 - Los **bienes inmuebles**, o bienes raíces, son aquellos íntimamente ligados al suelo, al que se encuentran unidos de forma inseparable, ya sea física o jurídicamente. Así, los bienes inmuebles incluyen las fincas o parcelas, los edificios, construcciones e instalaciones fijas, así como los bienes muebles unidos de forma permanente a los inmuebles, y las concesiones administrativas y los derechos reales constituidos sobre bienes inmuebles, como los derechos de usufructo, superficie o servidumbre.
 - Los **servicios inmobiliarios** son los vinculados a la ejecución, gestión o intermediación en operaciones físicas o jurídicas sobre bienes inmuebles.
- La **industria de la construcción** puede definirse como el conjunto de procesos productivos que conducen a la obtención de una obra de arquitectura o de ingeniería civil, y por lo tanto de los activos que serán objeto de operaciones en el mercado inmobiliario.

1.2. Relación del mercado inmobiliario y la industria de la construcción con las variables macroeconómicas:

Tanto el mercado inmobiliario como la industria de la construcción juegan un papel importante en la economía de los países, por su considerable peso en términos cuantitativos y por su influencia en los ciclos macroeconómicos, ya que funcionan como factor de arrastre para otros sectores productivos.

Así, en cuanto a su **relación con las principales variables macroeconómicas:**

- La construcción representa en la mayoría de las economías avanzadas entre el 7 y el 12% del **PIB**. En España, pasó del 21,5% del PIB por el lado de la demanda en 2006, al 10,8% en 2018.
- En España, en el año 2013 cerca del 34% de la **inversión** se materializaba en edificación tanto residencial como no residencial.
- En cuanto al **empleo**, en los últimos años el porcentaje de ocupados de la UE en la construcción y actividad inmobiliaria se ha situado entre el 5 y el 12%. En España, pasó del 13,8 % en 2007 al 6,4% en 2013, situándose en 2016 en el 6,6%.
- En cuanto a la **riqueza de los hogares**, los activos inmobiliarios constituyen la principal partida del patrimonio de los hogares españoles, con un valor en 2016 de 4,57 billones de euros.

1.3. Características del mercado inmobiliario y la industria de la construcción:

El mercado inmobiliario y la industria de la construcción presentan características que los separan del funcionamiento perfecto del mercado, y los diferencian de otros mercados o sectores productivos, entre las que cabe destacar:

- **Heterogeneidad y fijación espacial de los bienes inmuebles.**
- **Falta de información** completa e inmediata.
- **Importancia de los costes de financiación y transacción.**
- **Asimetría entre oferta y demanda.**
- **Riesgo de monopolio u oligopolio.**
- **Intervención de los poderes públicos.**

1.4. El mercado inmobiliario en el plano espacial y temporal:

De acuerdo con Derycke, la evolución del mercado inmobiliario puede estudiarse desde una **perspectiva espacial**, considerando las variables micro y macrolocalizativas, o desde una **perspectiva temporal**, centrándose en los ciclos económicos:

- Las **variables macrolocalizativas**, como la accesibilidad al centro o subcentros de la ciudad, red de transporte, densidad residencial, explicarían las diferencias entre los precios de un determinado barrio y la media de la ciudad.
- Las **variables microlocalizativas**, como la accesibilidad local, el nivel socioeconómico de las distintas zonas de un barrio, la presencia de equipamientos y zonas verdes, o de actividades molestas, explicarían la diferencia entre el precio de una determinada vivienda y el precio medio de su barrio.
- Los **ciclos inmobiliarios**, que según numerosas autores tienen gran incidencia en ciclos económicos, suelen tener una duración de entre 7 y 10 años, con cuatro fases diferenciadas: expansión, auge, recesión y depresión.

1.5. Características específicas del mercado inmobiliario urbano y rural:

Por último, señalar que existen importantes diferencias entre el mercado inmobiliario rural y el urbano. Así:

- El **mercado inmobiliario urbano** se caracteriza por:
 - **Mayor homogeneidad** de los bienes inmuebles.
 - **Mayor transparencia** y facilidad para la obtención de testigos comparables.
- El **mercado inmobiliario rural** se caracteriza por:
 - **Mayor heterogeneidad** de los bienes inmuebles, debido a las diferencias en localización, capacidad productiva, accesibilidad y expectativas de usos alternativos, y especialmente de transformación en suelo urbano.
 - **Mayor opacidad** y dificultad para la obtención de testigos comparables.

2. RELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES MACROECONÓMICAS Y EL MERCADO INMOBILIARIO Y LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.

2.1. Introducción:

El mercado inmobiliario y la industria de la construcción constituyen sectores económicos diferenciados, aunque íntimamente ligados.

- El **mercado inmobiliario** puede definirse como el mecanismo a través del cual los compradores y vendedores interactúan para determinar e intercambiar bienes inmuebles y servicios inmobiliarios.
 - Los **bienes inmuebles**, o bienes raíces, son aquellos íntimamente ligados al suelo, al que se encuentran unidos de forma inseparable, ya sea física o jurídicamente. Así, los bienes inmuebles incluyen las fincas o parcelas, los edificios, construcciones e instalaciones fijas, así como los bienes muebles unidos de forma permanente a los inmuebles, y las concesiones administrativas y los derechos reales constituídos sobre bienes inmuebles, como los derechos de usufructo, superficie o servidumbre.
 - Los **servicios inmobiliarios** son los vinculados a la ejecución, gestión o intermediación en operaciones físicas o jurídicas sobre bienes inmuebles.
- La **industria de la construcción** puede definirse como el conjunto de procesos productivos que conducen a la obtención de una obra de arquitectura o de ingeniería civil, y por lo tanto de los activos que serán objeto de operaciones en el mercado inmobiliario.

Tanto el mercado inmobiliario como la industria de la construcción juegan un papel importante en la economía de los países, por su considerable peso en términos cuantitativos, y por su influencia en los ciclos macroeconómicos, ya que funcionan como factor de arrastre para otros sectores productivos.

2.2. Relación con las variables macroeconómicas:

Para analizar el papel del mercado inmobiliario y la industria de la construcción en la economía, consideraremos su relación con las principales variables macroeconómicas: Producto Interior Bruto, inversión, empleo y riqueza de los hogares.

- En relación al **PIB**, la construcción representa en la mayoría de las economías avanzadas entre el 7 y el 12% del PIB. En España, de acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadística, la construcción pasó del 21,5% del PIB por el lado de la demanda en 2006, al 10,8% en 2018. Por el lado de la oferta pasó del 10,4% en 2006 al 5,8% en 2018.
- En relación a la **inversión**, en España, en el año 2013 cerca del 34% de la inversión se materializaba en edificación tanto residencial como no residencial, mientras que la maquinaria, los bienes de equipo y la obra civil concentraban el 66% restante.
- En cuanto al **empleo**, en los últimos años el porcentaje de ocupados de la UE en la construcción y actividad inmobiliaria se ha situado entre el 5 y el 12%. En España, de acuerdo con los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística, pasó del 13,8 % en 2007 al 6,4% en 2013, situándose en 2016 en el 6,6%. Dentro de este porcentaje, la mayor parte de los empleos corresponde a la industria de la construcción, mientras que la actividad inmobiliaria es muy poco intensiva en términos de empleo.
- En cuanto a la **riqueza de los hogares**, hay que destacar que los activos inmobiliarios constituyen la principal partida del patrimonio de los hogares españoles, con un valor en 2016 de 4,57 billones de euros, que supera en 3,7 billones el valor de los activos financieros, de acuerdo con los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística.

2.3. Relación con los ciclos económicos:

El mercado inmobiliario está sometido a fluctuaciones cíclicas, siendo frecuentes los ciclos inmobiliarios de **entre 7 y 10 años**¹, con mayor duración de la fase descendente, y que, según numerosos autores, tienen gran incidencia en ciclos económicos. Así, el análisis empírico muestra cómo el sector inmobiliario y de la construcción tienen un efecto positivo que facilita las fases expansivas del ciclo, por sus efectos positivos en el empleo, pero también un efecto pernicioso en las fases recesivas, que se traduce en un aumento del desempleo.

Las fases de los ciclos inmobiliarios son: expansión, auge, recesión y depresión:

- La **recuperación** es la fase ascendente del ciclo, en la que aumentan las ventas y los precios. Si estos superan el auge del ciclo inmediatamente anterior se trataría de una **expansión**.
- El **auge** es el momento más elevado del ciclo inmobiliario, caracterizado por un alto nivel de ventas y de precios.
- La **recesión** corresponde a la fase descendente del ciclo, produciéndose la caída de las ventas y de los precios. Si estos caen por debajo del nivel mínimo de la recesión anterior estaríamos frente a una **contracción**.
- La **depresión** es el punto más bajo del ciclo, en el que las ventas y los precios bajan o permanecen estables.

3. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO INMOBILIARIO Y LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.

3.1. Introducción:

El mercado inmobiliario y la industria de la construcción constituyen sectores económicos diferenciados, aunque íntimamente ligados.

- El **mercado inmobiliario** puede definirse como el mecanismo a través del cual los compradores y vendedores interactúan para determinar e intercambiar bienes inmuebles y servicios inmobiliarios.
 - Los **bienes inmuebles**, o bienes raíces, son aquellos íntimamente ligados al suelo, al que se encuentran unidos de forma inseparable, ya sea física o jurídicamente. Así, los bienes inmuebles incluyen las fincas o parcelas, los edificios, construcciones e instalaciones fijas, así como los bienes muebles unidos de forma permanente a los inmuebles, y las concesiones administrativas y los derechos reales constituídos sobre bienes inmuebles, como los derechos de usufructo, superficie o servidumbre.
 - Los **servicios inmobiliarios** son los vinculados a la ejecución, gestión o intermediación en operaciones físicas o jurídicas sobre bienes inmuebles.
- La **industria de la construcción** puede definirse como el conjunto de procesos productivos que conducen a la obtención de una obra de arquitectura o de ingeniería civil, y por lo tanto de los activos que serán objeto de operaciones en el mercado inmobiliario.

3.2. Características:

El mercado inmobiliario y la industria de la construcción se caracterizan por su comportamiento como mercado imperfecto, así como por el importante papel que desempeñan en la economía de los países.

3.2.1. Fallos del mercado inmobiliario y de la industria de la construcción:

El mercado inmobiliario y la industria de la construcción presentan características que los separan del funcionamiento perfecto del mercado, y los diferencian de otros mercados o sectores productivos, entre las que cabe destacar:

¹ Desde 1960 la actividad inmobiliaria en España ha experimentado sucesivos ciclos, de una duración aproximada de 16 años. En estos ciclos los periodos de recesión y depresión se sitúan aproximadamente entre 1975-1984, 1991-1994 y 2007-2015.

- **Heterogeneidad de los bienes inmuebles**, de forma que dos bienes inmuebles con el mismo precio pueden **diferir** en sus características físicas y en su localización.
- **Fijación espacial de los bienes inmuebles**, que determina la importancia de su localización en la formación de su precio.
- **Falta de información** completa e inmediata sobre la oferta y la demanda, especialmente en lo relativo a la planificación y gestión urbanística.
- **Importancia de los costes de financiación y transacción.**
- **Asimetría entre oferta y demanda**, ya que la oferta es rígida, especialmente a corto plazo, frente a la mayor variabilidad de la demanda. La rigidez de la oferta proviene, entre otros aspectos, de la eventual escasez de suelo urbanizable y del tiempo necesario para la construcción de vivienda nueva.
- **Riesgo de monopolio u oligopolio** de la propiedad del suelo en desarrollo, debido a la concentración de la propiedad y a la retención especulativa.
- **Intervención de los poderes públicos**, tanto a través de la regulación urbanística como mediante políticas específicas en materia de suelo o vivienda, como la promoción y protección oficial, el control de precios y alquileres, o estímulos de carácter fiscal.

3.2.2. Papel en la economía:

Tanto el mercado inmobiliario como la industria de la construcción juegan un papel importante en la economía de los países, tanto por su considerable peso en términos cuantitativos como por su influencia en los ciclos macroeconómicos, ya que funcionan como factor de arrastre para otros sectores productivos.

- En cuanto al **peso en términos cuantitativos**:
 - La construcción representa en la mayoría de las economías avanzadas entre el 7 y el 12% del **PIB**.
 - La construcción y la actividad inmobiliaria concentran en los países de la UE entre el 5 y el 12% del **empleo**.
- En cuanto a la **influencia en los ciclos económicos**, el mercado inmobiliario está sometido a fluctuaciones cíclicas, siendo frecuentes los ciclos inmobiliarios de **entre 7 y 10 años**, con mayor duración de la fase descendente, y que, según numerosos autores, tienen gran incidencia en ciclos económicos. Así, el análisis empírico muestra cómo el sector inmobiliario y de la construcción tienen un efecto positivo que facilita las fases expansivas del ciclo, por sus efectos positivos en el empleo, pero también un efecto pernicioso en las fases recesivas, que se traduce en un aumento del desempleo.

4. EL MERCADO INMOBILIARIO EN EL PLANO ESPACIAL Y TEMPORAL.

4.1. Introducción:

Las características que influyen sobre el precio del mercado inmobiliario se pueden clasificar, siguiendo a **Derycke** (*Economía y planificación urbana*, 1983) en microlocalizativas, macrolocalizativas y generales o temporales, a las que debemos añadir las características estructurales o propias del bien inmueble (superficie, antigüedad, calidad constructiva, tipología, etc.).

Así, la evolución del mercado inmobiliario puede estudiarse desde una **perspectiva espacial**, considerando las variables micro y macrolocalizativas, o desde una **perspectiva temporal**, centrándose en las variables generales y en los ciclos económicos.

4.2. El mercado inmobiliario en el plano espacial:

Las variables que inciden en el mercado inmobiliario en el plano espacial se clasifican, de acuerdo con Derycke, en macrolocalizativas y microlocalizativas:

- Las **variables macrolocalizativas**, como la accesibilidad al centro o subcentros de la ciudad, red de transporte, densidad residencial, explicarían las diferencias entre los precios de un determinado barrio y la media de la ciudad. Así, cuando la media de los precios no se mantiene constante, sino que varía espacialmente, se dice que hay deriva espacial o dependencia espacial a gran escala.
- Las **variables microlocalizativas**, como la accesibilidad local, el nivel socioeconómico de las distintas zonas de un barrio, la presencia de equipamientos y zonas verdes, o de actividades molestas, explicarían la diferencia entre el precio de una determinada vivienda y el precio medio de su barrio. La dependencia espacial a pequeña escala se ve reforzada por el efecto de vecindad, es decir, la influencia de los precios de los inmuebles colindantes o próximos a la hora de que el propietario establezca el precio de su inmueble.

4.3. El mercado inmobiliario en el plano temporal. Los ciclos inmobiliarios:

Las características generales como la coyuntura económica, los factores institucionales o los factores demográficos y sociales usualmente afectan a los precios de toda la ciudad y explicarían las variaciones temporales de los precios. El mercado inmobiliario está sometido a fluctuaciones cíclicas, siendo frecuentes los ciclos inmobiliarios de **entre 7 y 10 años**², con mayor duración de la fase descendente, y que, según numerosos autores, tienen gran incidencia en ciclos económicos. Así, el análisis empírico muestra cómo el sector inmobiliario y de la construcción tienen un efecto positivo que facilita las fases expansivas del ciclo, por sus efectos positivos en el empleo, pero también un efecto pernicioso en las fases recesivas, que se traduce en un aumento del desempleo.

Las fases de los ciclos inmobiliarios son: expansión, auge, recesión y depresión:

- La **recuperación** es la fase ascendente del ciclo, en la que aumentan las ventas y los precios. Si estos superan el auge del ciclo inmediatamente anterior se trataría de una **expansión**.
- El **auge** es el momento más elevado del ciclo inmobiliario, caracterizado por un alto nivel de ventas y de precios.
- La **recesión** corresponde a la fase descendente del ciclo, produciéndose la caída de las ventas y de los precios. Si estos caen por debajo del nivel mínimo de la recesión anterior estaríamos frente a una **contracción**.
- La **depresión** es el punto más bajo del ciclo, en el que las ventas y los precios bajan o permanecen estables.

5. MERCADO INMOBILIARIO URBANO Y RURAL.

5.1. Características comunes al mercado inmobiliario urbano y rural:

El mercado inmobiliario, tanto urbano como rural, presenta una serie de características comunes, que lo separan del funcionamiento perfecto del mercado, y lo diferencian de otros mercados o sectores productivos, entre las que cabe destacar:

- **Heterogeneidad de los bienes inmuebles**, de forma que dos bienes inmuebles con el mismo precio pueden **diferir** en sus características físicas y en su localización.
- **Fijación espacial de los bienes inmuebles**, que determina la importancia de su localización en la formación de su precio.
- **Falta de información** completa e inmediata sobre la oferta y la demanda, especialmente en lo relativo a la planificación y gestión urbanística.

² Desde 1960 la actividad inmobiliaria en España ha experimentado sucesivos ciclos, de una duración aproximada de 16 años. En estos ciclos los periodos de recesión y depresión se sitúan aproximadamente entre 1975-1984, 1991-1994 y 2007-2015.

- **Importancia de los costes de financiación y transacción.**
- **Asimetría entre oferta y demanda**, ya que la oferta es rígida, especialmente a corto plazo, frente a la mayor variabilidad de la demanda. La rigidez de la oferta proviene, entre otros aspectos, de la eventual escasez de suelo urbanizable y del tiempo necesario para la construcción de vivienda nueva.
- **Riesgo de monopolio u oligopolio** de la propiedad del suelo en desarrollo, debido a la concentración de la propiedad y a la retención especulativa.
- **Intervención de los poderes públicos**, tanto a través de la regulación urbanística como mediante políticas específicas en materia de suelo o vivienda, como la promoción y protección oficial, el control de precios y alquileres, o estímulos de carácter fiscal.

5.2. **Características específicas del mercado inmobiliario urbano y rural:**

A pesar de las características comunes mencionadas, existen importantes diferencias entre el mercado inmobiliario rural y el urbano, que desarrollaremos a continuación.

- El **mercado inmobiliario urbano** se caracteriza por:
 - **Mayor homogeneidad** de los bienes inmuebles.
 - **Mayor transparencia** y facilidad para la obtención de testigos comparables.
 - El **precio** suele expresarse por m² de producto inmobiliario, ya sea en valores unitarios, por m² de suelo, o, con mayor frecuencia, de repercusión, por m² de superficie construida.
 - Para la valoración de los bienes inmuebles urbanos suele emplearse el **método de comparación** o el **método residual**.
- El **mercado inmobiliario rural** se caracteriza por:
 - **Mayor heterogeneidad** de los bienes inmuebles, lo que dificulta comparar unas fincas con otras. Los factores que justifican esta diversidad son:
 - Localización.
 - Disponibilidad de agua.
 - Dimensiones y orografía.
 - Características agronómicas y posibilidad de construir infraestructuras que intensifiquen la explotación.
 - Accesibilidad a núcleos urbanos, núcleos de transporte
 - Accesibilidad a núcleos de población.
 - Accesibilidad a centros de actividad económica.
 - Valor ambiental o paisajístico del entorno.
 - Expectativas de usos alternativos, y especialmente de transformación en suelo urbano.
 - **Mayor opacidad** y dificultad para la obtención de testigos comparables.
 - El **precio** suele expresarse por hectáreas de suelo.
 - Para la valoración del suelo rural suele emplearse el **método de capitalización**, ya que su valor suele estar relacionado con la rentabilidad de los aprovechamientos agrícolas o de otro tipo.