

EL DERECHO DE ACCESO A LA VIVIENDA



EL DERECHO DE ACCESO A LA VIVIENDA

Enric R. Bartlett Castellà

“LA VIVIENDA ES UN DERECHO, NO UN NEGOCIO”	3
INTRODUCCIÓN — UN DERECHO CONSTITUCIONAL	5
1. DATOS PARA UN DIAGNÓSTICO	7
1.1. Propiedad o alquiler	8
1.2. El aumento de la demanda	8
1.3. Factores determinantes del precio final: construcción, suelo	11
1.4. El mercado hipotecario	14
1.5. De bien de primera necesidad a activo patrimonial	17
2. POLÍTICAS PÚBLICAS DIRIGIDAS A FACILITAR EL ACCESO A LA VIVIENDA	19
2.1. La clave está en el suelo	19
2.2. Ayudas a personas con rentas bajas o irregulares en el tiempo	21
2.3. Fortalecer el mercado de alquiler	22
CONCLUSIONES	25
CUESTIONARIO	32

Enric R. Bartlett Castellà es profesor de Derecho Público en la Facultad de Derecho de ESADE (URL), en Barcelona.

INTERNET: www.fespinal.com • Dibujo de la portada: Roger Torres • Edita CRISTIANIS-
ME I JUSTÍCIA • R. de Llíúria, 13 - 08010 Barcelona • tel: 93 317 23 38 • fax: 93 317
10 94 • info@fespinal.com • Imprime: Estilo Estugraf Impresores S.L. • ISSN: 0214-6509
• ISBN: 84-9730-149-8 • Depósito legal: M-46129-2006 • Diciembre 2006

La Fundación Lluís Espinal le comunica que sus datos proceden de nuestro archivo histórico perteneciente a nuestro fichero de nombre BDGACIJ inscrito con el código 2061280639. Para ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición pueden dirigirse a la calle Roger de Llíúria, 13 de Barcelona

"LA VIVIENDA ES UN DERECHO, NO UN NEGOCIO"

Con este lema hubo en los días pasados manifestaciones en muchas ciudades de España para protestar por los precios escandalosos de la vivienda, y que coincidieron con los estallidos en cadena de escándalos inmobiliarios, sin distinción de partidos, y como si quisieran mostrar que lo de Marbella no fue más que “el ladrillo nuestro de cada día”. Acabamos de oír también que de toda la legislación sobre viviendas sociales que se dio en Francia tras los luctuosos sucesos de Clichy del 2005, un año después no se ha cumplido absolutamente nada. Y. A. Abián evocaba hace poco en *La Vanguardia* (29.X.06), una vieja afirmación de Caro Baroja: un contratista de grandes obras o un constructor de casas baratas con dinero en Suiza, son peores que un inquisidor de aquellos que discutían con letrados y de vez en cuando mandaba pegar cien azotes a una bruja...

Las manifestaciones eran muy necesarias, pero pueden quedar en gestos inútiles. Hace 40 años ya alertó H. Marcusse de que nuestro sistema tiene un estómago increíble para digerir todas las protestas. El peligro entonces es que las protestas pacíficas acaben degenerando en el mal camino de la protesta violenta, si luego de manifestarse no se encuentra el camino para pasar a la acción.

Pero ¿qué acción? Las proclamas morales pueden ser estériles porque, en un sistema como el nuestro, parecen reclamar “la honradez del zorro en un gallinero” (parodiando una frase sobre la libertad). Queremos decir que, más allá de las personas, es inmoral el sistema: una economía *DE* mercado (distinta de una economía *CON* mercado), donde hasta los derechos humanos son meras mercancías, y donde se pretende que el mercado resuelve por sí solo todos los problemas humanos, por lo que las advertencias morales son rechazadas como “razones no económicas”...

La pregunta se nos ciñe inevitablemente: ¿qué hacer... hasta que cambie el sistema? En este marco vivimos y, en él, ha sido siempre meta de nuestro Centro la pareja “rigor y pasión”: que el rigor y la pasión se abracen, como la justicia y la paz en el salmo bíblico. De modo que la pasión fecunde al rigor, para que no resulte estéril o ajeno a la realidad. Y éste conduzca a aquella para que no se desparrame ciegamente. La sola pasión puede no enmarcar los problemas y toparse luego con obstáculos dolorosamente insalvables que fomenten otro “no hay nada que hacer” resignado. El estudio ha de saber analizar los males para ver qué se puede hacer en cada situación más allá del grito desesperado, de las prácticas okupas, de las expropiaciones (moralmente necesarias pero muy difíciles en la práctica)..., o la resignación que acaba siendo cómplice.

En este contexto tiene su lugar el Cuaderno que sigue. Su autor fue del primer grupo de jóvenes de *Cristianisme i Justícia* y luego se sumó al equipo del Centro. Durante 11 años fue el adjunto del *Síndic de Greuges de Catalunya*, Anton Cañellas; actualmente es profesor de Derecho Público en la Facultad de Derecho de ESADE (Barcelona).

El autor desea que conste en la introducción su agradecimiento a Luis Sols (Responsable del área social de CiJ) por sus comentarios y sugerencias sobre este Cuaderno.

Cristianisme i Justícia

INTRODUCCIÓN. UN DERECHO CONSTITUCIONAL

Unos 10,4 millones de asalariados, es decir, el 56% de la fuerza laboral española, gana un salario mensual igual o inferior a los 1.000 euros. En Barcelona difícilmente se puede encontrar un piso de alquiler por menos de 800 euros al mes. La sola comparación de estas cifras permite deducir que, actualmente, para millones de personas, es muy difícil, en un país desarrollado como el nuestro, acceder a una vivienda.

Situaciones vividas en la posguerra (particularmente entre 1940 y mediados de los 60), como el alquiler de habitaciones con derecho a cocina y baño, sirvieron en los últimos 25 años del siglo XX para medir el grado de progreso experimentado a nivel individual y colectivo. Tan solo los pisos de estudiantes desplazados a las ciudades con Universidad permitieron mantener viva

una solución de alojamiento, que unas décadas después vuelve a ser habitual para miles de personas, ahora no necesariamente estudiantes o jóvenes.

Hoy, incluso hay personas que solamente pueden llegar a tener una cama en turno de ocho horas en habitaciones compartidas, aquello que se denomina una cama caliente. Normalmente, se trata de inmigrantes, a menudo en situa-

ción irregular, que forman un nuevo proletariado. En un principio se aprovechaban económicamente algunos nacionales sin escrúpulos, pero consolidada la presencia migratoria, ahora también lo hacen extranjeros que han descubierto un negocio lucrativo en efectivo y sin fiscalidad que lo grave.

declaraciones constitucionales,
como la del artículo 47,
suponen reconocer
la incapacidad del mercado,
por sí solo,
de satisfacer el derecho
a una vivienda digna

Desde la introducción del IVA en el año 1986, los precios de los pisos han aumentado notablemente. Con todo, nunca se ha construido tanto ni se han vendido tantos pisos.

Otra consecuencia de estos altos precios es el retraso en la emancipación de los jóvenes, que ahora se quedan en casa de los padres muchos años. Esto ha obligado a reformular las relaciones intergeneracionales en el interior de un mismo espacio.

Un derecho constitucional

La Constitución Española (1978), reconoce el derecho a un alojamiento

en condiciones de dignidad. Su artículo 47 es rotundo: “Todos los españoles tienen derecho a una vivienda digna y adecuada”. Este reconocimiento se configura como un principio rector de la política económica y social. Esto implica que la actuación de los poderes públicos, la legislación y las decisiones de los jueces, han de garantizar el respeto y la protección de este derecho. Con todo, el cumplimiento de este artículo constitucional solamente podrá ser exigido ante los tribunales ordinarios de acuerdo con aquello que haya previsto la normativa de desarrollo.

Los mandatos dirigidos a los poderes públicos se traducen en políticas que hay que aplicar y, frecuentemente exigen las oportunas dotaciones en sus presupuestos. Así, por ejemplo, se pueden articular políticas de ayudas fiscales a la compra de vivienda propia. También políticas para la adquisición del suelo por parte de las entidades públicas para construir viviendas que se adjudicarán en función de determinadas circunstancias —composición familiar, ingresos disponibles...— y bajo unas condiciones concretas —precio en caso de venta, renta mensual si se destina a alquiler—, etc. Declaraciones constitucionales, como la del artículo 47, que imponen un comportamiento proactivo de los poderes públicos, suponen reconocer la incapacidad del mercado, por sí solo, de satisfacer el derecho que todo el mundo tiene a una vivienda digna.

1. DATOS PARA UN DIAGNÓSTICO

Está bastante extendida la idea de la responsabilidad social en la provisión de la vivienda: el acceso a la vivienda entendido como una necesidad humana básica¹ no ha de estar sujeto a los mecanismos del libre mercado. Las políticas aplicadas por los diferentes estados varían bastante en función de factores como las tradiciones culturales (tendencia a la propiedad o al alquiler), la situación demográfica (población joven o envejecida), los flujos migratorios (que el país sea receptor o emisor de migraciones), la composición social (familias amplias o reducidas), y también los elementos económicos (mercados financieros más o menos desarrollados).

Parámetros como estos configuran situaciones de partida y tendencias de evolución en el tiempo sobre las que se puede intentar actuar en un sentido determinado, por ejemplo favoreciendo el alquiler por encima de la propiedad, promoviendo que las viviendas alcancen unos estándares de calidad, deter-

minadas superficies mínimas por habitación, reforzando el mercado hipotecario, etc. Sin embargo, antes de actuar, es necesario un diagnóstico de la situación inmobiliaria del país. El primer elemento a considerar es el título o vinculación jurídica por el cual se ocupa una vivienda.

1.1. Propiedad o alquiler

Los datos del régimen de posesión en España, en los años 1980 y 2003, registran los porcentajes siguientes:

1980		2003	
Alquiler	Propiedad	Alquiler	Propiedad
21	73	11	82

Estos datos confirman la propiedad como el régimen de acceso predominante y también la reducción significativa del parque de alquiler que, al inicio del período, ya era de los más bajos de Europa.

Las cifras de alquiler y de propiedad, en las mismas fechas de 1980 y 2003, en los tres estados más poblados de la Unión Europea (Alemania², Francia y el Reino Unido) nos permiten establecer comparaciones en un contexto más amplio.

	1980		2003	
	Alquiler	Propiedad	Alquiler	Propiedad
Alemania	61	39	55	45
Francia	41	47	38	56
Reino Unido	42	58	31	69

En los tres estados se aprecia una disminución del régimen de alquiler y un incremento de la propiedad, pero en valores absolutos y porcentuales mucho más reducidos que en España³.

1.2. El aumento de la demanda

Otro factor a valorar, para intentar hacer un diagnóstico sobre el ejercicio del derecho a la vivienda, es la evolución de los precios a lo largo del tiem-

po. España ha experimentado, desde 1998, un crecimiento sostenido del precio de la vivienda a unas tasas muy superiores al índice de precios al consumo, y simultáneamente se han conseguido cifras de construcción nunca vistas hasta entonces: cerca de 455.000 viviendas en el año 2000, casi 459.000 en el año 2003, y más de 700.000 en el 2005⁴. El sector inmobiliario ha llegado a ser el primer motor del crecimiento del producto interior bruto.

Como causas de este *boom* inmobiliario que llena páginas de los periódicos y muchas conversaciones, podemos listar las siguientes: a) una política de bajos tipos de interés; b) la incorporación al euro; c) las adquisiciones efectuadas por ciudadanos de otros estados de la Unión Europea; d) la recepción de la inmigración extracomunitaria; e) los cambios en la composición familiar; f) refugio de la inversión en el sector inmobiliario como consecuencia de los riesgos en los mercados bursátil e industrial. Podemos analizar con más detalle estas causas:

a) *Una política de bajos tipos de interés.* El período previo a la creación de la Unión económica y monetaria que da lugar a la introducción del euro, se caracteriza por un esfuerzo tenaz en el control de la inflación que, una vez conseguido, ha dado paso a una política monetaria expansiva, con tipos de interés con tendencia a la baja. Tipos que, descontada la inflación, en algunos períodos han sido negativos. Así, un tipo nominal del 2% con una inflación del 2,5%, supone un tipo real del -0,5%.

b) *La incorporación al euro.* Una vez operativa la nueva divisa comunitaria, el Banco Central Europeo ha ajustado los parámetros monetarios a las necesidades de las economías de los diferentes estados de la zona euro. Esto ha dado lugar, al menos hasta finales de 2005, a unos tipos de interés especialmente bajos que pasan del 10% a inicios de los años 90 a cerca del 2% a mediados de 2005⁵. Es una política pensada, en buena medida, para estimular la actividad de sus dos economías de más peso relativo, Alemania y Francia, que durante este período pasaban por una situación de estancamiento, mientras que la economía española funcionaba a buen ritmo. La consecuencia, en España, ha sido un tipo de *interés real* negativo una vez descontada la inflación, que es más alta que en otros estados, como resultado de una mayor actividad económica y de unas razones estructurales, como la existencia de determinados oligopolios de hecho. Esta situación con un tipo de *interés real* negativo, supone un fuerte estímulo a la demanda. Así, el patrimonio de una persona se revaloriza más contratando una hipoteca y comprando una casa, que no colocando los ahorros a plazo fijo.

c) *Las adquisiciones efectuadas por ciudadanos de otros estados de la Unión Europea.* La incorporación a la Unión monetaria ha supuesto un marco de estabilidad de cambio que favorece la inversión procedente de otros estados de la Unión, inversión atraída por unas mejores condiciones climato-

lógicas y de calidad de vida, lo que supone otro incentivo a la demanda⁶.

d) *La recepción de la inmigración extracomunitaria.* España ha recibido un flujo migratorio extracomunitario de unos 4.000.000 de personas, procedente en su mayoría del norte de África y Latinoamérica. Estas personas, que necesitan alojamiento, se han convertido en un importante actor en el mercado de segunda mano, y ahora también en el de primera⁷.

e) *Los cambios en la composición familiar.* Las unidades familiares han visto reducido el número de sus miembros⁸ mientras que la población total aumentaba. El número de viviendas ocupadas por una sola persona, en términos porcentuales sobre el total del parque inmobiliario, se ha multiplicado por dos entre 1981 y 2001 (pasando del 10% al 20%); las viviendas ocupadas por dos personas han aumentado tres puntos (del 22% al 25%); y los pisos de tres ocupantes lo han hecho en un punto (pasando del 20% al 21%). Las composiciones superiores han permanecido estables o han disminuido drásticamente. Todo ello ha implicado un aumento del número de viviendas⁹.

f) *Refugio de la inversión en el sector inmobiliario.* En un contexto de falta de oportunidades de inversión o de altos riesgos en los sectores tradicionales (la industria y la bolsa), y de gran disponibilidad de capitales, los inversores han desplazado su actividad hacia un sector emergente que ofrecía tasas altas de revalorización y, por tanto, de retorno.

Estos elementos explican el incremento de precios de la vivienda, también producido, si bien con otras variables, en otros estados de la Unión Europea, y de su entorno. Así, en el año 2005, casi $\frac{3}{4}$ del total de las inversiones en Marruecos se concentraban en el sector inmobiliario y, hasta octubre de 2005, los créditos hipotecarios otorgados por los bancos llegaron al máximo histórico de 4.677 millones de euros¹⁰.

Combinaciones de factores como los reseñados han dado lugar a las llamadas burbujas inmobiliarias, a propósito de las cuales Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía, dice: *“Si el motivo por el que los precios son hoy caros es solamente que los inversores creen que el precio de venta será mayor mañana, cuando los factores fundamentales no parecen justificarlo, entonces existe una burbuja”*¹¹.

El pinchazo de estas burbujas o, todavía peor, su estallido, pueden tener unos efectos claramente perjudiciales sobre la estabilidad de un sistema económico estatal concreto y, en función de su peso relativo en el conjunto, sobre el sistema económico mundial. Es por esta razón que la autoridad monetaria (Banco Central Europeo, Banco de España), las organizaciones con responsabilidades sobre la conducción de la economía mundial (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico —OCDE—, Fondo Monetario Internacional —FMI—) y la comunidad de los negocios, siguen estos procesos con especial atención.

La existencia de una burbuja inmobiliaria en España ha sido un hecho con-

trovertido. Los sectores inmobiliario y de la construcción, en general lo han negado. Las autoridades públicas internas han huido de la aplicación del término ‘burbuja’: por ejemplo, el Banco de España habla de ‘sobrevaloración’. Las organizaciones internacionales también se refieren a ello con este término¹².

El Ministerio de la Vivienda tiene publicada la serie trimestral de los precios de la vivienda libre, es decir, no sujeta a ayudas públicas, del periodo 1995-2006¹³. En cómputo estatal, el precio del metro cuadrado pasó de 670,8 euros en marzo de 1995 a 1.781,5 euros en septiembre de 2005. Esto supone pasar de un índice 100 a un índice 265,6. Este índice todavía aumenta más si la comparación se establece con los datos del segundo trimestre de 2006, en el que el precio llegó a 1.942,3 euros el metro cuadrado.

Si examinamos las tasas de variación interanual entre marzo de 2001 y diciembre de 2004, vemos que la primera es la más baja del periodo, con un 8,65%. A partir de aquí, en septiembre de 2001, estas tasas de variación interanual suben a más del 10%, llegando al 17,86% en septiembre de 2002 y, alcanzando, en junio de 2003, un máximo del 18,73%.

Hay que tener presente que, como hemos dicho, se trata de un promedio a nivel de todo el país, y por tanto hay territorios, comunidades autónomas y localidades concretas, que han experimentado aumentos superiores y otras que los han tenido inferiores. En función de la antigüedad y calidad de las viviendas, también se producen oscilacio-

nes en el precio, pero el encarecimiento global que reflejan estas magnitudes no admite discusión.

1.3. Factores determinantes del precio final: construcción, suelo

Nos podemos preguntar en qué medida estos incrementos vienen determinados por el aumento de los costes de construcción. Contrariamente a lo que parece, aunque éste es un factor a tener presente, se puede afirmar que no es el factor más relevante. Así, si el coste de la construcción tenía un valor (un índice) de 88,5 en 1995, el año 2000 tenía un valor de 100, y el 2003¹⁴ un valor de 106,7. Este aumento moderado del precio de la construcción no tiene nada que ver con los saltos exponenciales que han experimentado los precios de venta.

Teniendo presente que junto con la construcción, el precio del suelo constituye el otro factor de gran impacto en el coste final de la vivienda, parece claro que los incrementos en los terrenos han sido fundamentales para el encarecimiento que se ha registrado.

Un estudio publicado en 2003 dice que desde 1998, ante un aumento inferior al 20% del coste de construcción C , el precio del suelo S ha subido un 120%¹⁵. También señala, recogiendo un análisis efectuado sobre precios de compraventa de vivienda nueva, en régimen libre, en Madrid capital, que “*en vivienda de lujo, el precio del suelo S es cuatro veces y media mayor que el coste de la construcción. En la vivienda de precio medio, S supera en un 60% el coste C ; y se ha de llegar a costes muy bajos de venta para que el va-*

lor de S no sea mayor o igual que C .” Aumentos de esta magnitud dificultan enormemente la realización de las promociones de protección oficial, aunque tengan financiación.

Esta circunstancia de gran incremento del precio del suelo, obliga a examinar, aunque sea de forma breve, el funcionamiento del mercado del suelo en el periodo de 1998 en adelante.

los incrementos
en los terrenos
han sido fundamentales
para el encarecimiento
registrado

1.3.1. La intervención pública en el mercado del suelo

Con la finalidad de facilitar el acceso a la vivienda, las sucesivas normativas reguladoras del suelo han ensayado, durante los últimos 50 años, diversos mecanismos. Para buscar una asignación eficiente y no especulativa de un recurso por definición limitado, el suelo, unas veces se ha puesto el acento en la intervención administrativa y otras en la iniciativa privada. En nuestro contexto, las administraciones públicas, particularmente municipales, han sido investidas de amplias facultades para intervenir en este mercado, lo cual supone, a la vez, la renuncia a sustraer este recurso del tráfico mercantil, como hacen las sociedades que optan por nacionalizarlo.

Con modulaciones diversas se ha asignado a los ayuntamientos, la competencia de planificación, de diseño de la ciudad futura, de establecer aquello que hay que urbanizar y el cómo hacerlo, a través de los denominados planes urbanísticos. Mediante los planes que se proyectan sobre la totalidad del territorio municipal, convencionalmente conocidos como planes generales, se establece la clasificación del suelo en urbano, urbanizable y no urbanizable. El suelo urbano puede decirse que es la ciudad existente. El suelo urbanizable es aquel que se prevé desarrollar para el crecimiento de la ciudad. No urbanizable es el que se debe preservar por razones agrícolas, ambientales, de riesgos naturales, paisajísticas, etc.

Estos *planes urbanísticos*, que tienen la consideración de normas jurídicas (con el apoyo de planos que delimitan geográficamente el territorio que clasifican) se desarrollan por otros, denominados *planes parciales*, que abarcan sólo una parte del término municipal. La posibilidad de edificar viene condicionada por las previsiones establecidas en la secuencia de planes. Son los planes los que establecen dentro del suelo urbano o urbanizable los usos y las densidades permitidas. Al tomar estas decisiones, quienes elaboran los planes deben respetar los estándares urbanísticos o *ratios* mínimos fijados por la legislación. Así, por ejemplo, en los sectores de uso residencial, se han de reservar para zonas verdes y espacios libres públicos, 20m² de suelo por cada 100m² de techo edificado. La concurrencia de intereses diversos, locales y supralocales, y la conexión de la ciudad

con ejes de comunicación (como autovías o líneas férreas), hace que en el proceso de elaboración y aprobación se articule la participación de las diversas administraciones (local y autonómica normalmente, en ocasiones también la estatal), que tienen confiada la gestión de los mencionados intereses¹⁶.

Juntamente con la capacidad de elaboración de planes¹⁷, se ha reconocido también a los ayuntamientos amplias facultades de gestión para convertir los proyectos del plan en realidad, mediante la obra urbanizadora y, finalmente, para garantizar el cumplimiento de las acciones que contienen los planes, con la capacidad de sancionar las infracciones y de forzar el derribo de lo urbanizado o construido en contra de sus previsiones.

Estas amplísimas facultades no se han acompañado de la dotación de los recursos económicos, humanos y organizativos necesarios para aplicarlas. A causa de ello, a menudo las facultades no se han ejercido. Así, en determinados momentos y lugares, se ha renunciado a planear con anterioridad a la urbanización, dando como resultado las llamadas urbanizaciones ilegales.

Los ayuntamientos debían utilizar los denominados patrimonios municipales del suelo o conjunto de terrenos de titularidad pública, para influir en el mercado del suelo, vendiéndolos en momentos de escasez y reteniéndolos cuando había una sobreoferta, en vista a mantener los precios dentro de parámetros de estabilidad. Estos patrimonios se configuraron en las sucesivas legislaciones como la herramienta municipal, juntamente con la planificación, para

hacer posible un urbanismo capaz de dirigir la construcción de la ciudad y permitir el acceso a la vivienda por parte de sus habitantes. Durante unos años estos patrimonios tuvieron una vida mortecina, como consecuencia de la falta de capacidad de compra municipal, pero con la reforma legal que en el año 1975 estableció la cesión obligatoria y gratuita al municipio, por parte de los propietarios de terrenos urbanizables, del 10% del aprovechamiento que pudiera corresponderles, encontraron una vía privilegiada de dotación. A pesar de ello, la insuficiencia crónica de las haciendas locales ha conducido, a menudo, a utilizarlos para fines diferentes y contrarios a los prefigurados por las leyes. Por ejemplo en lugar de aplicarlos para influir, de acuerdo con su misión institucional, en el mercado del suelo, a menudo se venden al mejor postor y al precio más alto posible para reunir recursos para un erario municipal raquíutico¹⁸.

1.3.2. La desregularización del mercado del suelo

Ante el fracaso de la intervención pública en el mercado del suelo, el legislador, en particular a partir de 1998¹⁹, confía en la desregulación y en la iniciativa privada para alcanzar el objetivo de facilitar el acceso a la vivienda. Con este propósito, se declara urbanizable todo el suelo que no haya de ser protegido por concurrir alguna de las razones citadas: agrícolas, ambientales etc. Se faculta a los particulares a tomar la iniciativa de promover la urbanización, elaborando y presentado planes a aprobar y se atribuyen efectos positivos o aprobatorios al silencio de la adminis-

tración. En definitiva, de acuerdo con las recomendaciones efectuadas por el Tribunal de Defensa de la Competencia en 1993²⁰, se opta por flexibilizar la intervención municipal con vistas a que se incremente el suelo disponible en el mercado, lo cual se espera que conduzca a una reducción de su precio.

la nueva regulación de 1998 no ha adoptado medidas que impidan la retención especulativa de los terrenos

Estas buenas intenciones no se ven acompañadas por el éxito, como acreditan los aumentos experimentados de los precios, por no haber adoptado la nueva regulación medidas que impidan la retención especulativa de los terrenos. Igualmente, estos planteamientos favorecen un modelo de urbanización disperso que implica un mayor consumo de territorio, apartándose del principio de sostenibilidad ambiental. Así, la superficie de suelo artificial en España, en el periodo 1987 a 2000, se ha incrementado a razón del equivalente a dos campos de fútbol por hora²¹.

Resulta importante subrayar que nos encontramos con un mercado en el que, para conseguir el producto final, el suelo urbanizable, es necesaria una inversión considerable en capital y un proceso de elaboración que se prolonga en el tiempo. La falta de plazo para iniciar la transformación del suelo permite que,

con una financiación suficiente, se puedan comprar grandes cantidades de terreno a precio agrícola y retenerlo hasta que su precio alcance el punto óptimo de venta a juicio del vendedor. Esta posibilidad ha facilitado que las entidades financieras se involucren en la urbanización de terrenos, hasta el punto que González-Berenguer Urrutia, en 2001, llegó a decir que, en los últimos años, el urbanismo había caído en manos de los bancos: *“los bancos han comprado a precios agrícolas muchos centenares de millones de metros cuadrados (se dice autorizadamente que entre 350 y 400 millones), los retienen como un activo siempre revalorizable y realizable fácilmente, y los van vendiendo cuando están a un buen precio, bien a promotores externos, bien a sus propios promotores, y lo hacen para edificar donde y cuando les conviene”*²².

Por todo ello el suelo no solamente es un valor seguro —difícilmente baja de precio— sino que ofrece unas posibilidades de revalorización que lo hacen especialmente atractivo, con lo cual aumenta su demanda y, como pez que se muerde la cola, su apreciación. En resumen, no sólo no se ha logrado la pretensión de introducir competencia en este mercado, sino que se han asentado las bases para acentuar su carácter oligopólico y para reforzar las tensiones inflacionistas sobre el bien con el que se comercia.

Los espacios estratégicos de crecimiento en los umbrales del perímetro urbano, o de transformación de la ciudad, las zonas en las que se efectúan grandes operaciones de reforma interior o de saneamiento, a menudo se concentran en pocas manos antes del inicio de

las operaciones, o a veces un poco después. Un interesante comentario de este proceso de concentración, datado en el año 2004, del que son autores Gigos y Saravia, dice: *“cada vez menos propietarios acaparan la mayor parte de estos espacios estratégicos, y lo hacen comprando el suelo con antelación, forzando o comprometiendo su venta frente a la perspectiva de su clasificación como suelo urbanizable o reformable (las dificultades de gestión, que hacen desistir a los antiguos propietarios agrícolas o urbanos, favorecen este proceso), reforzando su capacidad para manejar el mercado a unos ritmos adecuados a sus intereses.”*²³

1.4. El mercado hipotecario

En una primera aproximación, podemos decir que el incremento del precio de la vivienda reduce el número de las unidades familiares suficientemente solventes para acceder a ella por compra. De la misma manera, el incremento de las rentas necesario para mantener un porcentaje de rendimiento sobre el valor del patrimonio inmovilizado, hace aumentar también el precio del alquiler. Este aumento del precio de compra, determina que también aumente la deuda a largo plazo, en forma de deuda hipotecaria, de las familias que compran a crédito.

Sin embargo, este aumento de precio tiene efectos positivos. Por un lado, la construcción tiene una gran capacidad de generar empleo directo y hace de locomotora de otros sectores: materiales de la construcción, menaje del hogar, suministro de agua, gas, electricidad...

Este mayor empleo se traduce, al mismo tiempo, en una disponibilidad de ingresos que aumenta el consumo de las familias. Evidentemente, el margen de los beneficios de las empresas del sector inmobiliario también ha experimentado incrementos espectaculares que han permitido, aparte de una mayor riqueza para sus accionistas, financiar su expansión y diversificación en el interior y en el exterior²⁴. Por otro lado, ha potenciado y consolidado, en el sector financiero español, un mercado hipotecario que ha llegado a unas dimensiones considerables y que se gestiona con profesionalidad²⁵.

En menos de 10 años el número de hipotecas se ha triplicado, pasando de 530.000 en 1995, a 1.669.700 en el 2005. En este pasado año 2005, el saldo hipotecario a gestionar creció en una tasa del 26,9%, hasta alcanzar un volumen de 739.296 millones de euros, de los cuales 475.570 millones correspondían a las familias, con un incremento del 23,6%.

Un mercado hipotecario de grandes dimensiones, con competencia entre las entidades, favorece el acceso al crédito que permite movilizar los recursos económicos para comprar una vivienda. El rápido desarrollo de los mercados financieros y una fuerte competencia entre las entidades de crédito a partir de 1990, en un contexto ya comentado de tipos de interés bajos, han llevado a los tipos de interés hipotecarios a niveles históricamente bajos²⁶ y, también, a una extensión de los vencimientos máximos que pasaron de 10 años, al inicio del periodo, a más de 30 años en el 2005. A su vez, es una fuente de negocio para las entidades financieras²⁷ y para las enti-

dades aseguradoras y de gestores de fondos de pensiones que invierten en títulos hipotecarios garantizados (cédulas hipotecarias) con la intención de asegurar con estos activos la viabilidad de los pagos futuros de sus obligaciones. Estas aportaciones, al mismo tiempo, facilitan una refinanciación relativamente barata del crédito hipotecario, permitiendo, para estas finalidades, una mayor disposición de fondos a un menor coste.

el FMI recomienda adoptar medidas que flexibilicen el mercado ante los cambios en las condiciones de los precios

Los riesgos más significativos que presenta esta situación están conectados con el grado de endeudamiento. Particularmente de las familias, y los efectos que sobre la economía de éstas y, correlativamente, sobre el mercado hipotecario y el sistema financiero en su conjunto, puede tener un incremento de los tipos de interés. Como hemos señalado, los bajos tipos de interés real en España, que el 2005 y 2004 se han situado en el umbral cero, han favorecido una gran capacidad de endeudamiento de los hogares. La evolución de las modalidades de préstamo que, de estar formalizadas, mayoritariamente, a tipo fijo, han pasado a alcanzar una cifra del 98,25 a tipo variable, hace que las economías familiares españolas, muy endeudadas, sean más vulnerables a un in-

cremento de tipo²⁸. Cabe recordar que en la zona Euro, la modalidad variable no sobrepasa un tercio del total. En esta composición del mercado hipotecario no podemos menospreciar el papel jugado por las entidades financieras que, en un contexto de tipos elevados, como en la primera mitad de los años noventa, ofrecen préstamos a tipo fijo y, en una coyuntura de tipos bajos, optan por los variables.

¿Es más fácil
ahora
acceder a una vivienda
que en 1992, en 1972
o en 1958?

Si bien es fácil hacer de todo esto una lectura en términos de maximización de los beneficios, no hay que olvidar que las entidades también obtienen su financiación en el mercado y que, por tanto, están sometidas a las oscilaciones de éste. Un desajuste entre los tipos cobrados por la actividad crediticia y los pagados como remuneración de su pasivo (los depósitos confiados por los ahorradores), puede arrastrar a pérdidas la cuenta de resultados y a poner en riesgo la propia entidad. Con miras a conservar la solvencia de las familias, de las entidades prestadoras y del conjunto de sistema financiero, el FMI ha recomendado la adopción de medidas que hagan más flexible el mercado ante los cambios en las condiciones de precios. De estas medidas destacaré dos que, si se

aplicasen, tendrían un impacto inmediato en los ciudadanos hipotecados.

Una de ellas sería *la reducción de los costes establecidos legalmente por las modificaciones de los contratos hipotecarios*. Para modificar un contrato hipotecario hay dos vías. Una es la *novación modificativa*, donde el contrato continua vigente pero cambian sus condiciones, estando sujeta a aranceles notariales y registrales. La otra es la *novación extintiva*, donde el contrato finaliza y se debe formalizar uno nuevo. Con la novación modificativa, la modificación de contratos hipotecarios resulta menos onerosa. Así, pongamos por caso, pasar de un tipo variable a uno fijo o bien a cuotas fijas resultaría más fácil y barato. Si hubiera, además, una reducción de los aranceles, que quedaría compensada por el mayor número de operaciones que cobrarían los profesionales, se facilitaría todavía más los cambios en los contratos hipotecarios. Estas facilidades apuntalarían la capacidad de los hogares para hacer frente a los pagos ante un cambio de ciclo.

Otra medida también recomendada por el FMI, coherente con la confianza de principio que tiene esta organización en la bondad de las medidas liberalizadoras, consiste en *eliminar los límites a las comisiones aplicadas por las entidades de crédito a las amortizaciones anticipadas y por cambios de préstamos hipotecarios de tipo fijo a variable*. Se trata de posibilitar que sea el mercado el que fije estas comisiones en función de los riesgos que asumen las entidades, y evitar que los bancos los cubran aplicando un tipo más alto a la totalidad de los préstamos. De este modo, sólo los prestata-

rios que deseen cambiar las condiciones del contrato pagan por ello²⁹.

Cabe recordar que en el año 2005, el plazo estándar de contratación de hipotecas fue de 25 años, mientras que el plazo medio de amortización se situó en 7,9 años. Aunque los créditos cancelados pueden haberse contratado a plazos más cortos que no los de ahora, fruto de la evolución del mercado en los últimos años, se puede afirmar que las familias hacen un esfuerzo para amortizar las deudas hipotecarias antes de su vencimiento pactado.

1.5. De bien de primera necesidad a activo patrimonial

En los últimos años ha proliferado el crédito al consumo con garantía hipotecaria, que hace que determinadas adquisiciones de las familias se compren a préstamo poniendo como garantía de la devolución, el patrimonio que representa la vivienda.

Por otro lado, ha aparecido la llamada hipoteca inversa, que se puede contratar a la edad de la jubilación o cuando se producen ciertas contingencias como puede ser una invalidez permanente, mediante la cual una entidad financiera asegura una renta vitalicia, el importe de la cual con sus intereses producidos recupera de los herederos o, subsidiariamente, por la venta del inmueble. Este contrato garantiza un aumento de los ingresos familiares y mejora así las rentas derivadas de un sistema de pensiones sujeto a tensiones, teniendo en cuenta el aumento de la esperanza de vida y la reducción de la *ratio* entre perceptores y contribuyentes.

Ambos datos evidencian que la vivienda está experimentando un cambio conceptual. Antes, la vivienda era un bien de primera necesidad para desarrollar las actividades vitales básicas, que sólo se ponía en riesgo para hacer frente a calamidades imprevistas y no cubiertas por sistemas públicos de previsión, como pudiera ser una enfermedad grave. Ahora se ha transformado en un activo patrimonial que se pone en juego habitualmente para apoyar actividades familiares, no sólo básicas, como la compra de una segunda residencia o de un vehículo, y para garantizar la seguridad económica en la vejez y situaciones de dependencia.

Este cambio en la funcionalidad de un activo patrimonial obliga a redefinir o, como mínimo, a repensar cual es el máximo esfuerzo razonable, en términos de renta familiar aplicada y de duración en el tiempo de esta aplicación, para adquirir este activo patrimonial.

Analizar el acceso a la vivienda hace inevitable formular la pregunta de su dificultad o facilidad en términos comparativos de tiempo y lugar. ¿Es más fácil acceder a una vivienda ahora que en 1992, 1972 o 1958? Un caso que se me ha explicado del año 1958 permite intentar una aproximación. Un joven matrimonio, que tenía unos ingresos mensuales de unas 1.500 pesetas, alquiló un piso de renta limitada por poco más de 330 pesetas al mes. Esto quiere decir que comprometieron un 22% de su renta familiar. Para conseguirlo, teniendo en cuenta que había —también entonces— más demanda que oferta, la pareja libró, a fondo perdido, 30.000 pesetas, esto es, todos sus ahorros de antes

de casarse. Casi cincuenta años después, podemos hacernos una idea aproximada de qué representaría hoy si cambiamos la unidad de pago, la peseta de entonces por el moderno euro. Con un sueldo de 1.500 euros al mes, 330 euros de renta es una cifra muy aceptable. En cambio, pedir por el traspaso 30.000 es escandaloso. Ahora en euros y entonces en pesetas.

La Asociación Hipotecaria Española³⁰ ha creado un índice para calcular el esfuerzo, la mayor o menor dificultad, para comprar un piso a lo largo de los años. Hay una serie de factores que se combinan para determinarlo: la superficie adquirida, el tipo de interés, otros gastos de financiación, la dificultad para obtener esta financiación, la situación del empleo, los ingresos familiares. Así las cosas, un índice 100 en 1990, en 1999 era del 52%, en diciembre de 2005 del 96,7% y en marzo de 2006 alcanzaba un 103,9%. Esto quiere decir que aún con el espectacular incremento de precios de la vivienda, ya comentado, antes del repunte de los tipos de interés iniciado a principios de 2006³¹, era más fácil comprar una vivienda en el 2005 que 15 años antes.

Naturalmente, ningún índice es neutral. Si la *ratio* se calculara teniendo en cuenta, exclusivamente, los metros cuadrados de superficie, el importe nominal de la vivienda y el importe nominal de la renta familiar en cómputo anual, cada metro cuadrado adquirido en el 2005 representaría un porcentaje considerablemente superior de renta familiar

en relación a la aplicada en 1999. Con esto no queda deslegitimado el índice de la Asociación Hipotecaria Española, pero se relativiza.

Teniendo en cuenta lo que acabamos de decir (relación entre superficie, precio de venta e ingresos familiares) incluso si prescindimos del alza de los tipos, *la mayoría de familias se encuentra en una situación más vulnerable*, ya que la mayor duración de la deuda aumenta su exposición a un empeoramiento, ni que sea cíclico, de las condiciones económicas generales del país, y muy en particular, de las del empleo. Debemos recordar que, también según datos de la Asociación Hipotecaria Española, el importe medio de la hipoteca de vivienda en el 2005 se ha situado en 124.589 euros. El esfuerzo de endeudamiento, en el momento de la contratación, ha sido del 35% de la renta familiar. Ha subido 2 puntos en relación con el 2004, que estaba en el 33%, recuperando la posición del 2002 y del 2003. Según la misma fuente, en el 2004 el esfuerzo entre el 40-50% de la renta familiar afectaba al 11% de los contratantes, y un esfuerzo de más del 50% de la renta familiar lo debían hacer un 8%. Por tanto, el 19% de los contratantes de hipotecas, en datos del conjunto del Estado, dedica más del 40% de la renta familiar a pagar la vivienda. Estas cifras experimentan una tendencia al alza como consecuencia de los incrementos de los tipos de interés aprobados por la autoridad monetaria durante el 2006.

2. POLÍTICAS PÚBLICAS DIRIGIDAS A FACILITAR EL ACCESO A LA VIVIENDA

Los derechos sociales, categoría a la que pertenece el derecho a la vivienda, a menudo dependen, para su realización, de políticas públicas³².

Durante bastantes años, las ayudas a la adquisición de vivienda mediante bonificaciones tributarias o la subvención de los tipos de interés de los créditos concertados para financiarla, han sido políticas habituales. Estas medidas, indudablemente, ayudan a los que se benefician de ellas, pero *no contribuyen a abaratar el precio final*. Incluso hay el riesgo de que los promotores incrementen más el precio sobre la base de que, en definitiva, el comprador se resarcirá de ello en parte. Esta acción impulsará el alza de los precios de todo el parque de viviendas.

2.1. La clave está en el suelo

La disponibilidad de suelo, como hemos dicho, es un elemento clave en cualquier política de vivienda. Los poderes públicos pueden conseguirlo: a) *comprándolo* en el mercado, b) *expropiándolo*, c) a través de las *cesiones obligatorias* que los propietarios han de hacer con tal de poder urbanizar (10%).

En el primer caso, deberán pagar aquello que convengan con el propietario. En segundo (expropiación), a falta de acuerdo, tendrán que pagar aquello que se determine en el procedimiento de expropiación forzosa regulado por la legislación del mismo nombre. Las cesiones, en cambio, son gratuitas para la administración, si bien el propietario in-

tentará resarcirse, repercutiendo el coste en el precio a percibir por el resto de aprovechamiento.

La creación de patrimonios públicos de suelo, al menor coste posible, con alguno de los procedimientos o una combinación de los tres citados, *debería ser una prioridad*. Parece lógico que las administraciones intenten conseguir terrenos no urbanizados y, por tanto, a precios más bajos que cuando la urbanización está completa. Una vez urbanizados, podrán construir directamente o bien adjudicarlos a quien lo haga a unos precios de venta determinados. Igualmente, pueden adjudicar los terrenos con la obligación de urbanizar y, posteriormente, de construir.

Una adecuada coordinación entre los gestores públicos de la vivienda y el planificador territorial puede conseguir que las inversiones en mejora del transporte público y de la red de carreteras sirvan para conseguir suelo donde hacer nuevos asentamientos. No parece equitativo ni adecuado al mandato constitucional que el esfuerzo colectivo lo capitalice el propietario del suelo, ya que es toda la comunidad la que ha de participar en las plusvalías generadas por su acción urbanística. Estas nuevas zonas urbanizables podrían ser adquiridas por parte de los gestores públicos de la vivienda para integrarse en patrimonios públicos del suelo, antes y, por tanto, a precio previo al de la inversión pública. Después se podría actuar en alguna de las formas ya citadas, con intervención exclusivamente pública o en colaboración con el sector privado.

Junto con la creación de patrimonios públicos del suelo, los poderes públicos disponen de facultades para condicionar el aprovechamiento de los terrenos a la realización de determinados tipos de viviendas. En este sentido, se puede establecer la reserva para la vivienda protegida de un tanto por ciento del techo calificado para uso residencial de nueva implantación³³. La reserva se entiende que puede llegar a una parte, pero no a la totalidad del suelo, porque esto condicionaría las facultades del propietario más allá de los límites constitucionalmente permitidos. La función social delimita el contenido del derecho de propiedad, que ya no es absoluto o ilimitado como en el derecho romano, pero no hasta el punto de no garantizar la realización de intereses particulares del propietario.

Condicionar el uso residencial, delimitándolo, mediante prescripciones del planeamiento urbanístico, también puede servir para impulsar un determinado tipo de titularidad como el alquiler. Así, una alternativa a la construcción sobre terrenos públicos adjudicados para esta finalidad, o bien a la edificación realizada por las mismas administraciones, sería “zonificar” o calificar determinadas áreas destinándolas a uso residencial en régimen de alquiler.

Atendiendo a la importancia del precio del suelo en el coste final de la vivienda, el disponer de suelo a precios asequibles, ya sea para que las administraciones construyan o bien para que lo haga la iniciativa privada, es esencial para conseguir vivienda, de compra o alquiler, a precios más bajos de los hoy habituales de mercado. Si el número de

viviendas en estas condiciones es suficiente como para dar respuesta a una parte significativa de la demanda, podría provocar una moderación significativa de los incrementos de precios. Incluso una cierta flexión a la baja de los precios en el mercado no protegido, también llamado libre. Pero es necesario que la iniciativa privada se involucre en este proceso para que realizarlo no recaiga, exclusivamente, sobre los presupuestos públicos, y permita, así, que la inversión pública produzca un efecto multiplicador. Esto requiere que los inversores privados obtengan una remuneración suficiente en contraprestación de la inversión.

De todas maneras, es necesario recordar que *la legítima remuneración para la inversión nada tiene que ver con la retención especulativa*, por tanto inconstitucional, de los terrenos. En este sentido, se podrían gravar los terrenos urbanizables con un impuesto progresivo para el caso de no efectuar su transformación urbanística en un plazo determinado³⁴, lo cual requiere restablecer la obligatoriedad de estos plazos.

Esto se puede combinar con la concesión de beneficios fiscales a propietarios del suelo y promotores de viviendas en el precio de venta de los cuales la relación entre coste del suelo S y coste de construcción C no pase de determinada *ratio*³⁵. Se trataría de ayudar a los propietarios de suelo y promotores a que vendieran a unos precios comercialmente consolidados y no especulativos. Estos precios se pueden cuantificar a partir de los criterios de cálculo establecidos por el Ministerio

de Economía cuando define el valor de los inmuebles³⁶.

2.2. Ayudas a personas con rentas bajas o irregulares en el tiempo

Para personas y unidades familiares con niveles de renta muy bajos o de percepción irregular en el tiempo, el subsidio por las administraciones parece ser el único sistema financieramente viable. Para este colectivo, el régimen de alquiler parece preferible al de la propiedad, al permitir una rotación como consecuencia del funcionamiento del denominado ascensor social. En efecto, cuando uno incrementa sus rentas o consolida percepciones periódicas, marcha a otro lugar y deja libre un espacio que otro podrá alquilar. El sistema de alquiler hace que la inversión pública no sea capitalizada especulativamente en sucesivas transmisiones y, a su vez, evita procesos de deterioro como consecuencia del no mantenimiento de los edificios.

Es importante que la gestión de los inmuebles una vez construidos, se haga con criterio de equidad, de manera que el que pueda pagar la renta lo haga, y que se pongan las medidas para cobrarla. En cambio, quien no pueda pagar, debería ser subsidiado por la administración responsable de los servicios sociales para que no pierda el alojamiento; pero la renta se debería ingresar igualmente, para garantizar la amortización de la inversión y su mantenimiento. En este sentido, la gestión privada de estos inmuebles, con una relación fluida con los servicios sociales, parece aconsejable para evitar que se consoli-

den situaciones, como puede ser aceptar el impago de las rentas y/o el mal uso de los edificios, fruto de una actitud de tolerancia quizá bien intencionada, pero a medio plazo marginadora, a la que son más proclives las organizaciones públicas que las privadas.

Asegurar una composición relativamente diversa de los ocupantes, previendo una tipología de habitantes también variada, permite distribuir en proporciones que no generen fenómenos de expulsión de un grupo por otro. Estos procesos de expulsión se han vivido en determinadas promociones de vivienda pública, donde se ha concentrado un alto número de personas con dificultades de socialización, que han provocado la marcha de los que no tenían carencias, y la ocupación del vacío por otras personas con los mismos o mayores problemas.

Una sociedad como la nuestra, que recibe un flujo migratorio muy importante, ha de prestar especial atención a su alojamiento. La concentración de personas con una misma procedencia nacional o étnica, en unas determinadas partes del territorio, facilita la aparición de una sociedad mosaico, en la que las diversas partes que la componen se relacionan poco entre ellas, y donde el desconocimiento de los unos respecto a los otros se hace crónico, ya que las diferentes comunidades evolucionan en paralelo y no generan referentes comunes que las cohesionen en una única comunidad. Las promociones públicas de vivienda de alquiler, pero también de propiedad, deberían asignarse de acuerdo a parámetros que faciliten la mezcla y eviten la formación de islas incomu-

nicadas, a pesar de las resistencias en sentido contrario, tanto de los originarios del país como de los recién llegados.

Para las personas sin techo, la respuesta debe ser integral. El proveerlos de alojamiento ha de integrarse en un proceso de acompañamiento que les dote de los recursos personales y relacionales que permitan su socialización con el máximo de autonomía. Por tanto, la tipología del alojamiento irá cambiando en el transcurso de este proceso a medida que se avance en él (alberge, vivienda tutelada, vivienda compartida, vivienda individual).

2.3. Fortalecer el mercado de alquiler

Consideraciones similares a las que hacíamos en relación a las bonificaciones tributarias por compra, en el sentido de que benefician al receptor pero no contribuyen a abaratar los precios, se pueden hacer sobre las ayudas para pagar los alquileres. Para evitar estos resultados —y que al final los precios no se abaraten— hay que limitar el importe máximo de renta contratada que permite percibir la ayuda, aunque es difícil controlar los pagos en negro. Esto no impide afirmar que, a falta de una oferta suficiente de viviendas de alquiler, y mientras no se alcance, estas ayudas puedan ser una medida necesaria.

La debilidad de la oferta de alquiler, su poco número disponible en relación con las necesidades y, por esto, los precios elevados que pide, en parte es consecuencia de la opción pública para favorecer la compra. Medidas como las

bonificaciones tributarias y la subvención del tipo de interés descritos, han concentrado las inversiones en esta modalidad de adquisición. Una normativa hiperprotectora de los inquilinos, consistente en congelar rentas o permitir menguadas actualizaciones, que se pretendía favorecedora de la estabilidad de los contratos con subrogaciones sucesivas, disminuyó la rentabilidad de muchas inversiones hasta hacerlas deficitarias. Este hecho provocó la huida de los inversores del mercado de alquiler.

A pesar de ello, la reforma de la normativa, consistente en liberalizar el importe de las rentas e introducir mayor temporalidad en los contratos³⁷, ha supuesto un incremento de los precios sin un correlativo aumento y mejora de la calidad de la oferta. Las medidas adoptadas, que proclamaban pretender este crecimiento de la oferta, quizá la hubiesen alcanzado de ir acompañadas de regulaciones complementarias. Por ejemplo: la citada reserva de terrenos para construir pisos para alquilar; los incentivos fiscales para las rentas percibidas si no pasan de unos topes prefijados, o también las garantías para los arrendadores por el caso de incumplimiento de las obligaciones de los arrendatarios, como el impago o el mal uso.

La creación de sociedades públicas de alquiler que se constituyen en intermediarios entre propietarios e inquilinos, ha sido una respuesta incentivada hace relativamente poco. Estas sociedades reciben las viviendas de los propietarios para destinarlas al alquiler por un determinado periodo de tiempo, a cambio de percibir rentas prefijadas y la garantía de retorno en perfectas condicio-

nes de uso al fin del contrato. En la medida en que estos acuerdos se desarrollen sin especiales contratiempos, los propietarios de pisos vacíos pueden ir perdiendo la desconfianza de hacer negocios con la administración y la reticencia a alquilar que actualmente se tiene por los quebraderos de cabeza que provoca. ¿Quién no ha oído historias de pisos destrozados o de inquilinos que se marchan sin pagar?

la alta revalorización de los solares ha disparado los casos de *mobbing* inmobiliario

La alta revalorización de los solares, particularmente en los cascos antiguos de las ciudades, ha disparado los casos del acoso —*mobbing*— inmobiliario. Éste consiste en no efectuar el mantenimiento mínimo imprescindible, colocar como vecinos a personas de conducta asocial o violenta, que no pagan renta o incluso se les subvenciona, con el fin de que los inquilinos, hartos de tantas incomodidades, arrojen la toalla y se vayan, y se pueda disponer, así, del edificio vacío. Frente a estas actividades, que responden a la misma lógica que la de quemar un bosque para urbanizar sobre las cenizas, lo que se necesita es una respuesta contundente del estado de derecho. La legislación debería definir estas conductas y sus consecuencias, y establecer unos procedimientos judiciales fáciles y rápidos para probarlas, y una administración capaz de actuar en de-

fensa del derecho a la vivienda. Quien hace *mobbing* inmobiliario no sólo incumple el contrato y obstaculiza el disfrute del derecho constitucional a una vivienda digna, sino que, además, actúa contra el derecho de propiedad, también definido en la Constitución vigente, al vulnerar su función social. Por tanto, es bien legítimo que, por el procedimiento adecuado y con todas las garantías procesales, asuma las consecuencias perjudiciales hasta llegar, si fuera el caso, a la pérdida de la propiedad. En definitiva, en nuestro sistema jurídico es un principio admitido, desde hace bastantes siglos, que la propiedad ha de responder cuando el titular es requerido a efectuar los gastos de mantenimiento pactados contractualmente o fijados legislativamente.

Más difícil es justificar y articular una presión sobre quien tiene una vivienda vacía, pero cumple las obligaciones de mantenerla en condiciones de seguridad y de salubridad. Si no se dan estas condiciones, ciertamente, las administraciones pueden y han de actuar para garantizarlas. En casos de escasez de viviendas se puede establecer como causa legitimadora de una expropiación forzosa, pero el elevado precio a pagar no aconseja la medida como un medio habitual para abastecer un parque de viviendas públicas. Imponer su alquiler, por ejemplo, a una sociedad pública con esta finalidad, que sería mucho más económico, parece difícil de aceptar en un contexto socio-económico de economía de merca-

do, a menos que se esté en situaciones de gran penuria o de crisis social, en las que es necesario adoptar medidas excepcionales para salir adelante. Pero éste no parece el caso en España hoy, ni parece justo hacerlo sin afrontar previamente las prácticas oligopólicas en la gestión del suelo, causa fundamental de su aumento de precio. Tampoco sería fácil tapar todas las rendijas para eludir esta regulación, sin organizar un costoso aparato inspector, digno de mejores empresas. Estas rendijas seguramente las aprovecharían los afectados, por ejemplo mediante el empadronamiento de un familiar.

Una medida posibilista más fácil de gestionar y, en todo caso, más fácil de aceptar por la sociedad, sería el tratamiento fiscal más gravoso para residencias no utilizadas, que sería progresivo en función de su número, y que quedara sin efecto, o incluso, se transformara en un trato ventajoso, en caso de alquilar en determinadas condiciones.

Es interesante el uso del instrumento fiscal, porque reúne recursos que se pueden destinar a políticas de vivienda, y a la vez permite autofinanciar la actividad administrativa aplicada a conseguirlos, sin necesidad de sustraerlos de otras finalidades. Además, podría presionar para poner en juego un patrimonio inmovilizado que, si permanece inactivo, puede costar más dinero del que, eventualmente, genere su revalorización vegetativa. Esto, que es predicable de una vivienda, lo es con mayor motivo del suelo.

CONCLUSIONES

La Constitución vigente reconoce el derecho a una vivienda digna y, con vistas a hacerlo efectivo, formula una serie de mandatos a los poderes públicos de carácter antiespeculativo. Las políticas públicas urbanísticas y las legislaciones en las que se articulan se justifican para facilitar el acceso a la vivienda y, en consecuencia, si no lo hacen posible, su legitimidad queda menguada.

Antes de vertebrar una política favorecedora del acceso a la vivienda es necesario conocer el punto de partida, la realidad sobre la que se ha de aplicar. El régimen de titularidad, alquiler o propiedad, es el primer factor a diagnosticar. Tomando 1980 como el año a partir del cual analizar su evolución, se puede decir que en España ya predominaba entonces la propiedad sobre el alquiler en una proporción de 3,5 a 1 y

que en los veinte años siguientes esta proporción ha seguido aumentando. Las políticas públicas orquestadas han favorecido decididamente la propiedad mediante bonificaciones fiscales a la adquisición y subvenciones a los tipos de interés de los préstamos hipotecarios.

Hay cinco factores que se han combinado para propulsar la demanda de vivienda:

a) Una política monetaria de bajos tipos de interés.

b) La estabilidad de cambios derivada de la incorporación al euro que ha propiciado las adquisiciones de ciudadanos de otros estados miembros de la Unión Europea.

c) La recepción de un gran flujo de inmigración en un breve periodo de tiempo.

d) Los cambios en la composición familiar que han reducido el número de miembros de las unidades familiares, aumentando la población total.

e) La debilidad de las inversiones industriales y en bolsa durante bastantes años.

En un sistema económico de mercado, la provisión privada de vivienda está sometida a los incentivos y a los riesgos de cualquier otro bien sujeto a tráfico. Ponerlo en circulación depende de la expectativa de lucro. El juego de los mecanismos de la oferta y de la demanda que afectan a su precio son sensibles al entorno macroeconómico y a la capacidad de los operadores económicos de modularlos en el tiempo. La situación descrita de pujanza de la demanda ha coincidido en el tiempo con cambios normativos en la regulación del suelo que han favorecido que la oferta haya podido determinar, con mayor libertad, el tiempo y, por tanto, los precios de provisión del suelo y de las viviendas.

Con la finalidad de hacer posible el acceso a la vivienda, la normativa reguladora del suelo ha ensayado, durante

los últimos 50 años, diversos mecanismos. Para gestionar el suelo —un recurso por definición limitado— de forma eficiente y no especulativa algunas veces ha puesto el acento en la intervención administrativa, y otras en la iniciativa privada.

La habilitación a las administraciones públicas, particularmente municipales, con amplias facultades de intervención en el mercado del suelo, *no ha ido acompañada con la dotación de los recursos económicos, humanos y de organización necesarios* para aplicarlas. Esto ha provocado el no uso de estas facultades y, a veces, que se utilicen para finalidades contrarias a las prefiguradas por las normas. Así, por ejemplo, los terrenos del patrimonio municipal del suelo se han vendido al mejor postor, con el fin de reunir la mayor cantidad de recursos para un exigu erario municipal, en lugar de utilizarlos para favorecer la construcción de vivienda a precios asequibles o influir —a la baja— en los precios del suelo.

Ante el fracaso de la intervención en el mercado del suelo, se pasa a confiar, particularmente a partir de 1998, en la desregularización y la iniciativa privada el alcanzar los objetivos de facilitar el acceso a la vivienda. Teniendo presente que las nuevas regulaciones han hecho más fácil la retención especulativa de los terrenos, la circunstancia ha sido aprovechada por quien tenía los recursos económicos y de organización para hacerlo.

Efectivamente, la retención de terrenos ha sido el mecanismo utilizado para impulsar al alza los precios del suelo, que se ha convertido en el primer res-

ponsable del incremento del precio final de la vivienda, ya que los costes de construcción se han mantenido en crecimientos moderados. Los impulsores de esta coyuntura han sido empresas inmobiliarias, a menudo vinculadas con entidades financieras, y también éstas mismas que, en última instancia, han sido las grandes beneficiadas, con crecimientos espectaculares en sus cuentas de resultados.

La vigente ley del suelo estatal facilita también un modelo de urbanización disperso que implica un mayor consumo de territorio, más desplazamientos y mayor utilización de energía, todo ello contradictorio con el principio de sostenibilidad ambiental.

Diversas comunidades autónomas, en base a la competencia que la Constitución les permite asumir en materia de urbanismo y vivienda, han tomado medidas consistentes en reservar en los planes aprovechamiento urbanístico para construir viviendas a precio tasado. Estas medidas favorecen el acceso a la vivienda de una parte de la población, pero, a su vez, al reducir el suelo disponible en el mercado libre, tienen el efecto colateral de impulsar al alza su precio.

La actividad inmobiliaria se ha convertido en el principal motor de la economía española. En paralelo, ha crecido un mercado hipotecario que ha alcanzado cotas elevadas de sofisticación para dar respuesta a los cambios de las coyunturas económicas. Este mercado constituye el destino de una parte considerable de los activos del sistema financiero español y se ha convertido, en definitiva, en una herramienta potente de financiación, gestionada con crite-

rios profesionales que, en un eventual contexto de alza de los precios de la vivienda por debajo de la renta familiar, puede facilitar enormemente la realización del principio constitucional del derecho a una vivienda digna y adecuada.

la actividad inmobiliaria es el principal motor de la economía española

La propiedad inmueble se ha convertido en el primer elemento constitutivo de la riqueza de las familias y de su deuda a largo plazo, haciéndolas vulnerables a un cambio de ciclo, en particular en el empleo. Esto obliga a los poderes públicos a considerar el impacto que pueda tener cualquier medida que pretendan adoptar para abaratar el precio del suelo y el de la vivienda. Una bajada *brusca* de los precios de la vivienda no es —aunque pueda sorprender— un escenario deseable, en la medida en que puede afectar a la solvencia de las familias endeudadas para adquirirla y repercutir negativamente en el conjunto del sistema financiero y económico. Esto no quiere decir que debamos mantenernos impasibles ante un incremento de precios continuado que, cada vez, hace más difícil entrar en el mercado a los que todavía no lo han hecho, sino que es necesario ponderar el impacto directo y colateral de las hipotéticas medidas consideradas.

Para influir en el mercado del suelo los poderes públicos disponen de tres tipos de medidas: *reguladoras, de aplicación de gasto y fiscales*.

a) Son de tipo *regulador* las medidas legislativas generales, como la fijación de plazos para urbanizar y edificar, que propongo con la finalidad y en la medida estrictamente necesaria para dificultar la retención especulativa de los terrenos. También tiene a su alcance el intentar eliminar la renta expectante que supone que cualquier terreno no declarado expresamente no urbanizable sea susceptible de construir. Se trataría de retornar al suelo no urbanizable el carácter de residual, de manera que todo el que no se haya declarado expresamente urbanizable no se podría transformar en suelo susceptible de edificar. De esta manera, también se frenaría el uso extensivo del territorio que implica un consumo de suelo y otros recursos escasos, como agua y energía, no sostenible en el tiempo. También tienen carácter regulador disposiciones más locales, como por ejemplo la afectación en los planes de determinados terrenos a usos concretos; así, la construcción destinada a poner en alquiler o en venta a precio tasado.

b) Entre los medios que implican *gasto público*, puede citarse la creación de patrimonios públicos del suelo que permitan construir a precios sin componente especulativa o la expropiación en caso del incumplimiento de las regulaciones.

c) Finalmente, medios vinculados con el ejercicio de la *potestad tributaria* lo son tanto el gravar la retención de terrenos con un impuesto progresivo, como la concesión de beneficios fiscales a los que edifiquen en una proporción de coste determinada entre suelo y construcción o bien la destinen al alquiler en ciertas condiciones.

Para colectivos de personas en determinadas circunstancias, necesidades de movilidad por razones de trabajo o formación; rentas bajas o irregulares; jóvenes que se incorporan por primera vez al mercado inmobiliario; gente mayor que precisa viviendas con determinadas condiciones de habitabilidad para compensar reducciones de autonomía, es necesario adoptar políticas específicas que, aunque puedan ser mucho más efectivas si se consigue la implicación del sector privado, requieren un fuerte componente público. Algunos ejemplos de ellas son la construcción de viviendas y alojamientos de tipologías determinadas y a determinados precios de venta o alquiler, la subvención de rentas y el soporte activo frente a las actividades depredadoras en fraude de ley o del contrato, que conocemos como *mobbing* inmobiliario.

Todo ello se ha de hacer sin olvidar las medidas, nuevamente reguladoras, de gasto y fiscales, para potenciar un mercado de alquiler que actualmente se sitúa en la cola de Europa en porcentaje de oferta de alquiler sobre el total del mercado de la vivienda.

1. Artículo 25 de la *Declaración Universal de Derechos Humanos*, de 10 de diciembre de 1948. Adoptada y proclamada por la Asamblea General en su resolución 217A (III).
2. Solamente datos de la República Federal Alemana, año 1980.
3. Un cuadro comparativo de los 25 Estados miembros de la Unión Europea en los años 1980, 1990, 1995, 2000 y 2003, en *Housing Statistics in the European Union 2004*, p. 50, elaborado por los ministerios competentes en vivienda y agencias de estadística de la República Checa y de Suecia, de acuerdo con la petición del 15º encuentro informal de ministros de vivienda de la UE celebrado en Padua en noviembre de 2003. Disponible en <http://www.iut.nu/EU/HousingStatistics2004.pdf> (última consulta, 18.10.2006).
4. El informe *Euroconstruct*. Amsterdam, junio 2006, en el sumario dedicado a España, p. 1, dice: “*De hecho, el final del ejercicio 2005 fue tan brillante en términos de visados de vivienda, que ha despejado todas las dudas sobre si el 2006 podría ser también un año de crecimiento sustancial. La previsión apunta a un 4% para el año en curso, —el 2005 fue de un 5,6%— si bien no hay muchas esperanzas de que semejantes ritmos vayan a poder mantenerse más adelante*”. Disponible en www.itec.es/upe.c/euroconstruct/ —última consulta, 18.10.2006—.
5. Tipo de referencia EURIBOR a un año.
6. La inversión extranjera en activos inmobiliarios durante el 2003 se acercó a los 7.000 millones de euros y en 2005 superó los 5.500 millones de euros. Ver el informe *Situación inmobiliaria*, noviembre 2005, elaborado por el Servicio de Estudios Económicos BBVA <http://serviciodeestudios.bbva.com>. Son los británicos los europeos que en mayor número eligen España como destino para adquirir una segunda residencia: adquirieron unas 90.000 viviendas. En periódicos globales como el *Financial Times* —FT—, son frecuentes los anuncios de promociones inmobiliarias en España. Como ejemplo ver FT, 22 y 23 de julio de 2006, *weekend w15*, www.FT.com/property donde, entre otras, hay algunas que remiten a las siguientes webs: www.fortunaland.es, www.ksmarbella.com, www.mallorca.engelvoelkers.com.
7. BADRINAS, B. “Els immigrants ja compren un de cada cinc pisos a Barcelona”, artículo en el diario *Avui*, 22 de diciembre de 2005, p. 18.
8. Entendidas como un conjunto de personas que viven en una casa familiar o parte de ella, consumiendo y compartiendo alimento cargado al mismo presupuesto. No incluye miembros del servicio doméstico ni huéspedes.
9. Cfr. *Housing Statistics in the European Union 2004*, p. 51, citado.
10. Ver ALVARADO, David. “El boom salta l’Estret”, artículo en el diario *Avui*, 21 de diciembre de 2005, p. 19.
11. Cita tomada de TORNABELL, Robert. “Burbuja inmobiliaria”, artículo en el diario *Expansión*, 24 de noviembre de 2005, p. 64.
12. Puede verse el artículo publicado el 30 de noviembre de 2005, p.2 en *Financial Times* por DANESHKHU, Scheherazade. “Property overvalued in only a few countries”, donde se informa de las previsiones para el año 2006 de la OCDE y se indica que de los 15 países con mercados inmobiliarios muy dinámicos, sólo el Reino Unido, Irlanda y España estaban significativamente “overvalued”.
13. Cfr. <http://www.mviv.es>. Además de los precios del m², se encuentra una nota metodológica que explica como se ha realizado la elaboración de la serie histórica.

14. Cfr. *Housing Statistics in the European Union* 2004, p. 65, citado.
15. GONZÁLEZ DE BUITRAGO, Víctor, “El problema social de acceso a la vivienda y sus posibles soluciones”, *Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente*, n. 199, 2003, p. 103-119.
16. Con un mínimo del 10% de la superficie del ámbito de actuación urbanística, que prevé la Ley de Urbanismo de Catalunya en el artículo 65.3.
17. Que la decisión administrativa de cambiar la clasificación o la calificación de un terreno altere exponencialmente el rendimiento económico a obtener, ha alimentado prácticas de corrupción que, aunque no generalizadas, suponen un reto al Estado de Derecho que hay que combatir contundentemente.
18. La legislación urbanística ha tomado cautelas para que esto sea más difícil. En este sentido la Ley de Urbanismo de Catalunya, en el artículo 153.4, determina que la administración y la disposición del patrimonio público del suelo y de la vivienda debe vincularse a conseguir determinadas finalidades explicitadas en ella y conexas con el derecho a la vivienda, la expansión de las poblaciones, la mejora de las condiciones de vida y la protección del suelo no urbanizable.
19. Mediante la Ley estatal 6/1998, de 13 de abril, de régimen del suelo y valoraciones, que no regula el urbanismo, competencia de las comunidades autónomas según la Constitución, sino las condiciones básicas que garantizan la igualdad en el ejercicio del derecho de propiedad del suelo en todo el territorio.
20. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA. *Remedios políticos que pueden favorecer la libre competencia en los servicios y atajar el daño causado por los monopolios*. 1993, 177 págs. Ver en particular el capítulo 10. “Competencia en el mercado del suelo urbano”, pp. 148-155.
21. El Observatorio de Sostenibilidad en España, ha efectuado un estudio relativo al periodo 1987-2000: *Cambios de Ocupación del Suelo en España: Implicaciones para la Sostenibilidad*. Incluye una actualización provisional hasta el 2005. Entre otras conclusiones señala que la superficie de suelo artificial en España, que representa un 2,1%, se incrementó un 29,5% en el periodo 1987/2000, lo que supone un ritmo de crecimiento de 2Ha/hora. Disponible en www.sostenibilidades.org (última consulta 18.10.2006).
22. GONZÁLEZ-BERENGUER URRUTIA, José Luis, en “Señores de la desregularización, y ahora ¿Qué?”, *Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente*, núm. 190, 2001, pp 11-27.
23. GIGOSOS, Pablo y SARAVIA, Manuel, “Los señores del suelo”, en *Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente*, núm. 206, 2004, pp 147-170.
24. Así, Ferrovial adquirió la operadora de los grandes aeropuertos británicos. Las inversiones en el sector energético de tres grandes constructoras (ACS en Unión Fenosa e Iberdrola; Acciona en ENDESA; Sacyr Vallermosto en REPSOL YPF) entre 1.10.2005 — fecha de la primera operación— y 16.10.2006 —fecha de la última—, totalizan 12.802 millones de euros.
25. El FMI, en mayo de 2006, en una nota técnica sobre precios de la vivienda, deuda de los hogares y estabilidad financiera, ha señalado que “las principales entidades de crédito gestionan el riesgo crediticio (*scoring*) según las mejores prácticas internacionales”.
26. Con un diferencial medio de 75pb sobre el EURIBOR a un año por las hipotecas a tipo variable.
27. Tanto bancos como cajas de ahorros han participado de la expansión del mercado hipotecario (las cajas cuentan con un 55% del negocio). Los beneficios en el primer semestre de 2006, descontados los resultados atípicos fruto de desinversiones con la venta de participaciones, experimentaron un aumento un poco por encima del 20% en relación con el año anterior. En estos resultados, el negocio hipotecario es un componente significativo. Hay que recordar que en su Informe 2005, el Banco de España se refiere a la concentración de las carteras de préstamos de las entidades financieras en los segmentos de la construcción, la promoción inmobiliaria y la adquisición de viviendas para particulares, indicando que al cierre del 2005 se acercaba al 60% del saldo crediticio total. Ver pp.168 y 169.

28. El presidente de la AHE, Gregorio Mayayo, en la presentación de su informe anual, el 28.06.06 afirmó “El problema grave del mercado español es el exceso de tipos variables con el riesgo de interés que conllevan y la imposibilidad legal para el sistema financiero de poder ofrecer a los consumidores españoles toda la gama de productos hipotecarios que circulan normalmente en el resto de los países europeos”.
29. Nota técnica sobre precios de la vivienda, deuda de los hogares y estabilidad financiera, citada, punto 37, pp. 19 y 20.
30. La Asociación Hipotecaria Española (AHE) es una organización integrada por los bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito y establecimientos financieros de crédito que tienen una mayor presencia en el mercado hipotecario. Los miembros de la asociación tienen aproximadamente el 80% del mercado de préstamos hipotecarios. Su página web es <http://www.ahe.es>.
31. Acentuado cuando el BCE fijó el tipo de referencia al 3% y el Euríbor hipotecario del mes de agosto de 2006 se ha situado al 3,614%, lo que significa un aumento de 1,391 puntos sobre el 2,223% que marcaba en agosto de 2005. Traducido en cuota mensual, representa, aproximadamente, un encarecimiento de 100 euros al mes, por una hipoteca de 140.000 euros a 20 años. A finales de septiembre de 2006 el Euríbor hipotecario se ha situado en el 3,715%, lo que implica, por el mismo importe y periodo de amortización, un incremento de unos 7 euros más al mes.
32. Un estudio comparado a nivel europeo de estas políticas se encuentra en TRILLA, Carmen, *La política de vivienda en una perspectiva europea comparada*, Fundación “La Caixa”, 2001, pp. 208.
33. La Ley de Urbanismo de Catalunya establece una reserva para la construcción de viviendas de protección pública —pueden construirse por los particulares pero tienen unas características y precios de venta prefijados— de, como mínimo, el 20%, si bien los planes generales pueden aumentar el porcentaje. En los municipios de más de 10.000 habitantes y capitales de comarca, y en modificaciones en cualquier municipio que implique un cambio en la clasificación de suelo no urbanizable, hay que reservar un 10% del techo por otras medidas de estímulo de vivienda asequible (art. 57.3).
34. El Tribunal Constitucional ha sentenciado que la función extrafiscal del sistema tributario estatal puede derivarse de los preceptos constitucionales en los que se establecen principios rectores de política económica y social, dado que tanto el sistema tributario en su conjunto como cada figura tributaria concreta forman parte de los instrumentos que dispone el Estado para la consecución de las finalidades económicas y sociales constitucionalmente ordenadas (ver STC 37/1987, de 26 de marzo, Fundamento Jurídico 13, dictada en el Recurso de inconstitucionalidad núm. 685/1984, contra determinados artículos de la Ley de Andalucía 8/1984, de 3 de julio de 1984, de Reforma Agraria).
35. Idea desarrollada por GONZÁLEZ DE BUITRAGO, Víctor en *Op.cit, El problema...* pp 110 y 111.
36. Orden Eco/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de bienes inmuebles para finalidades financieras, publicada en el Boletín Oficial del Estado núm. 85, de 9 de abril.
37. Por Ley 29/1994, de 24 de noviembre, que entró en vigor el primero de enero de 1995 y substituyó al texto refundido de la Ley de Arrendamientos Urbanos, aprobado el 24 de diciembre de 1964.

CUESTIONARIO

1. El problema de una vivienda digna quizás no ha afectado a tu vida. ¿Conoces a personas que malviven en pisos ínfimos, que duermen ocupando camas por turnos o que duermen en la calle?
 - Si tú te pones en su lugar ¿qué te parece que harías?
 - ¿Qué criterios cambiarías si esto te pasase?

2. ¿Estás de acuerdo con las causas del *boom* inmobiliario que indica el Cuaderno? ¿Añadirías algunas otras?
 - ¿Qué política debería aplicarse para que el precio del suelo no hipoteque abusivamente cualquier vivienda que se quiera comprar?
 - ¿Cómo ayudar a personas con rentas bajas?

3. Frente a la corrupción de partidos y empresarios, ¿qué presiones te parece que hay que hacer?
 - ¿Cómo educar en casa y en la escuela para fomentar la honradez y denunciar el fraude?

4. ¿Te parece que en un país con tantas dificultades para el acceso a la vivienda debería haber tantos pisos cerrados, cuyos propietarios no quieren alquilarlos? ¿Cómo actuar ante esta situación?

5. La dificultad de acceso a una vivienda digna fortalece la división y separación de clases. Los hijos de los padres con patrimonio inmobiliario se pueden permitir vivir con el sueldo que ganan, los otros deben dedicar al pago de la vivienda la mayor parte del sueldo, quedando al descubierto otras necesidades también primarias.
 - ¿Crees que debería haber una política que igualase estas situaciones o nos conformamos con la resignación y la pasividad?

6. ¿Cuál debería ser el papel de los cristianos comprometidos ante la situación relativa al derecho de acceso a una vivienda digna?