

UNA INTERESANTE INFORMACION SOBRE EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN MADRID

Es de sobra conocida la trascendencia que el mercado inmobiliario tiene en la formación de la ciudad, como elemento diferenciador y segregador del espacio. En España este hecho es especialmente notable por algunas de las circunstancias en que se ha producido el proceso de urbanización durante las últimas décadas. El rápido y fuerte crecimiento de la población de las ciudades, dentro de un contexto de industrialización y de desarrollo económico produjo un aumento muy fuerte de la demanda que ha permitido unos altos grados de especulación ante una oferta excesivamente rígida. La escasez de suelo edificable ha sido frecuentemente una consecuencia de la falta de flexibilidad del planeamiento existente ante la inesperada dinámica de crecimiento, si bien con carácter general se ha debido a la impunidad con que los propietarios han podido ejercitar su voluntad especuladora.

También le añade importancia al tema el alto índice de viviendas en venta. Como se sabe, en nuestro país es especialmente bajo, inferior al 20 %, el número de viviendas en renta y esta circunstancia le resta fluidez al mercado, favorece la inadecuación parque-usuario y otorga un papel muy destacado al sector financiero.

El hecho de que la demanda haya ido siempre muy por delante de la oferta nos pone ante un mercado de escasez en el que los promotores han podido dirigir el mercado, construyendo los tipos de vivienda y en las zonas que les ofrecían unas mayores expectativas de negocio. Ello ha supuesto una oferta excesivamente homogénea en cuanto a tamaño y calidad y una relativa infravaloración de la proximidad al centro o a los lugares de empleo. Si lo primero supone dejar fuera del mercado o en situación de inadecuación a una parte importante de la demanda, lo segundo ha influido decisivamente en la estructura espacial de las ciudades. En casos como el de Madrid, ha sido el principal factor en la distribución espacial de la población metropolitana.

Los datos que nos proponemos comentar son elaborados por dos empresas dedicadas al estudio del mercado inmobiliario (Tecnigrama, Consejeros Inmobiliarios y Técnicos Consultores de Inversiones) y aunque lógicamente su finalidad es asesorar a la promoción inmobiliaria, consideramos que pueden tener una gran utilidad en el estudio de distintos aspectos del desarrollo urbano del área metropolitana de Madrid.

La información se obtiene en ambos casos mediante encuestadores, que una o varias veces al año han recogido datos de las promociones en oferta en Madrid y los municipios más importantes del Area Metropolitana.

Las variables manejadas están referidas a veinte zonas del municipio de Madrid y a quince núcleos del área metropolitana y abarcan aspectos de la oferta de viviendas y promociones, de las ventas, de la relación oferta-demanda, de la clasificación de viviendas según sus superficies, de los precios por m² y por vivienda y de los aspectos de la financiación, entre otros.

Como queda dicho, la periodicidad de los datos es anual y vienen elaborándose desde hace ocho o nueve años.

Evidentemente no todas las variables tienen el mismo valor urbanístico o la misma significación geográfica, pero en todo caso permiten conocer con bastante detalle una buena parte del mercado de la vivienda (no se recogen datos de promociones directas, cooperativas, comunidades, etc., ni de viviendas de promoción oficial) y a través de ello obtenemos bases para estudios tales como la distribución espacial de la población, la estructura y el crecimiento de los núcleos, las relaciones población-empleo, las perspectivas de crecimiento, etc.

La distribución espacial de la oferta y su evolución, aparte de otras consideraciones directamente relacionadas con el mercado, nos permite establecer algunas previsiones a corto plazo sobre el futuro crecimiento de las diferentes zonas o núcleos.

Por lo que a la capital se refiere, la oferta de viviendas a través de los promotores en los años 1978-1979 y 1980 ha estado en torno a los veinte mil, con una ligera tendencia a crecer, como consecuencia de un grave retraimiento de la demanda que supone que se haya quintuplicado el tiempo necesario para vender una promoción media.

La distribución por zonas dentro de la capital (figura 1) refleja un claro predominio de la localización en la mitad norte y muy especialmente en zonas periféricas en las que se está produciendo aún un pro-

ceso de colmatación al que ya casi se ha llegado en algunos de los distritos centrales.

Las áreas localizadas al sur y al este agrupan una menor oferta quizás en razón de ser zonas con mayor implantación industrial, y por el hecho de que está más próxima la oferta de los pueblos cercanos.

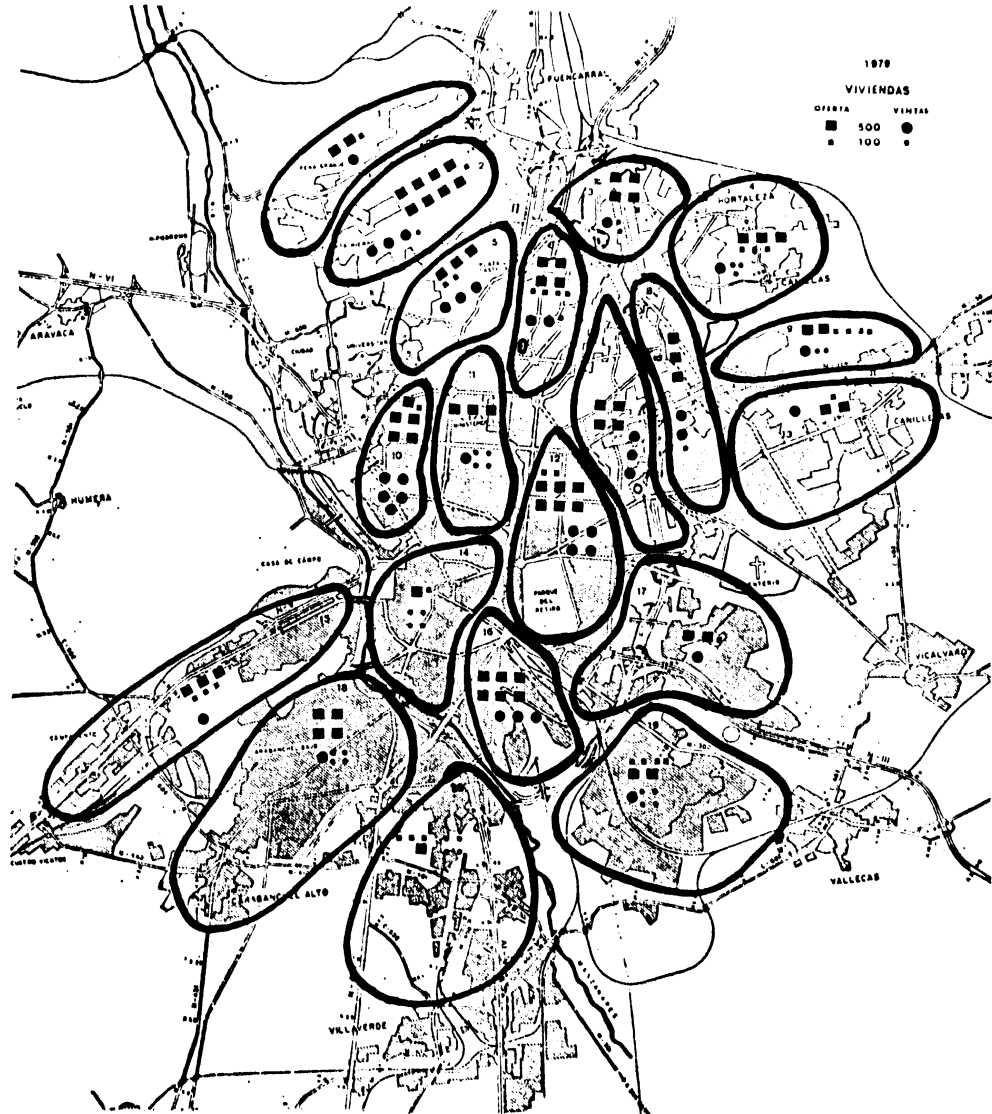


FIGURA 1.—Oferta y ventas de viviendas por zonas en Madrid en 1979. 1: Puerta de Hierro-Mirasierra.—2: B. Pilar-Saconia.—3: Chamartín-Arturo Soria.—4: Hortaleza-Canillas.—5: Tetuán-Estrecho.—6: Castellana-Pº Habana.—7: Ventas-Prosperidad.—8: Ciudad Lineal-La Elipa.—9: Alameda de Osuna.—10: Canillejas.—11: Argüelles.—12: Chamberí-Nuevos Ministerios-Orense.—13: Salamanca.—14: Pacífico-Doctor Esquerdo-Moratalaz

En el conjunto de pueblos del área metropolitana también se observa un incremento de la oferta debido a las mismas razones que en el caso de la capital. Aquí la oferta es aún mayor, y sobre todo ha aumentado mucho. En 1978 estaba en torno a las veinticinco mil viviendas y un año después ya había aumentado a treinta y cinco mil.

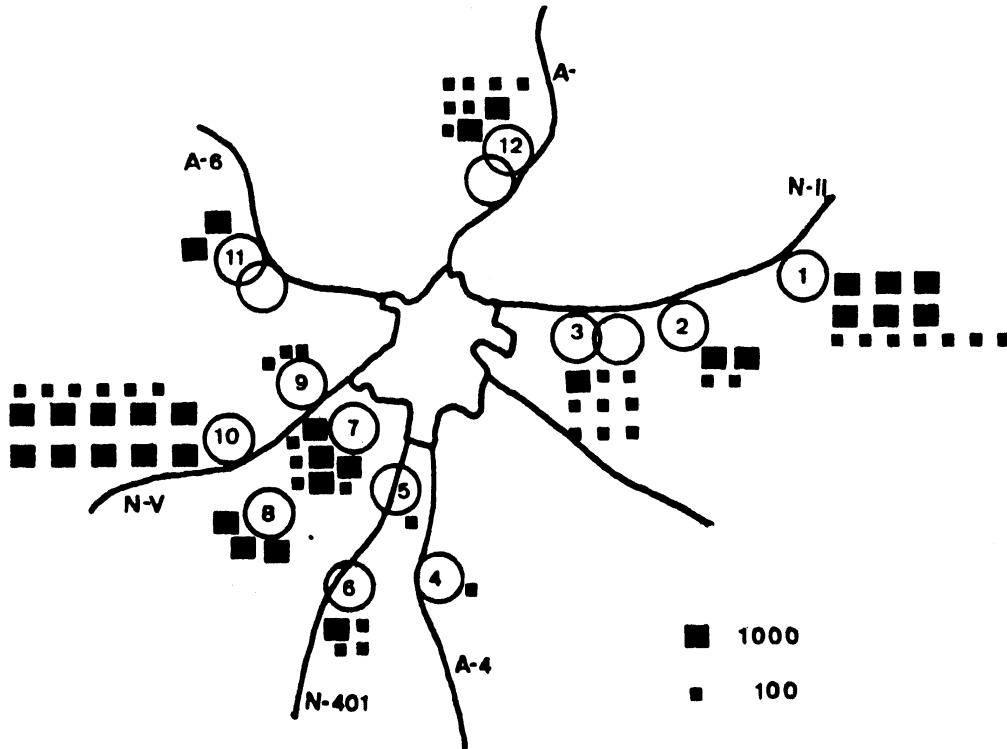


FIGURA 2.—Oferta de viviendas por núcleos del área metropolitana en 1979. 1: Alcalá de Henares.—2: Torrejón de Ardoz.—3: Coslada-San Fernando.—4: Pinto.—5: Getafe.—6: Parla.—7: Leganés.—8: Fuenlabrada.—9: Alcorcón.—10: Móstoles.—11: La Rozas-Majadahonda.—12: Alcobendas-San Sebastián de los Reyes

La distribución de la oferta queda reflejada en la figura 2. El núcleo con mayor stock es Móstoles, que agrupa casi un 30 %. La zona SW concentra más del 55 % de toda la oferta, y el eje de la N-II algo más del 30 %. El tamaño medio de las promociones está en torno a las sesenta y cinco viviendas en la capital y a las ciento treinta y cinco en los núcleos del área. En ambos casos los valores presentan fuertes oscilaciones por zonas y lo único que cabe señalar con carácter general es que

los valores mayores los encontramos en zonas sin consolidar y que en todo caso las promociones tienden a reducir su tamaño como consecuencia del retraimiento de la demanda. Desde hace algunos años resultan impensables promociones de miles e incluso de cientos de viviendas, tan frecuentes en quinquenios anteriores.

Otro dato de gran interés es el de la distribución de las viviendas vendidas. En la figura 1 también se han reflejado las viviendas vendidas por zonas en el período 1978-1979. Si bien en líneas generales debe existir una correspondencia entre oferta y demanda, el propio plano, y los indicadores que vamos a utilizar a continuación ponen de manifiesto importantes desequilibrios.

Por último conviene señalar que las ventas registran una fuerte tendencia decreciente de modo que de las casi 21.000 viviendas vendidas en 1975, se ha pasado a menos de 8.000 en 1980. Por zonas, se salva en parte de esta tendencia decreciente el área Norte, más concretamente la correspondiente a Valdezarza-Barrio del Pilar-Peñagrande-Saconia-Dehesa de la Villa.

En relación con los núcleos del área metropolitana, la tendencia regresiva de los últimos años es igualmente la nota dominante. De 33.000 viviendas vendidas en 1975 se ha pasado a una cifra en torno a las 10.000 en 1980.

En la figura 3, puede apreciarse como entre Móstoles y Fuenlabrada reúnen más de 40.000 viviendas vendidas en los cinco años considerados, cifra que casi iguala el conjunto de los núcleos de la N-II.

En los últimos años, ha aumentado el peso relativo de los núcleos de la N-II, especialmente Alcalá de Henares, que pasa a ser el de mayores ventas junto con Fuenlabrada y Móstoles, que pierde su tradicional primer puesto.

Como decíamos, un indicador significativo puede ser el que se obtiene al comparar el porcentaje de oferta con respecto al porcentaje de ventas por zonas o núcleos, pues de ahí puede deducirse una mayor o menor adecuación entre oferta y demanda.

En el cuadro 1, se recogen los valores extremos de esta relación. En él puede observarse como en la capital los desequilibrios son más suaves y tiene su máximo valor positivo en las zonas de Tetuán-Estrecho-Barrio del Pilar-Saconia; los desequilibrios más acentuados en contra de las ventas se dan en las zonas de Chamartín-Arturo Soria, y en Aluche-Campamento.

Por lo que a los núcleos del área metropolitana se refiere queda de manifiesto que son mayores los desequilibrios negativos y que la relación de ventas es mejor en el eje de la N-II.

En lo referente a las características de las viviendas, tienen interés la superficie media, el número de habitaciones y el precio, tanto en pesetas/m², como por unidad.

En cuanto a la superficie, cabe señalar que hay una gran diversidad pero los valores medios van desde los 88'7 m² en Vallecas a 285'3 en la zona de Puerta de Hierro-Mirasierra, si bien hay un predominio absoluto de las viviendas con superficie entre los 60 y 100 m².

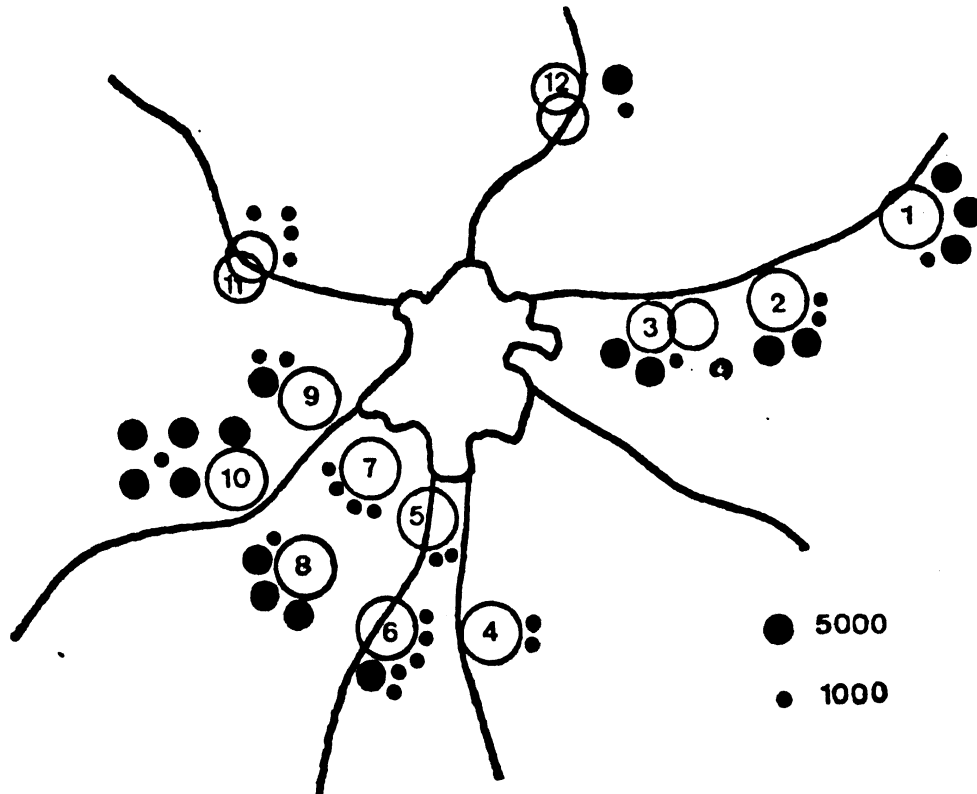


FIGURA 3.—Viviendas vendidas, por núcleos del área metropolitana, entre 1975 y 1979

NOTICIAS Y COMENTARIOS

CUADRO I.—*Desequilibrios máximos entre Oferta y Ventas*

(1978-1979)

<i>Zona</i>	% <i>Oferta (1)</i>	% <i>Ventas (2)</i>	(2)—(1)
Aluche-Campamento	4'7	2'7	—2'0
Ventas Prosperidad	6'1	8'2	2'1
Carabancheles	5'5	4'4	—1'1
La Elipa-Ciudad Lineal	4'0	5'4	1'4
Chamartín-Arturo Soria	5'6	3'0	—2'6
Castellana-Pº Habana	6'46	5'2	1'4
Saconia-Bº Pilar	10'8	13'1	2'3
Salamanca	8'3	9'5	1'2
Tetuán-Estrecho	3'5	7'6	3'1

(1979)

<i>Núcleos</i>	% <i>Oferta (1)</i>	% <i>Ventas (2)</i>	(2)—(1)
Alcalá	18'9	23'9	5'0
Coslada	5'1	13'0	7'9
Fuenlabrada	8'2	12'7	4'5
Leganés	12'5	6'5	—6'0
Móstoles	30'0	16'7	—13'3

En los restantes núcleos del área metropolitana el tamaño suele ser algo mayor, con un predominio de las viviendas entre 90 y 110 m². La superficie media máxima se da en Las Rozas-Majadahonda con 189 m² y la más pequeña en Parla y Fuenlabrada, con 89 m² y 81 m², respectivamente.

Por lo que se refiere al número de dormitorios, hay también alguna diferencia entre las distintas zonas. En los pueblos del área existe una enorme mayoría (97 %) de viviendas con tres o cuatro dormitorios, mientras que en la capital la diversidad es mayor, y es también importante el grupo de las viviendas con menos de tres dormitorios (28 %). Por ejemplo, en la zona Centro sólo un 20 % tiene más de dos dormitorios. Las zonas Castellana-La Habana, Salamanca, Chamberí y Argüelles tienen también importantes componentes de viviendas de uno o dos dormitorios. También hay un 6 % de viviendas con más de cinco dormitorios, que son más frecuentes en la zona de Puerta de Hierro-Mirasierra, Chamartín y

Argüelles, donde alcanzan valores próximos al 40 % del parque existente. En general, se ha observado una cierta tendencia en los últimos años al aumento del tamaño medio de las viviendas.

Los precios por zonas y núcleos han quedado reflejados en las figuras 4 y 5. Tanto para la capital como para los otros núcleos del área se cumple con bastante exactitud la relación precio-distancia. En la capital hay un área formado por Chamberí-La Castellana-La Habana y Argüelles, con los precios más altos entre 65.000 y 70.000 ptas/m². Alrededor de este área, y con precios entre 55.000 y 65.000, tenemos las zonas de Tetuán-Estrecho, Chamartín, Prosperidad-Ventas, Salamanca y Centro. El resto están ya por debajo de las cincuenta mil a excepción de la zona de Puerta de Hierro-Mirasierra, con predominio de vivienda unifamiliar y de alto nivel, y la zona de Doctor Esquerdo-Pacífico-Moratalaz, bastante heterogénea. También destaca la zona de Embajadores-Delicias, que a pesar de su proximidad al centro tiene un precio más bajo.

Entre los núcleos del área puede significarse el caso de las Rozas-Majadahonda que alcanza los precios máximos, superando a algunos de las zonas de la capital, el resto están muy por debajo, frecuentemente al 50 % del precio medio en Madrid.

A partir del año 1978, los precios ofrecen una tendencia a la baja en relación con el índice del crecimiento del coste de la vida, mientras que, en los años anteriores, crecían dos y tres veces más deprisa que éste. La paralización de los precios está también en relación con la disminución de calidades y con menores repercusiones del suelo.

El mercado de suelo que tradicionalmente ha funcionado con precios especulativos es el que puede amoldarse de forma más inmediata a las nuevas circunstancias del mercado inmobiliario como resultado del retraimiento de la demanda.

En relación con las variables que acabamos de comentar, la consideración de los precios de las viviendas (figuras 4 y 5) permite efectuar algunas matizaciones importantes.

En Madrid la distribución de las zonas no ofrece el mismo esquema que al considerar los precios por metros cuadrados. Entra aquí en juego el tamaño medio de las viviendas, lo que se va a dejar notar muy especialmente en aquellas zonas en las que hay presencia de vivienda unifamiliar y en general en las que tienen carácter de nuevas zonas residenciales de alto nivel. En todo caso los precios más asequibles siguen estando en las zonas del sur hasta el punto de que Carabanchel y Vallecas se aproximan

bastante a los precios de los núcleos del área metropolitana. En éstos, la consideración de los precios de las viviendas introduce modificaciones diversas; por una parte, en el eje Madrid-Alcalá de Henares hay una inversión, de manera que como media, los pisos son más caros en Alcalá que

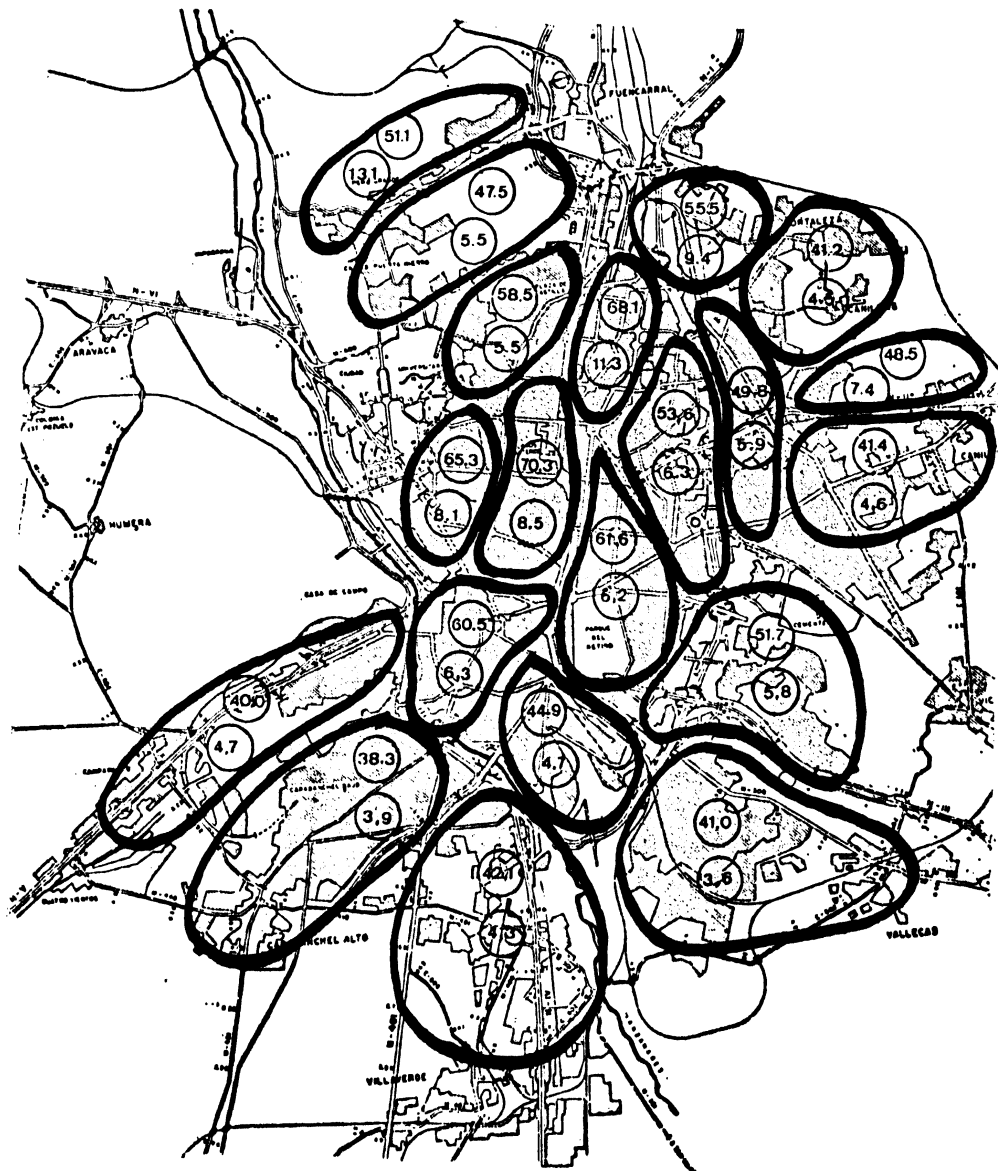


FIGURA 4.—Precios medios de las viviendas por zonas en 1979. En el círculo superior en miles de pesetas por metro cuadrado. En el círculo inferior en millones de pesetas por vivienda

en San Fernando-Coslada y casi igual que en Torrejón. En la zona sur-suroeste los precios medios de las viviendas marcan las mismas diferencias que los precios por metro cuadrado, pero más acentuadas.

Las Rozas-Majadahonda, marcan claramente su carácter residencial de nivel medio-alto, con abundancia de viviendas unifamiliares y de gran tamaño, y algo de lo mismo, aunque a mucha distancia, puede apreciarse en los otros núcleos al norte de la capital, San Sebastián-Alcobendas.

Por último vamos a referirnos al tema de la financiación, que como decíamos al principio tiene una gran importancia en el mercado inmobiliario, y su estudio es sin duda necesario para poder analizar los precios.

En las diferentes zonas de la capital, las cantidades a entregar «hasta llaves» oscilan entre el 30 % y el 40 % y no han evolucionado mucho desde 1975, siendo más altas por regla general en las zonas con pisos de mayor precio. En los núcleos del área metropolitana, el porcentaje entregado «hasta llaves» es bastante menor y ha disminuido mucho en los últimos años, pasando de una media entre el 20 % y el 25 % en 1975 a otra en

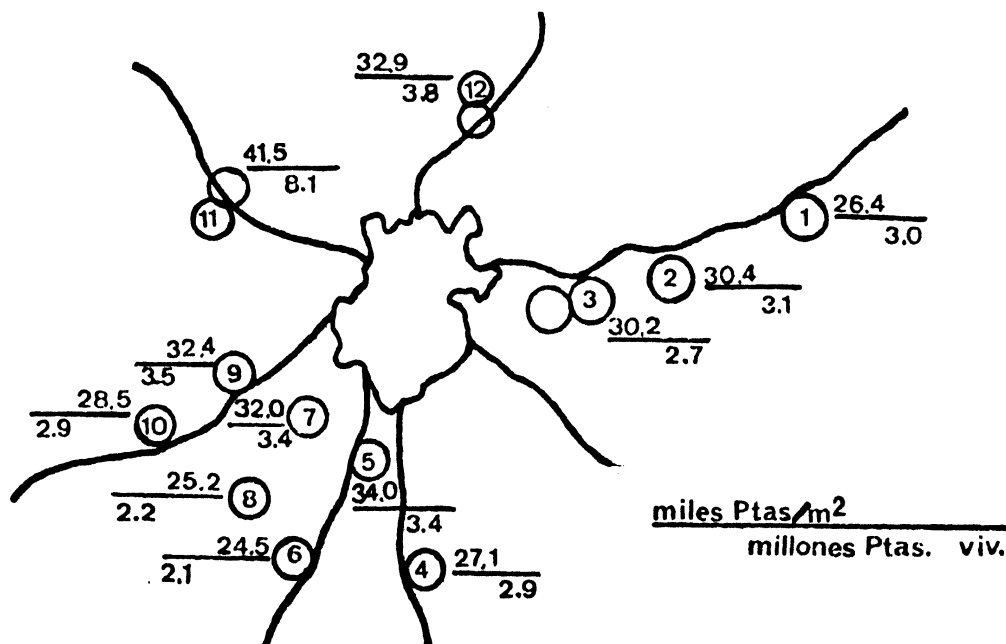


FIGURA 5.—Precios medios de las viviendas en los núcleos del área metropolitana en 1979

NOTICIAS Y COMENTARIOS

torno al 18 % en 1979. Evidentemente, la disminución de estas cantidades es un intento de mejorar las condiciones de compra con el objeto de superar la abstención de la demanda.

Con los préstamos hipotecarios la situación es similar; en la capital la media está en torno al 15 % del precio total y es mayor en aquellas zonas de pisos más económicos. En los núcleos del área la media es superior al 25 %, si bien los valores de los diferentes núcleos presentan diferencias importantes no siempre relacionadas con el volumen de los precios.

Por lo que se refiere a las cantidades restantes financiadas directamente por las promotoras, suelen oscilar en torno al 50 % y presentan valores mayores en las zonas y núcleos con ofertas más caras.

Julio VINUESA ANGULO