

**LOS “CUÁNTOS” Y EL “CÓMO” DEL CRECIMIENTO Y RENOVACIÓN DE LAS CIUDADES:
ES LA ECONOMÍA....**

**MANIFIESTO- PROGRAMA
EN DEFENSA DE LAS PLUSVALÍAS PÚBLICAS TANTO EN PERÍODOS DE CRISIS COMO
EN PERÍODOS INFLACIONADOS**

VIABILIDAD ECONÓMICA

**VALOR SUELO – RENTABILIDAD INVERSIONES – CUOTA DE INVERSIÓN PÚBLICA -
RECUPERACIÓN PLUSVALÍAS**

ENTRADAS

PRECIO: Mercado inmobiliario
CALENDARIO: Demanda Competidores
INVERSIÓN: Costes Gastos

Condiciones



RESULTADOS

VALOR DE REPERCUSIÓN DE SOLAR
VALOR DEL SUELO ANTES DE URBANIZAR
<i>(suficientes pero no excesivos)</i>

**LOS 3 “SOCIOS FINANCIEROS” DEL DESARROLLO URBANO
DEBEN REPARTIR LAS PLUSVALÍAS URBANÍSTICAS
EN FUNCIÓN DE LO QUE APORTAN**



Sara Mur

Economista (València 1977), P.D.D.-I.E.S.E. (1991), A.P.I. (1976)

Joaquim Clusa

Economista (Barcelona 1970, M.Sc. Planning (Reading –UK 1974)

www.murclusa.cat - murclusa@murclusa.cat

C./ Barón de Cárcer 35, 5 Q - 46004 València - Tel.-fax 96 395 22 84 - 606649212

C./ Montserrat 65,08201 Sabadell- Barcelona- Telf.-fax 937254922- 639330378

El precio de la vivienda, con ser muy preocupante, no es el único problema urbanístico actual. **Las ciudades necesitan más y mejores infraestructuras que las que aportan los nuevos desarrollos**, porque nuestras ciudades no tienen aún el nivel de calidad centroeuropea. Los recursos públicos son insuficientes para financiar la necesidad de infraestructuras y equipamientos que genera el nuevo crecimiento urbano en plazos cortos de tiempo, a pesar de que se ha incrementado la inversión de las administraciones públicas, hasta situarse en el entorno del 6% del PIB. **Las ciudades centrales necesitan también más producción de vivienda asequible, que mejore la cohesión social y limite la descentralización residencial.**

Las infraestructuras públicas de las ciudades (la “ciudad pública”) no se han beneficiado suficientemente del reciente boom de precios y producción inmobiliaria existente desde 1996 hasta 2007. La propiedad del suelo recibe un valor residual en gran parte “regalado” por la edificabilidad que otorga el planeamiento urbanístico aprobado por los propios ayuntamientos y comunidades autónomas y que se ha visto reforzado por un mercado inflacionado, porque alrededor del 60% de los incrementos van directamente al suelo.

La producción de nueva ciudad es **responsabilidad de los tres “socios financieros” que participan en el desarrollo inmobiliario: la propiedad del suelo, la promoción inmobiliaria y el Ayuntamiento.** La promoción quiere rentabilidad en sus inversiones de urbanización y de construcción, la propiedad quiere el mayor precio posible por el suelo antes de urbanizar y el ayuntamiento quiere recuperar plusvalías en forma de infraestructuras públicas y vivienda protegida. Todo ello tiene que encajar en el valor del producto inmobiliario que se deriva de la ordenación urbanística (uso y edificabilidad) y de los precios del mercado.

¿Cómo recuperar esa parte de las plusvalías? La iniciativa privada debería asumir más cargas urbanísticas para financiar infraestructuras de ciudad y transporte público, porque imponen unos costes de movilidad que no se asumen, y también una mayor proporción de vivienda protegida. Cargas adicionales que deberían incorporarse a la normativa e imponerse en el planeamiento y, entretanto, concertarse mediante **Convenios Urbanísticos antes de la aprobación de los planes, con “luz y taquígrafos”,** que quiere decir con “actas” de las reuniones y aproximaciones previas.

El principio de reparto por mitades de los incrementos de aprovechamiento urbanístico en valor (“de lo que regalo la mitad es mío”, hemos escuchado alguna vez en lenguaje coloquial en Euskadi) entre el sector público y la propiedad del suelo nos parece un criterio más razonable que el desiderátum inaplicable de la valoración del nuevo suelo urbanizable por “valor de rural”. Adicional a la participación en la financiación de los “sistemas de ciudad” que genera indirectamente y a las reservas de vivienda protegida generosas. Respetando y valorando a precios de mercado de cada momento, en las renovaciones urbanísticas, las preexistencias en suelo urbano consolidado.

El crecimiento urbanístico ha de ser ciertamente sostenible, económicamente sostenible, pero tampoco puede demonizarse en su totalidad, porque lo demanda la dinámica económica de las ciudades, la necesidad de mejorar sus estándares de calidad, la demanda de primera vivienda y también la demanda de vivienda para la industria turística, que constituye uno de nuestros sectores más competitivos en la economía global. El crecimiento de la ciudad debe y

puede hacerse con una mayor compacidad (y consecuentemente menor consumo de suelo y menor coste medio de los servicios públicos y del transporte) y la promoción inmobiliaria debe y puede ayudar a financiar las infraestructuras públicas y suelo para vivienda protegida, en mayor proporción que en la actualidad, y por encima de los mínimos de las normativas urbanísticas, porque la economía lo permite. Sólo con vivienda protegida en proporciones amplias se facilitará el acceso de más del 50% de las nuevas unidades familiares que quedan excluidas del mercado libre, que seguirá el ciclo inmobiliario inflacionado.

Hace falta mayor rigor económico que ponga de relieve los “cuántos” de una ciudad de calidad y el “cómo” de la distribución de costes y beneficios económicos, tanto en las normativas urbanísticas de las comunidades autónomas como en el planeamiento y la gestión urbanística de los ayuntamientos. **La “contabilidad” y también la “auditoria” son imprescindibles para argumentar las propuestas y dimensiones de la ordenación y cuantificar lo que obtiene cada “socio financiero” de la ciudad en los nuevos desarrollos y renovaciones. Especialmente en los Convenios Urbanísticos, que son el instrumento habitual de los grandes desarrollos,** precisamente con el objetivo de obtener mayores activos para la ciudad por encima de las cargas normativas mínimas, y para facilitar los (encorsetados) procedimientos de planeamiento y reparcelación.

En definitiva, se trata de que los nuevos desarrollos asuman todos los costes directos e indirectos de infraestructura que generan en el conjunto de la ciudad real o metropolitana, más allá del ámbito limitado de nuestra geografía municipal tan atomizada.

La LRAU y la LUV de la CCAA Valenciana son un ejemplo interesante de normativa urbanística que ha hecho la gran aportación, desde 1994, de romper el monopolio o “derecho de veto” de la propiedad mayoritaria en cada desarrollo. Se ha traducido en una gran oferta de suelo, seguramente excesiva, que no baja el precio de la vivienda libre (es “neutro”), y ha tenido una financiación limitada de “ciudad pública” a la vista de los costes asumidos.

Según un estudio comparativo de los PAI en Alicante en 2005, los costes medios de urbanización más indemnizaciones fue de 55 euros por metro cuadrado construido. En algunas actuaciones analizadas en Valencia se sitúa en unos 77 euros por metro cuadrado construido, unos valores bajos en comparación con otras regiones.

Así se pone de relieve en **tres ejemplos recientes** de proyectos urbanísticos de renovación integral, económicamente viables, con recuperación pública de plusvalías: **La Marina, en la Zona Franca de Barcelona**, donde se construirán un 47% de vivienda protegida; la renovación integral del sector “**Las Harineras**” de Huesca, cuyo objetivo principal es el traslado de industrias con el mantenimiento del empleo; y el **Plan Xeral de Vigo**, aprobado en 2008, con una proporción del 43% de vivienda protegida que aumentaba el aproximadamente 30% de la aprobación inicial, dos años antes.

Estos casos demuestran que las tres partes podrían ponerse de acuerdo porque hay rentabilidad suficiente para la promoción que invierte, resulta un valor inicial del suelo suficiente para la propiedad que vende (los valores catastrales actualizados, porque son la base de la aportación de la propiedad a la financiación pública y deben entenderse como el contenido económico de la “propiedad de derecho romano”) y se recuperan plusvalías para la ciudad. En estos proyectos, los costes medios de urbanización se situaron entre los 210 y los 240 euros por metro cuadrado construido.

En la negociación de todo Convenio urbanístico, **la alternativa al “no acuerdo” es siempre la “no calificación”**, o la calificación de otros terrenos que demande la dinámica económica de la ciudad, que es el motor necesario y suficiente del **aumento de precios, y que cuando se produce debe ser bien recibido porque pone de relieve que hay demanda económicamente solvente.**

A partir de las experiencias anteriores, los parámetros que creemos pueden retribuir, en la forma equitativa que las leyes de urbanismo propugnan, a los distintos agentes o socios del desarrollo urbanístico son, de forma orientativa, los siguientes: la TIR de la inversión en urbanización y promoción debe situarse entre el 12% y el 14% anual, siguiendo siempre las tasas indicativas de la normativa hipotecaria para usos residenciales; el valor residual del suelo debe oscilar el 4-9% del precio inmobiliario final; los costes de urbanización mínimos deben situarse, en unos 150 euros el metro cuadrado (no los cincuenta o setenta euros que se están dando actualmente); la inversión en sistemas de ciudad y transporte no debe ser inferior al 10% del precio de la vivienda; entre el 40% y 50% de la vivienda construida debe ser protegida; el 55-65% del suelo debe cederse para infraestructuras y equipamientos municipales, con edificabilidades mayores de 0,6 m²/m²s; y debe incorporar, en su caso, suelo no urbanizable de cesión, los llamados “pasillos ecológicos” que no debe ser remunerado a precio de suelo urbanizable.

Si no se dan estas cargas de urbanización, **que no aumentan los precios finales si no que sólo reducen el valor residual de la propiedad**, significa que alguno de los socios obtiene beneficios extras. Por lo tanto, hay aprovechamiento urbanístico regalado. Insistimos en que **es el planeamiento, la gestión municipal, la economía...no es la normativa urbanística únicamente.**

Ya en **situación de crisis económica e inmobiliaria**, con precios y demanda a la baja, los Convenios urbanísticos y la distribución de plusvalías entre los tres socios financieros de la ciudad deben negociarse con los precios a que previsiblemente se venderán los productos inmobiliarios cuando se pongan en el mercado, y en ningún caso con los precios del momento.

La evolución de los precios durante la **anterior crisis 1992- 1998** constituye un referente adecuado para situar una evolución probable: seis años de bajada de precios en valores reales desde 1991 (equivalente a 2007) de aproximadamente el -35% en Barcelona y Madrid -32% en la Comunidad Valenciana y del 15% en Euskadi, 3 años de subida para recuperar los precios máximos alcanzados antes de la crisis y después vuelta al despegue renovado.

En definitiva, las cargas de infraestructura y vivienda protegida que establecen las normativas urbanísticas para los nuevos desarrollos urbanos son insuficientes, si la “economía” lo permite. **Los “cuántos”, en cada caso, son tan o más importantes que el “cómo”.**

Marzo 2010 - Junio-Julio 2006



