

La construcción residencial en España: a la búsqueda de la mediocridad dorada

José Ramón Fontana Usón*

El sector de edificación de nueva planta en España ha vivido una etapa expansiva cuya magnitud y duración han sobrepasado la mayoría de expectativas. Uno de los efectos secundarios de experimentar una fase tan larga de crecimiento es que se dispone de tiempo de sobra para analizar que es lo que está causando el fenómeno y se pueden ir poniendo a prueba las diferentes teorías para explicarlo y cuantificarlo. De hecho, en el caso del *boom* residencial español ha habido tiempo incluso para que dichas teorías fuesen reiteradas hasta la saciedad, hasta el punto de que han acabado convertidas en un lugar común, algo próximo a un estereotipo que a estas alturas ya empieza a resultar embarazoso dejar de nuevo por escrito. Son incontables las veces en las que durante los últimos años hemos leído y escuchado cómo la bonanza económica en España, unida a unos tipos de interés particularmente bajos, han despertado el gusanillo comprador a una parte sustancial del mercado, y el gusanillo inversor a otra parte no menos significativa. Igualmente, se ha repetido hasta la saciedad que la demanda ha conseguido esquivar los efectos enfriadores de la subida de los precios de la vivienda gracias a que el sector financiero se ha prestado a flexibilizar su producto, si bien a expensas de ir tensando el equilibrio de la accesibilidad hasta lo que parecen ser sus auténticos límites finales.

Tipos atractivos, financiación abundante, revalorización fuera de cuestión: en esencia, he aquí la conjunción de factores que se esgrimen como causas de que España haya sido responsable de una de cada cuatro viviendas construidas en Europa durante lo que llevamos de década, sin olvidar, por supuesto, a un sector de la construcción que ha estado a la altura del reto y conseguido aumentar muy significativamente su ritmo sin provocar disfunciones en las cadenas de suministro ni en el mercado laboral.

* ITeC: Instituto de Tecnología de la Construcción de Cataluña.

Puesto que hay un consenso general de que los factores motrices del sector son los que se acaban de enunciar, a nadie le debería extrañar la situación actual del sector residencial español, a la vista de que los tres pilares en los que se ha sustentado la demanda hasta ahora —intereses, predisposición financiera y precios de la vivienda— están colapsando de manera simultánea. Todo aquel que busque una explicación concisa al empeoramiento del sector puede detener la lectura aquí, puesto que difícilmente nada de lo que se aporte a continuación va a desvirtuar la esencia de este diagnóstico tan sólidamente arraigado ya en la conciencia colectiva.

Si pese a todo se quiere profundizar más para intentar aportar algún matiz extra a ese razonamiento tan sintético, se pueden explorar dos vías que podríamos resumir en esencia en mirar al pasado y al futuro. Pese al riesgo de insistir en lo obvio, hay que decir que mirar al pasado es lo fácil, aunque hay que reconocer que no está exento de atractivo. Igual que los astrónomos cuando empiezan a recibir los datos de una sonda enviada a un cuerpo celeste remoto, las lecturas estadísticas del sector de la construcción de los últimos años abren un panorama interesante de análisis, que, sin duda, puede tener ocupado al mundo de la academia durante una larga temporada. Sólo por citar un par de candidatos a un estudio más a fondo, merecería la pena identificar a los *wunderstadt*, los “municipios-milagro” que han multiplicado su parque de vivienda y su población en un tiempo récord, o reflexionar con más detalle en que ha pasado con las tipologías constructivas (¿se ha reducido efectivamente el tamaño de la vivienda media española?, ¿hemos entrado en razón y va perdiendo peso definitivamente la vivienda unifamiliar?). Pero para todo esto hay tiempo, y demasiada probabilidad de padecer una sobredosis de cifras, algo poco recomendable en un país donde la estadística de cons-

trucción no está exenta, por decirlo de alguna manera, de peculiaridades chocantes (también otro tema merecedor de estudio).

La vía alternativa es la mirada al futuro, la que nos obliga a correr el riesgo de dejar por escrito qué es lo que va a pasar con el sector a partir de ahora. El territorio de las previsiones de la construcción no es muy grato de explorar, entre otras razones porque pesan seriamente los repetidos fracasos del pasado reciente a la hora de pronosticar el punto de inflexión del ciclo. Y es un territorio, además, en el que es un mal momento para adentrarse, ya no sólo porque las incertidumbres son ahora muy altas, sino porque llevamos tanto tiempo experimentando ritmos anormales de construcción que desconocemos por completo qué es lo que hay que entender como “normalidad”. Este debería ser el primer obstáculo a superar — conseguir definir cuál es el estándar de actividad para la vivienda de nueva planta en España— sin el cual resulta ocioso intentar lanzarse a adivinar a qué velocidad va a producirse el ajuste. En otras palabras, y explotando una expresión que ha hecho fortuna recientemente: tanto si el aterrizaje es suave o brusco, es imprescindible tener situada donde vamos a encontrar la pista.

1. La nueva normalidad

Durante los años de apogeo del ciclo, a nadie se le escapaba que el sector estaba viviendo una situación anómala. La anomalía era perceptible en diferentes contextos: en el mercado era difícil no percibir los ritmos exagerados de comercialización y la circulación de capitales cuyo origen daba qué pensar; en el territorio, los síntomas eran las disfunciones en el urbanismo y las infraestructuras. De tanto en tanto, se reflexionaba públicamente sobre lo conveniente de revertir al sector a unos niveles más sensatos y sostenibles, entendiendo sostenibilidad tanto en sus acepciones económicas como de impacto sobre el entorno.

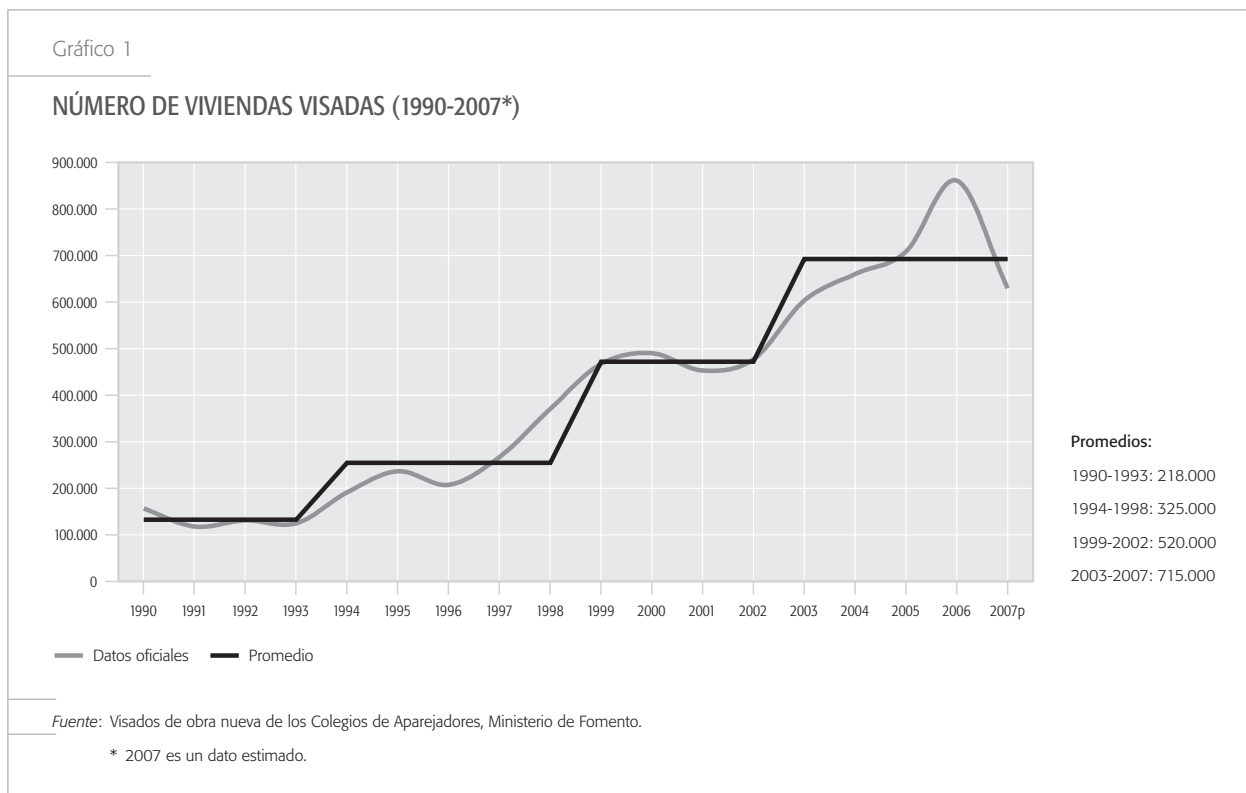
En semejante contexto, no faltó quien puso una cifra a ese nuevo orden: 500.000 viviendas al año. De acuerdo con esta línea de pensamiento, con este volumen de producción se estaría satisfaciendo la auténtica demanda del país, aquella que busca una vivienda por motivos meramente de uso —nuevas familias, disgregación de familias ya formadas, inmigrantes o usuarios que mejoran su vivienda actual— englobando tanto las primeras residencias como las de ocio. La primera deducción que podía hacerse de este enunciado es que todo el volumen construido más allá de la cota 500.000 eran viviendas que la demanda demográfica no explicaba y que, por lo tanto, debería ser considerado, por eliminación, como compra especulativa. Inme-

diatamente, se hacía evidente que la cantidad de vivienda que quedaba englobada en esa categoría no era en absoluto despreciable: recuérdese que el promedio anual de visados concedidos para la construcción de viviendas de nueva planta durante del período 2003-2006 sobrepasó claramente el listón de las 700.000 unidades. En cualquier caso, el argumento concluía postulando que España iba encaminada a irse deshaciendo poco a poco de ese mercado sobrepuesto artificialmente a la demanda natural para irse quedando con la demográficamente explicable.

Este razonamiento ha tenido una aceptación casi unánime. De hecho, se podría calificar de auténtica fórmula de éxito, y prueba de hasta qué punto ha quedado asimilada es que cuesta identificar quien o quienes fueron sus formuladores, y hasta incluso en qué supuestos demográficos y macroeconómicos se basaron para llegar a esta conclusión. Salvando las distancias, es una situación que recuerda a la de otros guarismos que hicieron mella en la opinión pública, como por ejemplo el caso de la reivindicación del 0,7 por 100 del PIB para la cooperación al desarrollo. ¿Alguien recuerda por qué en su momento se empezó a pedir exactamente un 0,7 por 100? ¿Se elaboró algún modelo para medir el impacto de una hipotética implantación de esta medida? Realmente importa poco el fondo teórico que pueda haber habido como respaldo a esa iniciativa ante su éxito a la hora de convertirse en parte del imaginario común. Y es que seguramente todos sentimos inclinación hacia las cifras redondas y fáciles de retener: el cero-siete tiene una resonancia cinematográfica y el medio millón es sencillamente contundente. En última instancia, el hecho de que el origen de ambas cifras sea difuso tampoco ha de mermar su validez.

En el caso concreto del horizonte de las 500.000 viviendas en España es posible que haya otra razón para haberse aceptado ampliamente como hipótesis de medio plazo, y no es otra que, en el fondo, se trata de una hipótesis optimista, de un “final feliz” al *boom* de la construcción residencial.

Para justificar por qué un mercado moviéndose a ritmos significativamente más bajos que los de los últimos años puede considerarse como una buena noticia, es necesario adquirir una cierta perspectiva temporal. Tomemos la serie histórica de visados de dirección de obra de los colegios de aparejadores y, a efectos de exposición, simplifiquémosla para llevarla a ese territorio de los números redondos en el que nos podemos mover con más soltura (gráfico 1). El gráfico nos recuerda cómo durante la recesión de inicio de los noventa, el sector estaba produciendo viviendas a un ritmo de poco más de 200.000 unidades al año. Una vez abandonado el bache, los ritmos se recuperaron y se movieron, durante un considerable lapso de



tiempo, alrededor de la cota de las 325.000 unidades. Para aquellos que no vivieron el período en primera persona, cabe recordar hasta qué punto el sector en general —empresas constructoras, fabricantes de materiales, ...— manifestaba por aquel entonces su satisfacción al comprobar que estos niveles de producción se podían mantener, puesto que sus puntos de referencia basados en lo que había pasado en los años ochenta les advertían que no había antecedentes de que la cota de las 300.000 viviendas fuese sobrepasable, ni mucho menos sostenible más allá de un par de años, que era todo lo que habían durado los ciclos de bonanza en la década anterior. Por último, a partir de 1999-2000 se inicia la escalada de actividad constructiva, la cual es ya historia reciente y de sobra conocida.

Esta rápida mirada hacia atrás sirve para situarnos en el contexto del significado de un retorno a niveles de medio millón de viviendas al año: ni más ni menos que volver a los ritmos del período 1999-2002, es decir, a una plataforma intermedia, prácticamente equidistante, entre los niveles de récord de 2003-2006, de precaria lógica de mercado, y los de 1994-1998, que fueron una satisfactoria velocidad de cruce para la época. Y es que no hay que perder de vista que 500.000 viviendas al año siguen siendo ritmos propios de fase de *boom* residencial: de aquellos momentos del inicio del ciclo (hagamos memoria de nuevo) en los que se creía que los ritmos de producción se habían desbocado por causa de la inminente introducción de la moneda única, tras la

cual no estaba claro que se pudiesen mantener y mucho menos aumentar. Y para despejar cualquier resto de duda sobre el orden de magnitud del que estamos hablando, merece la pena situarlo en el contexto de los ritmos productivos del resto de Europa durante esta década (cuadro 1).

A la vista de que si se cumple la teoría del medio millón de viviendas, el futuro que aguarda al sector residencial español es el equivalente al de la suma de producciones de Alemania e Italia, cabe preguntarse qué es exactamente lo que nos provoca tanta inquietud. Solamente vemos un factor intimidatorio: la velocidad con la que se produzca el paso a esta nueva normalidad.

2. Un catalizador inesperado: el Código Técnico de la Edificación

Posiblemente la peor noticia relacionada con los mercados de la construcción que se pueda recibir es que los permisos de construcción y los visados de nuevos proyectos están descendiendo, puesto que son signos bastante incontestables de que el futuro inmediato está empeorando: lo que no se tramita hoy no se podrá ejecutar mañana. Pues bien, ahora este tipo de noticias abundan y están trufadas de cifras de crecimiento negativo muy serias. Son preocupantes, pero de nuevo podemos relativizarlas.

Cuadro 1

VIVIENDAS ACABADAS (EN MILES) (2001-2006)

Pais	Promedio anual	Máximo durante el período	Mínimo durante el período	Pais	Promedio anual	Máximo durante el período	Mínimo durante el período
España	607	749	475	Austria	43	46	42
Francia	332	405	298	Hungría	36	44	28
Alemania	243	286	214	Suiza	34	42	29
Italia	231	293	175	Finlandia	31	35	27
Reino Unido	183	194	168	Rep. Checa	29	33	25
Polonia	117	163	98	Noruega	25	30	21
Portugal	83	111	58	Dinamarca	24	31	17
Irlanda	72	88	53	Suecia	24	32	16
Holanda	67	73	60	Eslovaquia	13	15	10
Bélgica	45	55	39				

Fuente: Euroconstruct.

El argumento aquí es el siguiente: los descensos en términos de variación interanual del cierre de 2007 son muy abruptos porque toman como referencia unos niveles de visado en 2006 anormalmente altos. La anomalía tiene nombre y apellidos: el nuevo Código Técnico de la Edificación (CTE).

Para los técnicos que se dedican a proyectar y ejecutar edificios, el CTE es sin duda el acontecimiento de la década: se trata de una reforma muy profunda de la normativa española de construcción que sustituye y pone al día un conjunto bastante heterogéneo de normas de gran calado —algunas de las cuales llevaban más de 25 años en vigor— y las compila en un único documento ligado a la Ley de Ordenación de la Edificación de 1999. El objetivo del nuevo CTE es muy claro: definir cómo se debe construir un edificio para conseguir que sea resistente, seguro, confortable y razonablemente respetuoso con el medio ambiente. Pero a nadie se le escapa que tras estos loables propósitos hay una contrapartida evidente en forma de palpables incrementos de costes.

Como toda normativa de esta envergadura, estaba previsto un período transitorio durante el que la Administración todavía admitiría proyectos redactados bajo los parámetros del anterior corpus legislativo y se esperaba que esta circunstancia fuera a animar a un buen número de promotores a adelantar los tramites de una porción de su cartera de proyectos para aprovechar las “ventajas” del régimen antiguo. La auténtica sorpresa llegó al recibir las cifras

que cuantificaban la magnitud del fenómeno. Observando tan sólo los dos meses clave de la agenda de entrada en vigor del CTE —septiembre de 2006 y marzo de 2007— se puede cuantificar este aumento de los visados en no menos de 80.000 viviendas extra¹. Semejantes alzas en la oferta no respondían, ni mucho menos, a una demanda real: recordemos que por aquellas fechas los tipos hipotecarios ya habían abandonado su letargo hacía meses y estaba claro que no iban a interrumpir su tendencia alcista a corto plazo. En ese contexto de vientos de cambio y tempestad inminente, tan sólo se podía concluir que esos picos de visados eran artificiales, sin otra justificación que la de aprovechar la ventana de oportunidad que ofrecía el período de gracia previo a la aplicación ineludible del CTE. Por ello, las cifras oficiales de visados de este período reflejan una realidad desfigurada: por supuesto que esos visados estaban concedidos, pero existen dudas sustanciales sobre si todo ese paquete de proyectos se va a traducir efectivamente en viviendas en su totalidad, si una parte se van a posponer o si eventualmente se renunciará a ejecutarlos si se percibe un exceso de riesgo en el mercado inmobiliario.

¹ En septiembre de 2006 se acababa el plazo en el cual se aceptaban proyectos con el aislamiento térmico y contra incendios de acuerdo con las antiguas normas. Provocó que se visaran casi 127.000 viviendas, prácticamente el doble de las 64.500 de septiembre de 2005. En marzo de 2007 se acababa el período provisional respecto a una serie de normas sobre estructuras. Los visados del mes rozaron la marca de 98.500 viviendas frente a las 77.400 del mismo mes un año antes.

Por eso, cuando en la prensa se lee que en una determinada zona del país los visados han sufrido un descenso del 20 o del 30 por 100 en 2007 respecto a 2006, o incluso del segundo semestre de 2007 respecto al primero, hay que tener en cuenta que estamos comparando dos magnitudes significativamente heterogéneas: el estado auténtico del mercado contra el de los efectos distorsionadores del CTE. El resultado es un titular de prensa muy llamativo, pero que amplifica notablemente la percepción del auténtico ritmo del cambio de ciclo.

3. Condiciones para un aterrizaje suave

Hasta ahora hemos estado comentando las particularidades de los puntos extremos del ciclo: nos hemos consolado viendo la cara amable del punto bajo poniéndolo en el contexto de la teoría del medio millón de viviendas y hemos dado motivos para ser escépticos sobre el punto de pico a la vista de cómo el CTE ha actuado de revulsivo ajeno a las condiciones reales del mercado. Resta por ver la velocidad con la que se va a pasar de uno a otro punto; en otras palabras, si el aterrizaje va a ser brusco o si, por el contrario, se produce uno suave, escenario ampliamente admitido como el mal menor.

Para que el sector residencial español evolucione hacia un aterrizaje suave, lo más urgente, sin duda, sería invertir la situación anímica actual del mercado y que se volviese a crear un sentimiento colectivo de que vuelve a ser “el momento de comprar”. A ese respecto, un factor muy poderoso son los precios de la vivienda, aunque con algunos matices particulares. Por ejemplo, una depreciación significativa tendría globalmente más consecuencias negativas que las positivas que se pudiesen derivar de una reactivación coyuntural de las ventas. Incluso más que la auténtica magnitud del reajuste de precios, el factor que creemos crucial es el tiempo que se tarde en llegar a una situación de estabilidad. El comprador que busca una vivienda para su propio uso necesita indicios de que no se va a arrepentir si compra ahora en vez de posponer su decisión un poco más. Por supuesto que dará por bienvenido un buen precio, pero sobre todo lo que persigue es la tranquilidad psicológica —y económica— de haber tomado una decisión sensata comprando un bien que no se encuentra en plena depreciación. Este momento de reencuentro con la estabilidad sin duda llegará, pero el sector podría sufrir una erosión excesiva si finalmente esta llegada se retardara en el tiempo.

El segundo frente en el cual el comprador quiere contar con una cierta sensación de control sobre lo que pasa es en el frente de la financiación. Parte de los argumentos

sobre el precio de la vivienda se pueden aplicar también al precio del dinero: más allá de si los intereses están en un determinado nivel que históricamente pueda calificarse de alto o bajo, lo que promotores y compradores necesitan es percibir normalidad, que la evolución de las tasas de interés sea un asunto rutinario en vez de noticia de titular. Evidentemente que a muy corto plazo esto no es más que un deseo bienintencionado, pero nótese que hasta ahora hemos estado hablando de percepción y de sensaciones, es decir, que no ligamos el desarrollo de los acontecimientos en el mercado residencial a una determinada barrera numérica ni para los intereses ni para los precios, que separe el éxito del fracaso. Unos intereses no tan atractivos como los de antaño y unos precios de la vivienda todavía en cotas absolutas altas pueden ser compatibles con una recuperación de la demanda si realmente se producen estas premisas de estabilidad.

El tercer pilar en el que argumentar las posibilidades de un aterrizaje suave del sector tiene que ver con la producción propiamente dicha. Tal como exponíamos en el punto anterior, bajo la sombra del CTE existe una bolsa muy sustancial de proyectos (equivalente a la producción de medio año en el Reino Unido) que han quedado en una especie de limbo, puesto que planea sobre ellos la duda de si se ejecutarán o no. Caso de que promotores y constructores quieran aprovechar esa última oportunidad de ahorrarse una fracción de su presupuesto al construir según las directrices anteriores al CTE, es posible que simplemente estén retrasando la ejecución de estos proyectos. Por tanto, las flojas cifras de visados de los tres últimos trimestres de 2007 podrían estar siendo compensadas con un goteo de proyectos procedentes de la bolsa del CTE y que estarían contribuyendo a amortiguar el ritmo de frenado. El efecto podría durar hasta bien entrado 2008, puesto que el período transitorio del CTE llegó hasta marzo de 2007.

Considerando todas estas premisas, es posible imaginarse un mercado en el que las cifras de inicios de vivienda tienden de una manera progresiva hacia el mítico medio millón, al cual se podría llegar en unos tres años. Desde el punto de vista de la evolución de la actividad en términos de valor, este escenario dibuja descensos de producción de un 10 por 100 para 2008, que se acentuarían en 2009 pudiendo llegar al 15 por 100, momento en el cual se acabaría el efecto balsámico de toda la obra que ha venido visada de antes. Eso situaría la producción del sector residencial de nueva planta en 2009 en la cota de los 59.000 millones de euros, 18.000 millones menos de la estimación del volumen del sector que ahora se tiene para el cierre de 2007².

² Las cotas de variación están calculadas a precios constantes, los volúmenes están expresados a precios de 2007.

4. Probabilidades de un aterrizaje menos suave

El escenario anteriormente dibujado tiene como premisa que simultáneamente se den las tres circunstancias descritas: entrada rápida en equilibrio de los precios, estabilización de los tipos y ejecución retardada en el tiempo del pico de proyectos visados con motivo del cambio de normativa. Si algo de ello no se cumple, tendría como resultado una precipitación del proceso y pendientes de descenso más abruptas.

Pero cabe contemplar un factor hasta ahora no muy explorado: el *stock* de viviendas. Cuando hemos expuesto la teoría de que la demanda de uso era de 500.000 viviendas al año, hemos señalado la implicación de que no era posible explicar qué tipo de uso se les daba a todas aquellas que sobrepasaban este número más allá de aventurar que se habían comprado meramente por su potencial de revalorización. Por lo tanto, es probable que exista un *stock* de viviendas nada despreciable, que podría salir al mercado a corto plazo y consecuentemente entrar en competencia con las nuevas viviendas que se acaben de construir. Dicho de otra manera: la hipótesis del medio millón cuantifica la demanda de vivienda nueva, pero es una demanda que se puede satisfacer tanto con un piso que se haya acabado en 2008 como con uno de 2004 que haya permanecido todos estos años en manos de un inversor. Evidentemente, sería pésimo que se confirmase la existencia de un *stock* de estas características, puesto que en determinadas situaciones pondría en duda la necesidad de ejecutar nuevos proyectos si la demanda se fuese cubriendo con ese *stock* de vivienda pseudo-nueva.

Semejante conjunción de circunstancias podría, en efecto, acelerar la llegada a la plataforma de 500.000 nuevos inicios, la cual podría materializarse en el propio 2008. Si en el escenario de aterrizaje suave se anticipaban descensos en términos de producción en la línea del 10-15 por 100, el escenario alternativo prácticamente duplica la velocidad de descenso. Cabe preguntarse si esta hipótesis que traza un futuro inmediato muy poco halagüeño concentra en poco tiempo todo el potencial recorrido descendente del sector o si, por el contrario, es la antesala de una crisis más profunda de lo que se creía y en la cual no

se materializaría el escenario del medio millón de viviendas en el que tantas esperanzas se han depositado. Apostar por una u otra posibilidad es casi un ejercicio a ciegas si se hace sin demasiado convencimiento sobre qué va a pasar en el contexto económico general del país y del mundo. Quedémonos, por el momento, con la imagen de que 2008 y 2009 van a ser años de cambio, ciertamente más traumático de lo que se creía a inicios de 2007, pero también con el mensaje de que la demanda va a volver, ciertamente con menos ímpetu que en los momentos álgidos del ciclo, y que, independientemente de su tamaño final, también será una demanda más madura y exigente.

5. Conclusiones

Este artículo ha dado algunas vueltas de tuerca a la teoría del medio millón de viviendas como horizonte de normalidad para el sector residencial español. Primero, poniendo una nota de escepticismo sobre como ha sido aceptado unánimemente sin reparar en exceso en sus bases teóricas, insistiendo en que es un escenario sustancialmente mayor que el de la década pasada y sin duda más sensato que el de los momentos más tumultuosos del ciclo. Admitido esto, hemos propuesto un par de aproximaciones para ver cómo se puede alcanzar esa nueva normalidad, bien de manera progresiva o concentrando el impacto del reajuste a corto plazo. Incluso después de haber limado algo las asperezas de los picos causados por el nuevo CTE, es evidente que 2008 no puede escaparse de un retroceso severo, que aún puede manifestarse con más virulencia en 2009 cuando ya hayan desaparecido las inercias de toda la obra iniciada antes del cambio de fase.

Podríamos concluir que nos espera un futuro mediocre, pero entendiendo la mediocridad a la manera de Horacio y los romanos, para quienes "mediocritas" significaba "aquello que está en medio y es moderado". Si por moderado entendemos un mercado ausente de tensiones, propulsado por una demanda menos fundamentada en la inversión y más en la compra para uso, y que además no desplaza a España de la cabeza de la producción de viviendas en Europa, entonces la mediocridad no debería intimidarnos. Pero primero hay que sobrevivir al carrusel del reajuste.