

Los mercados de la vivienda en Madrid: una breve reflexión económica

José M^a AGUILAR GONZÁLEZ
Real Centro Universitario
“Escorial-María Cristina”
San Lorenzo de El Escorial
jm.aguilar@der.ucm.es

Resumen: En la primera parte se enumeran las variables que influyen en la oferta y la demanda de viviendas, ya sea en propiedad -para uso propio o como medio de canalizar el ahorro- ya sea en alquiler, utilizando datos estadísticos tanto de ámbito nacional como referidos a la Comunidad Autónoma de Madrid. Posteriormente, se analizan brevemente los efectos de determinadas políticas públicas en materia de vivienda implementadas a través de tres tipos de instrumentos legales: normas de derecho urbanístico, normas de derecho civil y normas de derecho financiero.

Palabras clave: mercados de la vivienda, política de vivienda

Abstract: First, the paper discusses the different variables that determine the supply of, and demand for, residential properties. The rental property market is considered as well as the market for ownership of property (whether for owner occupation or investment purposes). Both national and regional (Madrid) statistical data have been used in the analysis. Finally, the paper analyses the effects of the implementation of certain public policies on the housing market. Specific reference is made to town planning law and to the law of urban development, to civil law and financial law.

Keywords: housing market, public housing policies

Sumario:

I. Introducción.

II. Funcionamiento de los mercados de vivienda.

2.1. Mercado de las casas en propiedad.

2.1.1. Estudio de la oferta.

2.1.2. Estudio de la demanda.

2.1.2.1. Viviendas para uso propio.

2.1.2.2. Viviendas como medio de inversión.

2.1.2.3. Análisis gráfico.

2.2 Mercado de alquileres.

III. Efectos de las políticas en materia de vivienda.

3.1. Normas de Derecho Urbanístico.

3.2. Normas de Derecho Civil.

3.3. Normas de Derecho Financiero.

IV. Conclusiones.

V. Bibliografía.

I. INTRODUCCIÓN

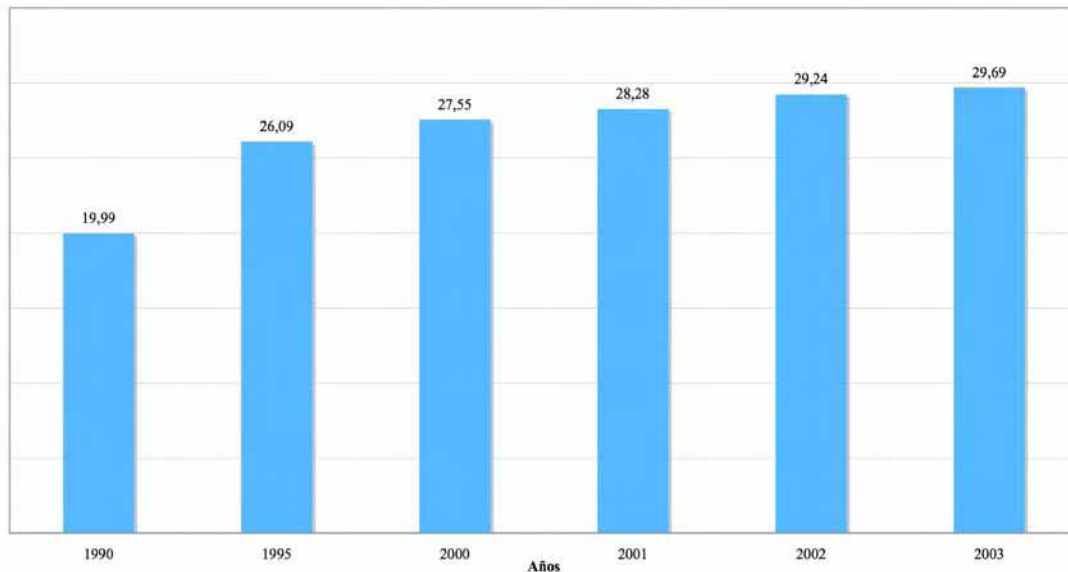
Desde hace tiempo se considera a la vivienda como un *bien preferente* entendiendo como tal aquel bien que la sociedad considera debe ser accesible a todos los ciudadanos. Esta terminología, típicamente económica, tiene su equivalencia en el Derecho Constitucional, que agrupa a este tipo de bienes bajo la denominación de *derechos sociales*. Tal concepción ha sido plasmada constitucionalmente en el *Capítulo Tercero del Título I* de nuestra Norma Suprema, que hace referencia a varios derechos así denominados y que, en el caso concreto de la vivienda, se concreta en el artículo 47 del mencionado texto constitucional. No es irrelevante dicha concepción, ya que la misma sirve para justificar determinadas políticas intervencionistas en el mercado de la vivienda así como la elaboración de un sin fin de normas legales, fundamentalmente civiles, administrativas y fiscales¹, que revisaremos, encaminadas, entre otras cuestiones, a facilitar el acceso a la vivienda a determinados grupos de renta que, en un mercado libre verían, en principio, dificultado dicho acceso, cuando no imposibilitado².

Además de la consideración de la vivienda como un bien preferente o enmarcado en los denominados derechos sociales, se la suele considerar como un bien de consumo y de inversión, con la salvedad de que suele ser el bien de consumo y de inversión más importante de las economías domésticas. Tanto es así que el gasto en vivienda ha experimentado en nuestro país un crecimiento de diez puntos porcentuales desde 1990, aunque los aumentos más importantes se produjeron en el periodo 1990-1995: en este periodo la vivienda pasó, de representar el 20 por cien del esfuerzo económico familiar al 26 por cien. La vivienda suponía en 2003, de media, el 30 por cien del gasto de las familias españolas, con lo que se consolida como el capítulo más importante de la economía de los hogares españoles (véase el Gráfico nº 1).

¹ Diversas opiniones incluyen en las normas de necesaria reforma la de Financiación de los Partidos Políticos o la Ley de Haciendas Locales, asunto no baladí y que obligaría a replantearse los planteamientos más simplificados del análisis de los mercados de vivienda. En este artículo se hace referencia al porcentaje que supone la recaudación de los impuestos relacionados con la vivienda y la construcción en los presupuestos de los Ayuntamientos. Los datos no ofrecen dudas de la importancia que el sector de la construcción tiene para las haciendas locales.

² El que dichas políticas intervencionistas obtengan los resultados perseguidos o que la libertad absoluta del mercado sea la opción más deseable, es un debate que superaría los límites de estudio de este artículo. Intentaremos presentar una visión aséptica, si es que dicha visión es posible, de los planteamientos que la doctrina ha elaborado, dejando a cada cual el juicio sobre el éxito o fracaso de los mismos.

Gráfico 1. Porcentaje de gasto de las familias en vivienda



Fuente: INE: Encuesta Continua de Presupuestos Familiares año 2003 (resultados provisionales).

Teniendo en cuenta estos datos, no hay duda alguna de la importancia que para las familias representa la vivienda en propiedad que en la mayoría de los casos supone el activo más importante de la riqueza del hogar. De ahí la relevancia de realizar un análisis de las políticas de vivienda, políticas que no sólo tienen influencia directa en el precio de mercado de aquellas y de otros mercados relacionados, sino que afectan a sectores tan importantes como el de la construcción. En términos del Valor Añadido Bruto sobre el PIB (a precios corrientes) el sector de la construcción en el año 2005 representó un 10,4 por cien según datos del INE³.

En general, puede comprobarse que el mercado de la vivienda español es un mercado bastante intervenido, ya sea mediante normas de derecho urbanístico, leyes fiscales, regulación administrativa o normas civiles que pueden provocar distorsiones en el mercado. Las justificaciones de la intervención pueden ser varias⁴: por ineficiencia del mercado debida a un volumen de viviendas inferior al óptimo⁵, como mecanismo redistribuidor de la renta⁶ y, por último, como método de actuación sobre la demanda agregada⁷.

Con el objetivo de saber cómo afectan al funcionamiento de los mercados de la vivienda las diferentes normas mencionadas analizaremos en primer lugar cómo funcionan dichos mercados –utilizando datos estadísticos fundamentalmente del periodo comprendido entre 1994 y 2004- para, finalmente, estudiar los efectos de las distintas normas sobre su funcionamiento.

³ Contabilidad Nacional de España. Base 2000. PIB a precios de mercado serie 1995-2005 (estimación avance).

⁴ Duce Tello, 1995

⁵ Rosen, 1980

⁶ Rosen, 1980 y Smith, Rosen y Fallys, 1988

⁷ Weicher, 1979

II. FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS DE VIVIENDA

A la hora de analizar el funcionamiento de los mercados de vivienda es necesario distinguir dos “submercados” interrelacionados: el mercado de las casas en propiedad y el mercados de los inmuebles en alquiler.

Analizaremos en primer lugar el mercado de las casas en propiedad, estudiando las variables que influyen tanto en la oferta como en la demanda y presentando datos estadísticos relacionados con las variables referenciadas. En cuanto al mercado de alquileres, que se estudiará a continuación, analizaremos las variables que influyen en la oferta y la demanda prescindiendo del análisis empírico ya que, como se mencionará más adelante, los oferentes de las viviendas para alquiler son aquellos que demandan viviendas para posteriormente arrendarlas, apartado en el que sí se presentan datos estadísticos relacionados con el alquiler.

2.1. Mercado de las casas en propiedad

2.1.1. Estudio de la oferta

En este tipo de mercado la oferta la constituyen las distintas promociones inmobiliarias, públicas o privadas, así como los particulares.

Si atendemos al número de viviendas construidas en España, tanto de protección oficial (en adelante, VPO) como viviendas libres, se observa un incremento, en el periodo 1991 a 2004 del 106,5 por cien aproximadamente (véase el Cuadro 1) para todo el territorio nacional. En 1991 el número total de viviendas libres y de protección oficial construidas fue de 273.546; en 2004 el número total ascendió a 564.933.

Del cuadro mencionado podemos destacar dos datos interesantes en cuanto a la oferta de vivienda nueva. En primer lugar, el incremento de la misma no se debe al aumento de la vivienda de protección oficial, ya que ésta no experimenta variaciones sustanciales, disminuyendo ligeramente algunos periodos y aumentando otros⁸. Concretamente se produce un aumento en el periodo 1991-1996, para posteriormente disminuir hasta el año 2002 momento en el que vuelve a aumentar el número de viviendas protegidas terminadas (véase gráfico 2). En España, en este periodo de 14 años, la vivienda protegida aumenta de 46.373 viviendas terminadas en 1991 a 55.640 en 2004 lo que supone un aumento de un 20 por cien. Es por tanto la vivienda libre de nueva construcción la que experimenta un importante incremento en todo el periodo, pasando de 227.173 viviendas en 1991 a 509.293 en 2004. Solamente en el periodo 1992 a 1996 se produce una disminución del número de viviendas. En el último año del periodo analizado se reduce el número de vivienda libre construida, precisamente el año en el que aumenta el número de VPO. Comparando ambos tipos, observamos que la vivienda de protección oficial ha aumentado casi un 20 por cien y la construcción de vivienda libre ha aumentado un 127,1 por cien.

En segundo lugar, y comparando los datos del cuadro 1 con el gráfico 7, que muestra la evolución de los precios de la vivienda nueva y usada en España en el periodo 1991-2004, observamos como el descenso de precios de la vivienda nueva en el periodo que comprende desde el año 1991 a 1995 coincide con el descenso de la oferta total de vivienda. ¿Podría

⁸ Esta tendencia se inicia precisamente en 1991. Hasta este año la construcción de VPO disminuyó sensiblemente. Como dato relevante en este sentido baste mencionar que en 1986 el número de VPO terminadas fue de 123.896.

deberse esta reducción de la oferta a una reacción a la bajada de precios?. Hacen falta otros datos de los indicadores de oferta y también de demanda para responder a esta pregunta

Cuadro 1. Construcción de viviendas por tipo de vivienda y años en España

Años	VPO (de nueva construcción): Viviendas terminadas	VIVIENDAS LIBRES ¹ : Terminadas	TOTAL VIVIENDAS (VPO + LIBRES): Terminadas
1991	46.373	227.173	273.546
1992	43.327	177.602	220.929
1993	53.181	170.403	223.584
1994	55.514	174.793	230.307
1995	65.350	155.902	221.252
1996	79.428	194.871	274.299
1997	74.726	224.332	299.058
1998	72.179	226.631	298.810
1999	60.116	296.250	356.366
2000	52.853	362.940	415.793
2001	52.922	452.252	505.174
2002	38.957	480.729	519.686
2003	43.619	462.730	506.349
2004	55.640	509.293	564.933

(1) Datos estimados a partir de proyectos visados por los Colegios de Arquitectos.

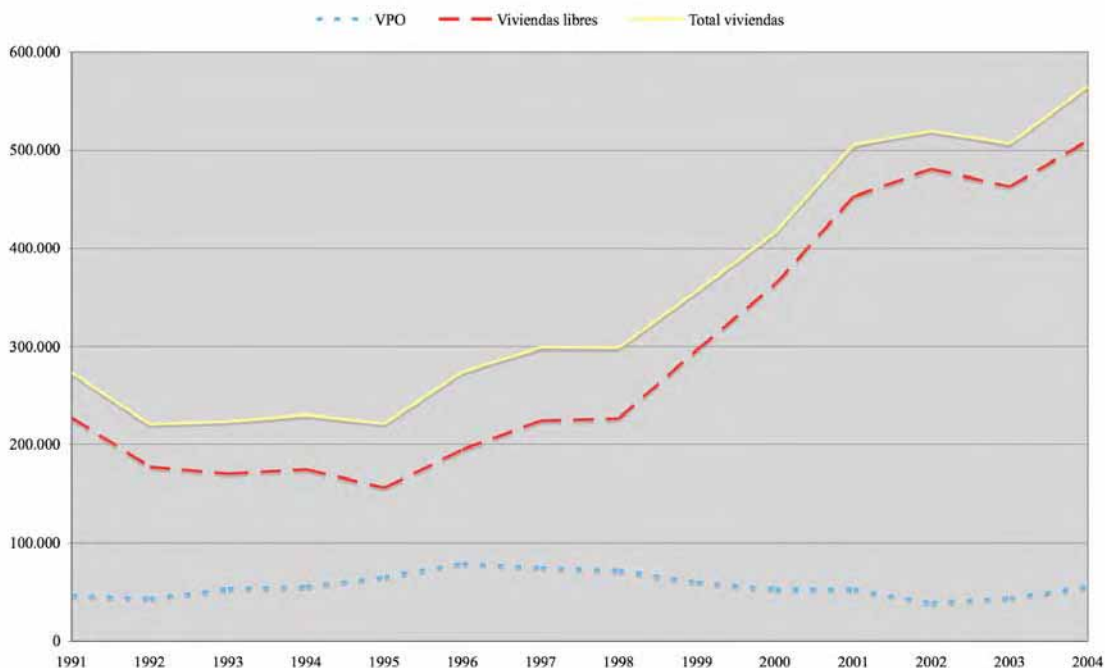
Nota: El apartado vivienda protegida incluye hasta 1998 datos de VPO de régimen general y de 1999 a 2004 viviendas protegidas de nueva construcción sujetas a distintos regímenes de protección.

Fuente de información: Ministerio de Vivienda.

Fuente: Anuario Estadístico de España (1998 a 2006) (INE)

Los datos expuestos, relativos a toda España, muestran que durante el período analizado se ha dado un ciclo claramente expansivo en la evolución de la oferta de nuevas viviendas construidas acompañada de una importante variación en las ratios entre VPO y vivienda libre (véase gráfico 2).

Gráfico 2. Evolución de la construcción de vivienda en España (obras terminadas). Período 1991-2004.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Vivienda.

En Madrid la tendencia es más acusada, influenciada sobre todo por el salto cuantitativo del número de viviendas de ambos tipos de 2003 a 2004, según datos del Ministerio de Vivienda mostrados en el Cuadro 2. El total de viviendas, en el periodo 1991 a 2004, se ha incrementado en un 331 por cien aproximadamente. El Cuadro 2 presenta el número de viviendas y su tipología.

Cuadro 2. Construcción de viviendas por tipo y años en la Comunidad de Madrid

Años	VPO (de nueva construcción) ² : Viviendas terminadas	VIVIENDAS LIBRES: Terminadas ¹	TOTAL VIVIENDAS (VPO + LIBRES): Terminadas
1991	1.894	13.853	15.747
1992	3.169	15.360	18.529
1993	2.369	15.943	18.312
1994	3.854	10.982	14.836
1995	2.550	14.451	17.001
1996	8.004	21.176	29.180
1997	9.244	33.823	43.067
1998	7.435	29.017	36.452
1999	7.026	26.880	33.906
2000	3.118	31.631	34.749
2001	1.824	34.587	36.411
2002	1.696	40.134	41.830
2003	1.137	42.094	43.231
2004	11.628	56.256	67.884

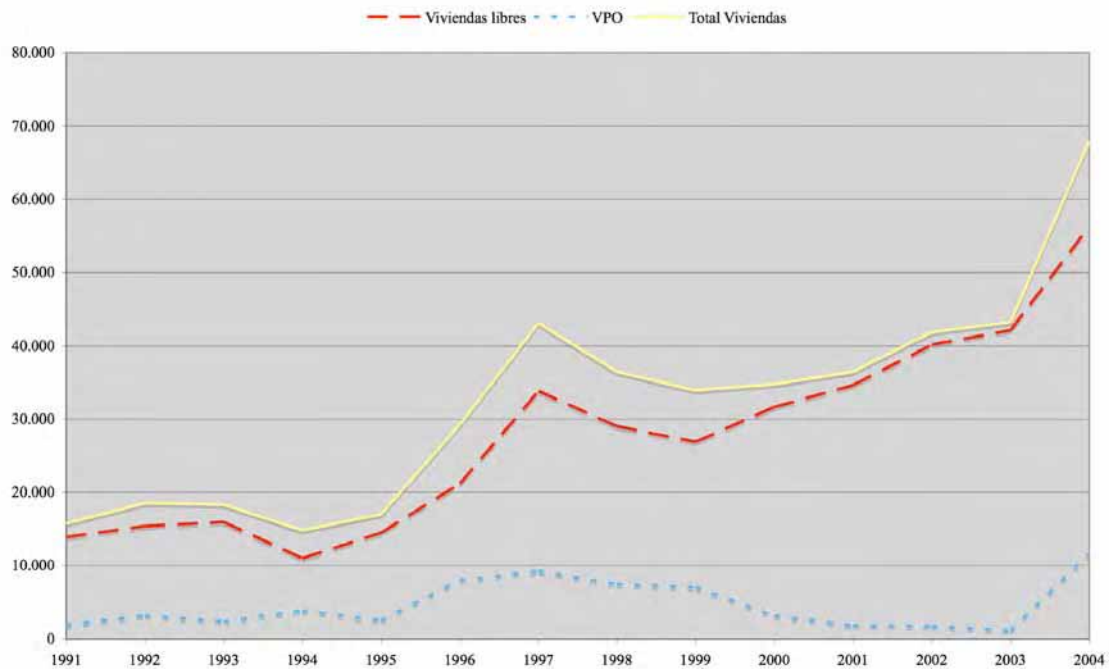
Datos estimados a partir de "proyectos visados" por el Colegio de Arquitectos que facilitan datos de obras terminadas.

(2) Incluye viviendas protegidas de nueva construcción sujetas a distintos regímenes de protección, promovidas en el ámbito de planes estatales de vivienda, viviendas de promoción pública y otros programas de iniciativa autonómica. Datos de calificaciones definitivas (obras terminadas). 2003-2004: datos estimados.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Vivienda.

El Gráfico 3 muestra la evolución de la construcción de vivienda nueva (obras terminadas) en el mismo periodo en Madrid.

Gráfico 3. Evolución de la construcción de vivienda en la Comunidad de Madrid (obras terminadas). Periodo 1991-2004.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Vivienda.

Otro indicador de oferta relevante es el suelo. La información estadística sobre usos del suelo y vivienda en la totalidad del territorio español es pobre y poco consistente. En la Comunidad de Madrid, sin embargo, la información de *la Dirección General de Urbanismo y Planificación Regional* y los datos del *Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid (Banco de Datos Estructurales (DESVAN))* puede dar una idea aproximada de la evolución de los usos del suelo y planeamiento urbanístico. En efecto, según los datos estadísticos de la mencionada Dirección General, la cantidad de suelo urbano en Madrid ha experimentado un incremento en el periodo 1992-2002 pasando de 56.839 hectáreas en 1992 a 69.065 en 2002 (cuadro 3). En cuanto al suelo urbanizable de la Comunidad de Madrid, también el número de hectáreas ha aumentado, pasando de 25.239 en 1992 a 33.325 en 2002.

Cuadro 3. Usos del suelo en la Comunidad de Madrid.

Años	Suelo urbano	Suelo urbanizable	Sistemas generales	Suelo no urbanizable común	Suelo especial protegido
1992	56.839,00	25.239,89	12.392,95	350.268,41	347.908,46
1993	57.100,73	26.224,39	12.557,42	339.088,36	360.206,57
1996	59.567,27	27.143,68	16.035,65	313.356,54	379.880,58
1997	63.629,49	28.232,30	25.482,71	279.560,11	405.501,46
1998	64.364,01	29.541,65	24.689,68	265.711,05	416.767,04
1999	66.279,30	31.726,46	28.610,29	244.398,08	431.134,56
2000	66.652,96	32.404,28	30.082,15	239.341,17	436.339,87
2001	66.802,64	32.905,59	30.617,21	232.946,43	438.881,58
2002	69.065,48	33.325,46	34.216,08	221.260,32	443.099,03

Unidad: Hectáreas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Dirección General de Urbanismo y Planificación Regional. Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio de la CAM.

Notas:

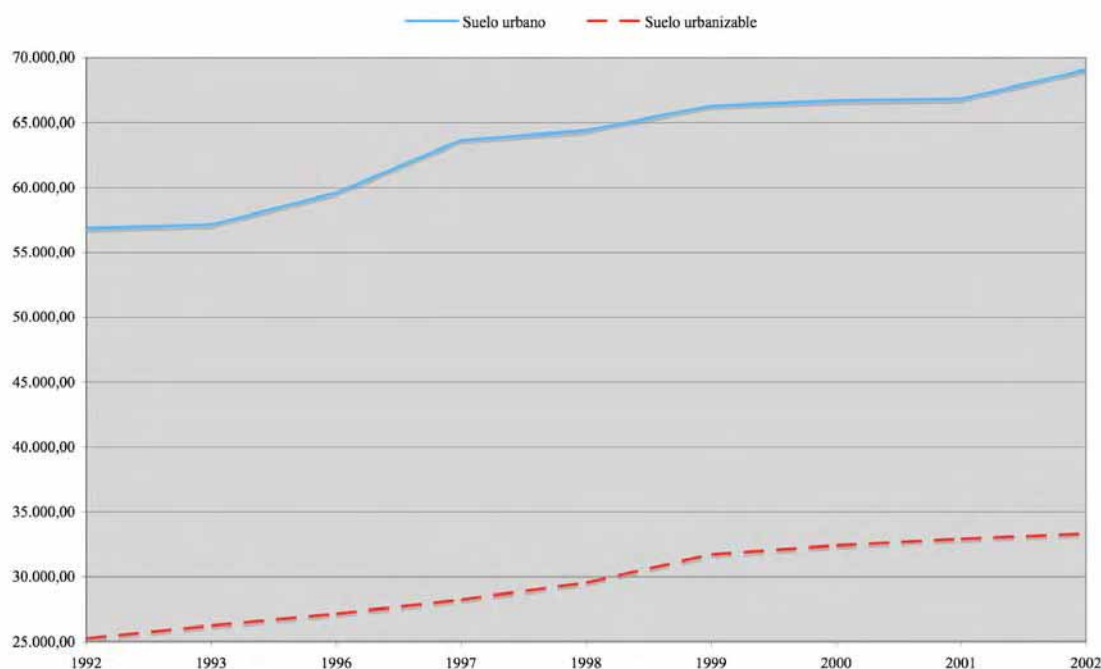
Suelo urbano: suelo que dentro de un término municipal se encuentra urbanizado. *Suelo urbanizable*: suelo susceptible de ser

urbanizado, de acuerdo con los planeamientos vigentes de cada municipio. *Sistemas generales*: esta categoría comprende las superficies que sin perjuicio de las clasificaciones del suelo, son destinadas por el Plan al establecimiento de los elementos de viario e infraestructura general, espacios libres y dotaciones públicas determinadas del desarrollo urbano y especialmente configuradores de la estructura general y orgánica del territorio. *Suelo no urbanizable común*: terrenos que presentando valores, riesgos o riquezas naturales el planeamiento no los incluye en la categoría de protegidos. *Suelo especial protegido*: Los que tengan la condición de bienes del dominio público marítimo e hidráulico. Aquellos que tengan por objeto la conservación de la naturaleza, flora, fauna, agua o del territorio. Aquellos que alberguen bienes incluidos en el Patrimonio Nacional. Los comprendidos en espacios forestales, paisajísticos y ecológicos que estén sujetos a medidas de conservación o regeneración aprobadas conforme a su legislación protectora.

Canencia: En 1992, 1993 y 1996 no tiene planeamiento aprobado.

Los Gráficos 4 y 5 muestran gráficamente los datos del Cuadro 3, segregando el suelo urbano y urbanizable del suelo no urbanizable (común y protegido). Puede observarse que la tendencia durante los diez años analizados ha sido la disminución, en términos totales, del suelo no urbanizable –a pesar del aumento del suelo protegido- y el incremento del suelo urbano y urbanizable.

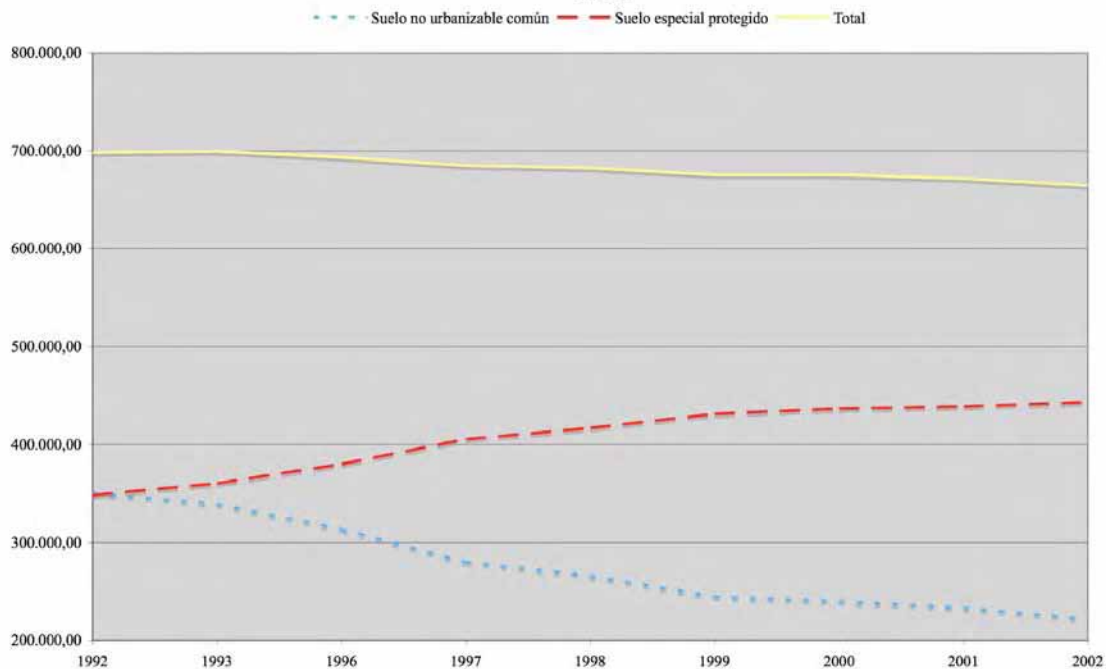
Gráfico 4. Evolución del suelo urbano y del suelo urbanizable en la CAM en el periodo 1992-2002



Unidad: hectáreas

Fuente: : Elaboración propia a partir de datos de la Dirección General de Urbanismo y Planificación Regional. Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio de la CAM.

Gráfico 5. Evolución del suelo no urbanizable en la CAM en el periodo 1992-2002



Unidad: hectáreas

Fuente: : Elaboración propia a partir de datos de la Dirección General de Urbanismo y Planificación Regional. Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio de la CAM.

En definitiva, la curva de oferta de viviendas tiene la típica inclinación con pendiente positiva, lo que significa que cuanto mayor sea el precio, mayor número de viviendas estarán dispuestos a ofrecer las diferentes promociones inmobiliarias y particulares (véase la Figura 1). Los datos corroboran esta afirmación, como puede observarse al analizar los precios de la vivienda tanto a nivel nacional como en la Comunidad de Madrid, en los que los aumentos del precio ha venido acompañados de aumentos en la cantidad de vivienda ofrecida.

2.1.2. Estudio de la demanda

En cuanto a la demanda de casas en propiedad (D_{vp}) es necesario distinguir dos tipos de demandantes:

2.1.2.1. Viviendas para uso propio

En primer lugar existe un tipo de compradores que desean adquirir una vivienda para uso propio o vivienda habitual. Esta demanda depende de los siguientes factores:

Del precio de la vivienda (pv). Existe una relación inversa entre la cantidad demandada y el precio de la vivienda. Cuanto mayor es el precio de la vivienda menor será la cantidad demandada de casas en propiedad. Sin embargo, como ya se mencionará más adelante, parece que la elasticidad-precio de la demanda de vivienda en los últimos años en algunas zonas de España es bastante inelástica y que aumentos del precio de la vivienda muy elevados no han supuesto un descenso importante de la cantidad de vivienda demandada.

En efecto, el precio de la vivienda en la Comunidad de Madrid ha experimentado un fuerte aumento en el periodo 1991-2004, como puede observarse el cuadro nº 4. En total, el metro cuadrado ha pasado de costar 1.044,20 euros en 1991 a 1.839,12 euros en 2004. Este aumento supone un incremento porcentual del 179 por cien. En función del tipo de vivienda la variación ha sido similar.

Cuadro 4. Precio del m² de la vivienda libre nueva y usada en la Comunidad de Madrid (Base 2001)

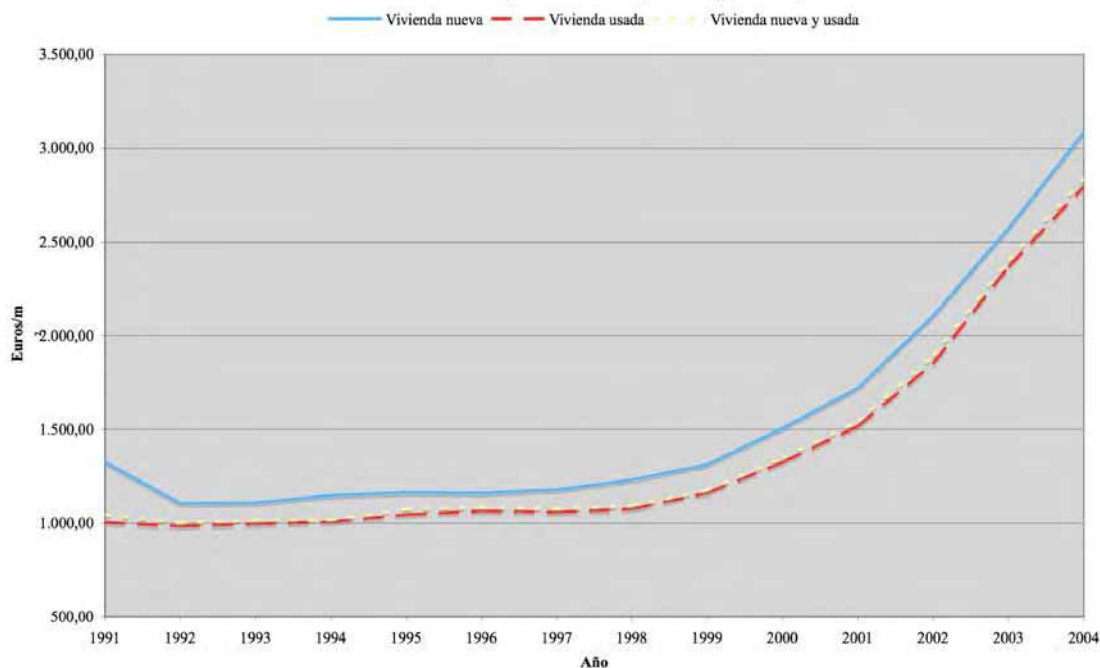
Año	Vivienda nueva	Vivienda usada	Vivienda nueva y usada
1991	1.325,94	1.003,48	1.044,20
1992	1.103,88	982,82	1.003,13
1993	1.108,36	996,25	1.015,60
1994	1.148,05	1.005,08	1.016,43
1995	1.164,62	1.043,95	1.073,89
1996	1.160,35	1.064,32	1.084,39
1997	1.178,51	1.058,12	1.077,58
1998	1.232,06	1.075,20	1.092,30
1999	1.311,62	1.159,08	1.175,33
2000	1.507,05	1.324,31	1.346,34
2001	1.720,34	1.515,90	1.542,53
2002	2.105,46	1.851,99	1.893,07
2003	2.573,03	2.367,52	2.402,41
2004	3.084,44	2.793,68	2.839,12

UNIDAD: Euros /m²

FUENTE: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Vivienda

En el Gráfico nº6 se puede observar la evolución de los precios de la vivienda nueva y usada en la Comunidad de Madrid.

Gráfico 6: Evolución de los precios de la vivienda nueva y usada en la Comunidad de Madrid, 1991-2001 (euros por m²)



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de vivienda

Al igual que ocurre con la cantidad de viviendas construidas la tendencia en el resto de España es similar aunque ligeramente menos acusada. Los datos del Cuadro 5, representados gráficamente en el Gráfico nº 7, muestran una evolución parecida a la de Madrid. El metro cuadrado ha pasado de costar 646,35 euros en 1991 a 1.641,91 euros en 2004, lo que supone un incremento porcentual del 154 por cien. En función del tipo de vivienda la variación ha sido similar, si bien el precio de la vivienda nueva descendió desde 1991 a 1993 y no alcanzó el nivel de precios de 1991 hasta 1998 en el que se inicia un ciclo de fuerte incremento de los precios.

Cuadro 5. Precio del m² de la vivienda libre nueva y usada en España (Base 2001)

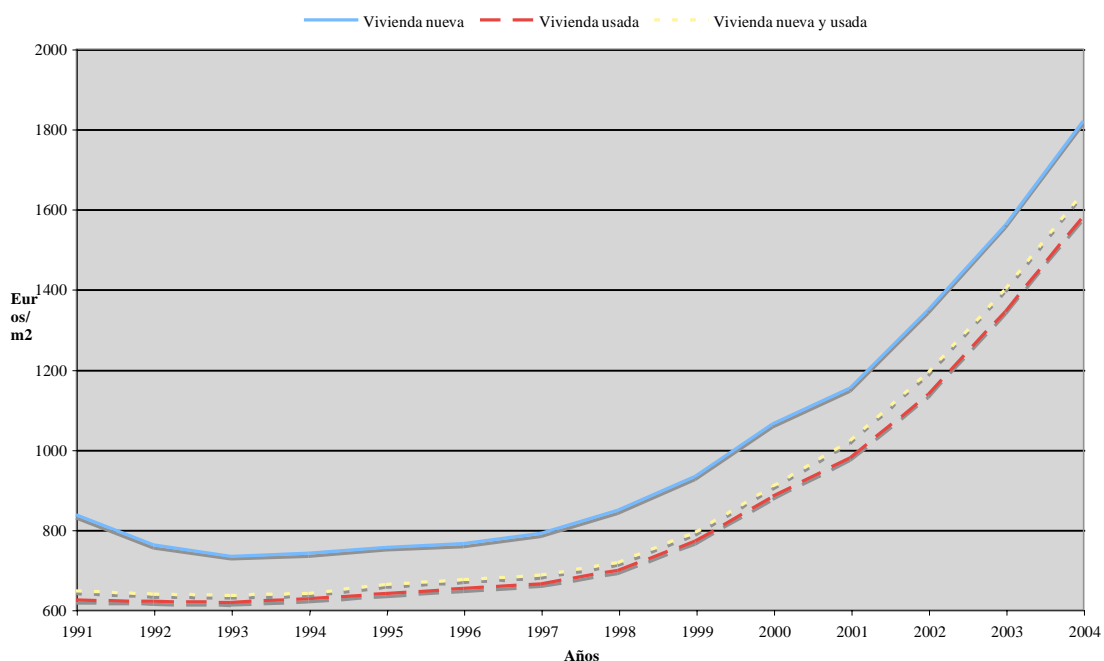
Años	Vivienda nueva	Vivienda usada	Vivienda nueva y usada
1991	836,03	623,23	646,35
1992	761,27	619,09	637,69
1993	732,78	617,14	635,09
1994	739,34	626,34	639,56
1995	754,64	639,25	662,04
1996	763,72	651,84	674,32
1997	788,78	663,72	684,81
1998	846,82	697,54	716,63
1999	930,89	770,61	792,29
2000	1.062,52	881,83	907,2
2001	1.152,81	978,44	1.020,61
2002	1.346,59	1.135,34	1.190,79
2003	1.560,50	1.344,72	1.399,62
2004	1.818,47	1.579,90	1.641,91

UNIDAD: Euros/m²

FUENTE: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Vivienda

Gráficamente:

Gráfico 7: Evolución de los precios de la vivienda nueva y usada en España, 1991-2004 (euros por m²)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de vivienda

A pesar de este aumento de los precios y en contra de lo que cabría esperar de una función de demanda típica, y según datos de los Censos de Población y Viviendas, el número de viviendas familiares⁹ en la Comunidad de Madrid ha pasado de 1.923.139 en 1991 a 2.478.024 en 2001, lo que supone un aumento del 28,8 por cien.

Una última reflexión interesante con respecto a estos datos surge al analizar el periodo comprendido entre los años 1991 y 1995 en los que el precio varía ligeramente y sin embargo el esfuerzo económico familiar destinado a vivienda aumenta de manera considerable (véase el Gráfico 1). Un análisis de los tipos de interés en el periodo nos podrían dar la respuesta. Más adelante se analizará la evolución de esta variable pero una primera aproximación a los datos del Cuadro 6 parece indicar que no fueron los tipos de interés la causa, ya que estos disminuyeron:

Cuadro nº 6. Tipos de interés legales de referencia del mercado hipotecario

Años	Bancos	Cajas de ahorro	Entidades oficiales de crédito	Sociedades de crédito hipotecario	Total entidades
1991	16,31	15,73	15,22	16,2	16,04
1992	15,34	14,7	14,27	15,02	15,02
1993	14,22	13,88	13,03	13,62	14
1994	10,22	10,63	10,35	10,47	10,41

FUENTE: Boletín Estadístico del Banco de España.

Del precio de los alquileres de vivienda (pa). Para simplificar el análisis y comprender el comportamiento de esta variable supondremos que los inmuebles para uso propio y los inmuebles bajo régimen de arrendamiento son bienes sustitutivos¹⁰. Así, la relación entre el precio de los alquileres de vivienda y la cantidad demandada de viviendas en propiedad es positiva ya que cuanto mayor sea el precio de los alquileres, al tratarse de un bien sustitutivo de la vivienda en propiedad, mayor será la demanda de este último tipo de viviendas. *A sensu contrario*, cuanto menor sea el precio de la vivienda en alquiler menor será el número de personas dispuestas a comprar una casa en propiedad ya que el posible comprador preferirá alquilar un inmueble. Este comportamiento dependerá de la elasticidad precio cruzada de la demanda de inmuebles en propiedad y de otros factores coyunturales. Hay que tener en cuenta que si sólo atendemos a una variable, los datos no confirmarían esta aseveración. Por ejemplo, si tenemos en cuenta las estadísticas y observamos la evolución del régimen de tenencia de vivienda en la Comunidad de Madrid, el elevado aumento de precios mencionado no ha supuesto un aumento de la demanda de viviendas en alquiler. Este dato es consecuente con el aumento del número de viviendas. El Cuadro nº 8 ofrece datos interesantes sobre el régimen de tenencia en la Comunidad de Madrid.

⁹ Según el Censo del año 2001, se entiende por vivienda familiar “la vivienda destinada a ser habitada por una o varias personas, general pero no necesariamente unidas por parentesco, y que no constituyen un colectivo (...) con independencia de que estén ocupadas o no en el momento censal”.

¹⁰ Al tratarse la vivienda en propiedad de un bien tanto de consumo como de inversión, como mencionábamos al principio, no puede considerarse sustitutivo perfecto de la vivienda alquilada ya que ésta última no puede considerarse una inversión para el arrendatario. Sin embargo, ambos bienes tienen como característica común su uso como vivienda habitual, lo que, desde esta perspectiva de bien de consumo, los convierte en sustitutivos.

Cuadro 7. Evolución del régimen de tenencia en la Comunidad de Madrid

Régimen de Tenencia	1970	1981	1991	2001
Propiedad	56	72,4	77,4	82
<i>Pagada</i>	25,3	41,4	57,8	53,1
<i>Pagos pendientes</i>	30,7	31	19,6	28,9
Facilitada Gratuitamente	4,2	3,2	4,1	1,9
Alquiler	38,3	21,5	16	13,6
Otras	1,5	2,9	1,7	2,5
No Consta	-	-	0,9	-
Total	100	100	100	100

FUENTE: Censo de Población y Viviendas, 2001.

Observamos que, a pesar del aumento del precio, ha aumentado el porcentaje de vivienda en propiedad con la consecuente disminución del alquiler. Las causas, posiblemente se encuentren más relacionadas con las dos variables que analizaremos a continuación.

Del nivel de renta del comprador (R). Cuanto mayor sea el nivel de renta de los demandantes mayor será la cantidad demandada de casas en propiedad. En este sentido puede considerarse a la vivienda alquilada como un bien inferior con respecto a la vivienda en propiedad. La elasticidad renta de la vivienda en alquiler es negativa ya que al aumentar la renta de los sujetos disminuye la cantidad demandada de vivienda en alquiler, precisamente por el carácter de bien inferior de los inmuebles bajo régimen de arrendamiento. De nuevo es necesario precisar que en función de las características del mercado y de otros determinantes coyunturales este comportamiento variará. En este sentido el ejemplo del caso de los jóvenes madrileños menores de 35 años es sintomático de las especiales particularidades que este mercado representa. Según datos del Consejo de la Juventud de España, organismo dependiente del gobierno central, los menores de 35 años invierten el 80 por cien del sueldo en comprar una casa. Teniendo en cuenta que el salario medio de un joven de Madrid en 2004 era de 17.323 euros anuales, lo que le sitúa en la franja de renta media-baja, el comportamiento que cabría esperar es el de convertirse en demandante de vivienda en alquiler. Sin embargo muchos jóvenes deciden dedicar gran parte de su renta a la compra de la vivienda. Las explicaciones a este fenómeno pueden ser variadas y haremos referencia a ellas a lo largo de este artículo, pero, entre las mismas, deberían tenerse en cuenta las especiales circunstancias de la situación social y demográfica de España, que suponen que nos encontremos ante la conjunción de varios factores: la consideración de la vivienda como bien de primera necesidad, lo que hace que su demanda sea bastante inelástica¹¹, y la tardía emancipación de los jóvenes, provoca que en la adquisición de la vivienda intervengan, no sólo una pareja de menores de 35 años, sino los padres de éstos cuyo comportamiento puede limitarse a seguir sufragando los gastos habituales familiares relacionados con la relación paterno-filial (alimentos, vivienda, etc.), con el consiguiente ahorro por parte de los hijos, o colaborando, además, en el pago de las hipotecas. Habría que preguntarse hasta qué punto este esfuerzo es rentable. Para ello es necesario, entre otras cosas, conocer la diferencia entre el pago anual de las hipotecas y el gasto anual en alquileres. Un rápido vistazo al mercado inmobiliario parece indicarnos que la diferencia no es lo suficientemente alta como para generar incentivos al alquiler de viviendas.

¹¹ Por lo menos, como ya se ha señalado, desde mediados de los 90. Esta rigidez en la demanda, unida, como han apuntado varios autores, a un componente cultural de adquisición de vivienda en detrimento del arrendamiento, podrían ser una de las causas, junto a las facilidades en el pago de los créditos hipotecarios, como ya veremos, del aumento del precio de la vivienda.

Por otro lado, es interesante comparar las variaciones de la renta en la Comunidad de Madrid con el aumento del parque de viviendas. El cuadro nº 8 ofrece datos sobre la *renta bruta disponible* en la Comunidad de Madrid.

Cuadro 8. Indicador de renta disponible bruta municipal de la Comunidad de Madrid.

Año	Dato
1994	42.992.730,00
1995	45.903.620,00
1996	47.723.130,00
1997	50.485.470,00
1998	53.852.800,00
1999	57.057.975,00
2000	60.502.119,00
2001	64.695.573,00
2002	69.430.745,00
2003	73.628.819,00 (P)
2004	79.259.586,00 (A)

FUENTE: Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid
UNIDAD: Miles de Euros (P) Dato provisional (A) Avance

En la tabla observamos el incremento experimentado de 1994 a 2004. Es necesario analizar estos datos teniendo en cuenta el IPC con el fin de interpretar coherentemente los resultados. Según los datos del INE del Cuadro 9 entre 1994 y 2004 los precios han aumentado un 2,7 por cien anual.

Cuadro 9. Índice general de precios de consumo en la Comunidad de Madrid (Base 2001=100)

Año	Dato
1994	82,8
1995	86,2
1996	89,8
1997	90,4
1998	92
1999	93,9
2000	97,1
2001	100,5
2002	103,3
2003	106,7
2004	109,9

UNIDAD: Medias anuales
FUENTE: Índice de Precios de Consumo . INE.

De este modo, el aumento de la renta disponible bruta de 1994 a 2004 ha sido del 84,3 por cien y el de los precios del 32,7 por cien, ratio que puede explicar en buena medida la presión de la demanda.

Otro dato a tener en cuenta es el del *crecimiento demográfico*. La población empadronada de la Comunidad de Madrid aumentó en el período 1994-2004, 654.430 personas, lo que representa un crecimiento demográfico del 12,7 por cien¹².

Por último, los datos del *paro* registrado total de la comunidad de Madrid entre 1994 y 2004 muestran un descenso de 105.718 personas desempleadas¹³ lo que ha supuesto un descenso de la tasa de paro en 14,6pp situando la misma en un 6,21 por cien en el año 2004¹⁴.

La totalidad de los datos expuestos indican que efectivamente se ha producido un aumento de la población, de la renta y, en general, del poder adquisitivo de las economías domésticas en un tamaño nada desdeñable. Ahora sí podemos encontrar un factor coherente en el aumento del precio y de la cantidad demandada de viviendas ya que un aumento de la renta de las familias supone desplazamientos de la curva de demanda hacia la derecha, provocando un aumento del precio de equilibrio y de la cantidad intercambiadas.

Habría que hacer una referencia final a las *expectativas*, que pueden configurarse como un factor de cierta relevancia. La idea, en ocasiones errónea, de que el precio de la vivienda siempre va a aumentar y el hecho de concebir los bienes inmuebles como una manera de canalizar el ahorro puede influir a la hora de tomar una determinada decisión de compraventa.

De los tipos de interés hipotecarios (r). La relación entre el tipo de interés hipotecario y la cantidad demandada de viviendas es negativa. Lógicamente cuanto menor sea el tipo de interés hipotecario más hipotecas se solicitarán ya que el esfuerzo que supone pagar los créditos es menor. Y viceversa, cuanto mayor sea el tipo de interés menor será la cantidad demandada de viviendas en propiedad.

Los datos del Banco de España reflejados en el cuadro 10 sobre los tipos de interés para créditos hipotecarios, muestran que desde 1994 a 2004 han disminuido considerablemente de 10,255 por cien a 3,349 por cien (véase gráfico 8). Esta, probablemente, es otra de las razones del aumento de la demanda de viviendas en propiedad en España, unido a otros factores que analizaremos posteriormente. De hecho podría considerarse que el factor más importante del alto precio de la vivienda es el bajo tipo de interés de las hipotecas¹⁵. Según las estadísticas de hipotecas del INE, base 2003, en Mayo de 2005, las Cajas de Ahorros concedían préstamos hipotecarios a un interés medio del 3,47 por cien y a un plazo medio de 24 años. En cuanto a los Bancos, el tipo de interés medio de sus préstamos hipotecarios era del 3,51 por cien y el plazo medio de 23 años. En las Cooperativas de Crédito/Cajas Rurales el interés medio era del 3,31 por cien y el plazo medio de 23 años, mientras que los Establecimientos Financieros de Crédito fijaban un tipo de interés medio del 4,20 por cien y un plazo medio de 28 años. El resto de las entidades financieras concedían préstamos hipotecarios a un interés medio del 4 por cien y a un plazo medio de 20 años.

¹² Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

¹³ Estadística de Empleo. INEM. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Los datos se corresponden con la antigua metodología.

¹⁴ INE. INEBASE: Encuesta de Población Activa, III trimestre 2004. INE 2004.

¹⁵ Evidentemente no sólo influye el tipo de interés sino también el periodo de pago, que ha aumentado considerablemente, y el hecho de que en muchas ocasiones el crédito alcanza al 100 por cien del precio de la vivienda.

Cuadro 10. Tipos de interés legales y del mercado hipotecario

Año	Tipo de interés legal	Mercado hipotecario ¹
1994	9	10,255
1995	9	11,01
1996	9	8,174
1997	7,5	6,255
1998	5,5	5,15
1999	4,25	4,94
2000	4,25	6,371
2001	5,5	4,852
2002	4,25	4,38
2003	4,25	3,458
2004	3,75	3,349

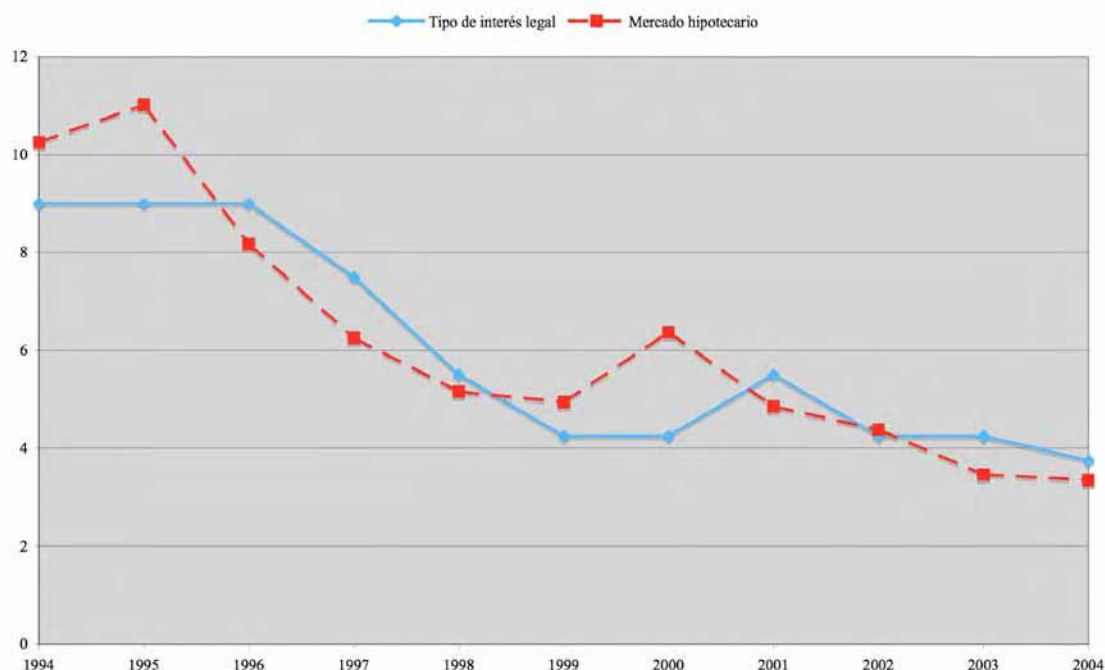
Unidades: %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y del Banco de España

Notas: se han considerado los datos de último mes de cada año.

(1) media ponderada préstamo a más de 3 años conjunto entidades

Gráfico 8. Evolución de los tipos de interés legales y del mercado hipotecario. Periodo 1994-2004.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y del Banco de España.

Unidades: %

Mercado hipotecario: media ponderada préstamo a más de 3 años (conjunto entidades)

Todas las variables (precio de la vivienda, precio de los alquileres, renta y tipo de interés) se pueden expresar formalmente como: $D_{vp} = f(pv, pa, R, r)$

2.1.2.2 Viviendas como medio de inversión

En segundo lugar existe un segundo grupo de demandantes de viviendas en propiedad que desean adquirir una casa no para vivir en ella sino como medio de inversión, ya sea para

su posterior venta ya sea alquilándolo (D_{va})¹⁶. Se trata de una inversión y de un modo de materializar el ahorro en activos reales. En este estudio sólo nos referiremos al caso del alquiler.

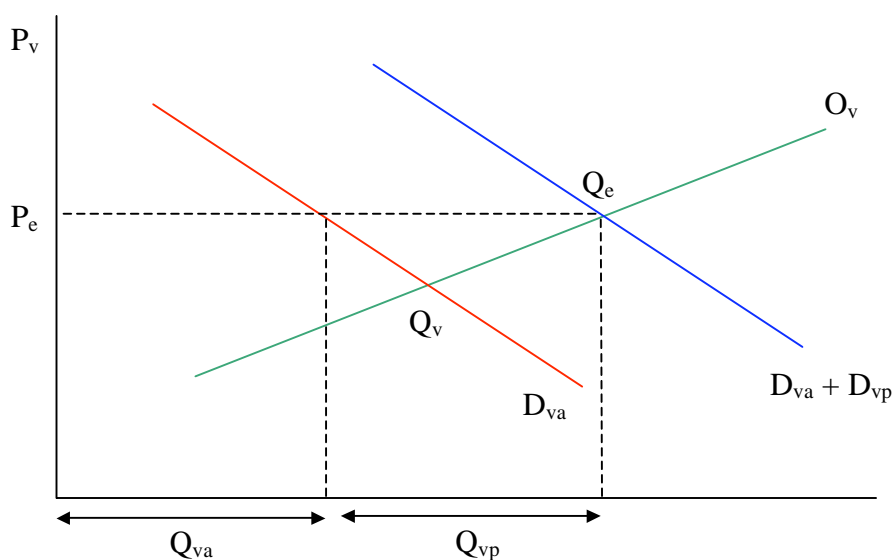
Como algunos autores han manifestado y puede desprenderse de un análisis de la opinión pública, en nuestro país parece extenderse la idea de que la vivienda es una inversión sin riesgo. Es cierto que durante algunos años los malos resultados bursátiles han canalizado el ahorro familiar a la vivienda como método de inversión. Sin embargo, como ya se ha mencionado en este artículo, el problema en España esté probablemente en la demanda y en ciertos comportamientos de los consumidores basados no tanto en un análisis racional sino más bien en un componente tradicional de compraventa de vivienda. No trataremos en este apartado la compra de vivienda como medio de conseguir una plusvalía (especulación) sino que nos centraremos en la demanda de casas para posteriormente alquilarlas.

Las variables de esta demanda son las mismas que las de la demanda de los inmuebles en propiedad (precio de la vivienda, precio del alquiler de vivienda, nivel de renta y tipo de interés) así como la influencia de las mismas en la demanda (es decir la relación negativa o positiva con la cantidad demandada a la que hemos hecho mención al analizar las variables que influyen en la demanda de las viviendas en propiedad). De este modo: $D_{va} = g(pv, pa, R, r)$

2.1.2.3. Análisis gráfico

Si expresamos gráficamente ambas demandas e incluimos la curva de oferta de viviendas podremos hallar el punto de equilibrio en el sector de la compraventa de inmuebles. El punto en el que se cruzan las curvas de oferta y demanda determinará este punto de equilibrio. Gráficamente:

Figura 1: Mercado de viviendas en propiedad



¹⁶ Evidentemente no se trata de dos comportamientos incompatibles. Puede adquirirse una vivienda con la intención de venderla a un precio superior al pagado y alquilarla en el intervalo. De hecho, desde el punto de vista del coste de oportunidad es un mal negocio mantener una vivienda vacía siempre teniendo en cuenta las normas civiles, de las que luego se hablará, ya que éstas, si protegen en exceso al arrendatario pueden suponer un desincentivo del propietario a alquilar.

La demanda total de viviendas está representada por la recta $D_{va} + D_{vp}$, que engloba tanto a los demandantes de inmuebles para uso propio como a los compradores de casas para posteriormente alquilarlas. La interacción con la curva de oferta (O_v) permite establecer el precio de equilibrio (P_e) y la cantidad de equilibrio (Q_e), cantidad que representa el total de viviendas compradas o que se desean comprar ya sea para vivienda habitual o para arrendamiento.

La curva de demanda de viviendas para alquilarlas (D_{va}) nos permite desagregar la cantidad de viviendas que, a un precio P_e se adquirirán para uso habitual (tramo Q_{vp}) y las que se adquirirán para su posterior arrendamiento (tramo Q_{va}).

2.2. Mercado de alquileres

Los oferentes de las viviendas para alquiler son aquellos que demandaban viviendas para posteriormente arrendarlas. Si esta demanda, como vimos, era: $D_{va} = f(pv, pa, R, r)$, la oferta de viviendas para alquiler será: $O_a = D_{va} = g(pv, pa, R, r)$. Cada variable tiene el mismo signo que en el mercado de viviendas para uso propio, es decir, pv tiene una relación negativa con la oferta de alquileres, pa positiva, R positiva y r negativa.

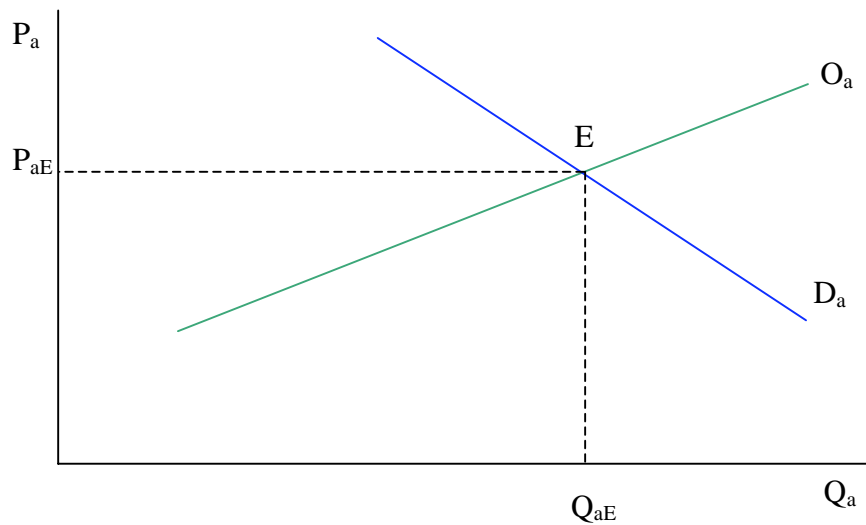
Con respecto a los demandantes de alquileres, las variables son idénticas:

- *El precio de los alquileres (pa)*. Tiene una relación negativa con la demanda de alquileres: cuanto más caro sea el arrendamiento menos personas estarán dispuestas a alquilar el inmueble.
- *El precio de la vivienda en propiedad (pv)*. La relación es positiva: cuanto más caro sea comprar una casa más individuos preferirán alquilar a adquirir una vivienda. Y a *sensu contrario*, cuanto más barato sea el precio de la vivienda menos demandantes preferirán alquilar.
- *La renta de los consumidores (R)*. Entendiendo que la vivienda para alquilar es sustitutiva de la vivienda en propiedad, siempre teniendo en cuenta las salvedades ya expuestas, existe una relación negativa entre el nivel de renta y la demanda de alquileres ya que las personas de renta más elevada tenderán a adquirir su propia casa.
- *Los tipos de interés (r)*. Cuanto más alto sea el tipo de interés hipotecario menos personas estarán dispuestas a solicitar un crédito para adquirir una vivienda en propiedad. Debido al carácter sustitutivo de los dos tipos de viviendas, más personas decidirán alquilar una vivienda (o retrasar la emancipación, vivir con familiares). La relación, por tanto es positiva, cuanto mayor sea el tipo de interés mayor demanda de alquileres y viceversa.

Formalmente: $D_a = h(pa, pv, R, r)$

Gráficamente:

Figura 2: Mercado de viviendas en alquiler



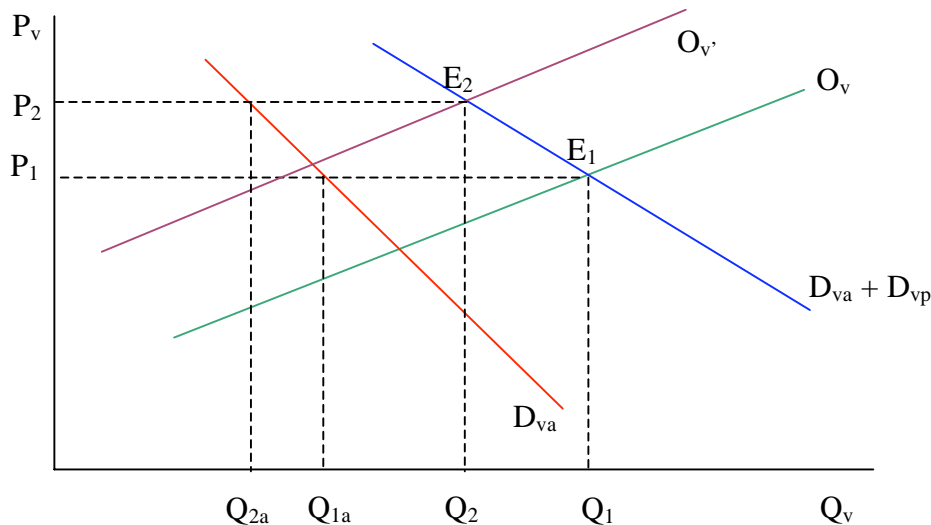
III. EFECTOS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN MATERIA DE VIVIENDA

Tal y como se señalaba al inicio de este artículo, el mercado inmobiliario español es un mercado bastante intervenido en el que fundamentalmente se han utilizado tres instrumentos legales con diferentes efectos. Analizaremos los tres tipos de normas utilizando un análisis formal simplificado¹⁷, comparando los resultados teóricos con la realidad del comportamiento del mercado inmobiliario de la Comunidad de Madrid.

3.1. Normas de Derecho Urbanístico

Mediante este tipo de normas se puede aumentar o reducir el suelo disponible para la edificación de viviendas. Si las normas urbanísticas son muy estrictas, el suelo edificable verá reducido su tamaño global de modo que habrá disponible menos metros cuadrados construidos. Esto, en términos de oferta, supone una reducción de la misma, expresión que gráficamente se traduce en un desplazamiento de la curva de oferta a la izquierda:

Figura 3: Normas urbanísticas y mercado de viviendas en propiedad. Disminución de la oferta



¹⁷ Véase A. Bustos Gisbert, *Lecciones de Hacienda Pública*, Ed. Tecnos, Madrid, 1998 pp. 339 a 347.

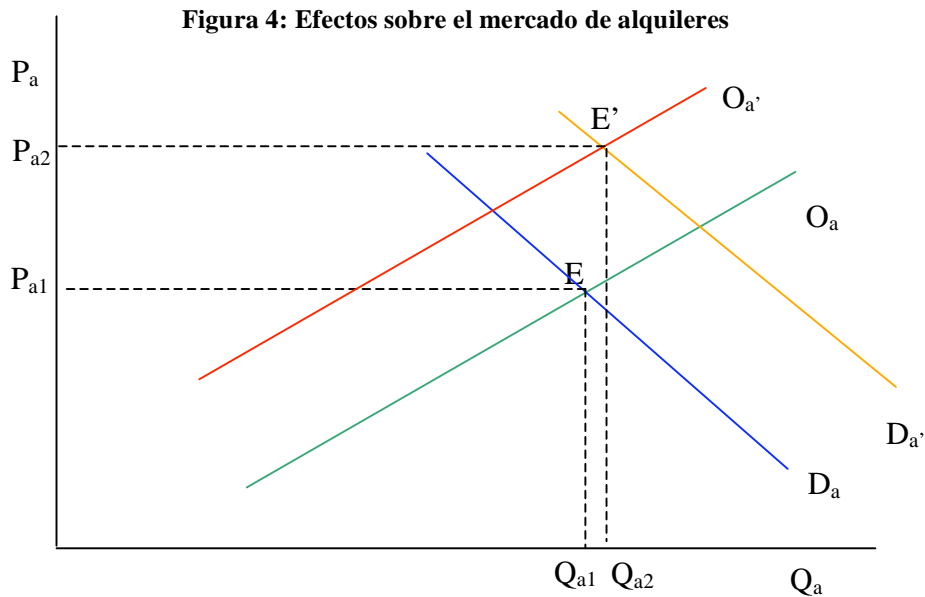
El desplazamiento de la oferta en la Figura 3, genera un nuevo punto de equilibrio (E_2), un aumento del precio (de P_1 a P_2) de la vivienda en propiedad y una reducción de la cantidad total de inmuebles vendidos (reducción de Q_1 a Q_2). Es decir, la reducción del suelo disponible ha provocado un aumento del precio de la vivienda y una reducción de la cantidad vendida tanto de los inmuebles para uso propio (el tramo Q_{2a} a Q_2 es menor que el tramo Q_{1a} a Q_1) como de la vivienda para arrendar (reducción de Q_{1a} a Q_{2a}).

¿Es por tanto el suelo la causa del aumento del precio de la vivienda en España? No parece ser esa la explicación. Es cierto que, como acabamos de ver, una reducción del suelo disponible puede suponer una disminución de la oferta de vivienda con el consiguiente aumento del precio. Pero, en primer lugar, en función tanto de la elasticidad de la demanda de vivienda para uso propio como de la elasticidad de la vivienda que se adquiere para posteriormente arrendarla, variará la proporción de la reducción de cada cantidad demandada¹⁸. Es posible que a pesar de reducirse el número total de viviendas adquiridas, aumente la compra de viviendas para uso propio a costa de una reducción importante de la adquisición de viviendas para alquilar. En segundo lugar, en Madrid, que es una de las zonas con mayores incrementos del precio de la vivienda, existe, a día de hoy, más suelo urbano y más suelo urbanizable pendiente de transformar que nunca¹⁹. Sin embargo no ha disminuido el precio de la vivienda. De hecho el mercado puede experimentar el fenómeno opuesto: que sea el aumento del precio de la vivienda el que provoque el aumento del precio del suelo. Al aumentar el precio de la vivienda, el incremento del valor del inmueble se traslada al valor del suelo. En posteriores promociones inmobiliarias en la zona los promotores fijarán el precio en función de los ya estipulados en el mercado, precios que sirven de referencia, con independencia de los costes. Este efecto, junto a una demanda muy elevada e inelástica hace muy difícil, si no imposible, frenar el efecto final.

La variación del equilibrio en el mercado de viviendas en propiedad tiene efectos sobre el mercado de alquileres. En efecto, en primer lugar, y debido al carácter de bienes sustitutivos de las viviendas para uso propio y las viviendas para alquiler, la reducción de la cantidad demandada de las primeras puede suponer un aumento de la demanda de las segundas. En segundo lugar, al reducirse la demanda de inmuebles para después alquilarlos (de Q_{1a} a Q_{2a}) se reducirá la oferta de alquileres. Estos dos efectos tienen como expresión gráfica un desplazamiento a la derecha de la curva de demanda de alquileres, en el primer caso, y un desplazamiento a la izquierda de la curva de oferta de inmuebles para alquilar, en el segundo:

¹⁸ Obsérvese cómo en la figura 3, una demanda D_{va} más elástica podría desplazar Q_{2a} a la izquierda y Q_{1a} a la derecha de modo que el tramo Q_{2a} a Q_2 sería mayor que el tramo Q_{1a} a Q_1 .

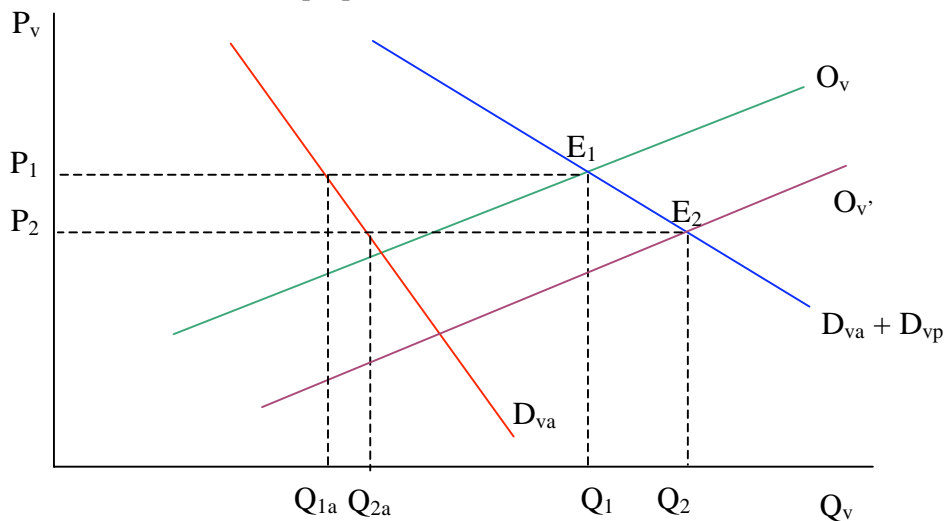
¹⁹ Véase el Cuadro 3



Estas variaciones en la oferta y la demanda provocan un importante aumento del precio de los alquileres (de P_{a1} a P_{a2}) y una ligera variación de la cantidad de los mismos (aumento de Q_{a1} a Q_{a2}). La variación de la cantidad puede darse en un sentido u otro, es decir, puede aumentar la cantidad, como en nuestro caso, o disminuir, e incluso permanecer invariable.

Por otro lado, y en sentido opuesto al analizado hasta ahora, un aumento de la cantidad de suelo urbanizable produce el efecto contrario. Gráficamente:

Figura 5: Normas urbanísticas y mercado de viviendas en propiedad. Aumento de la oferta

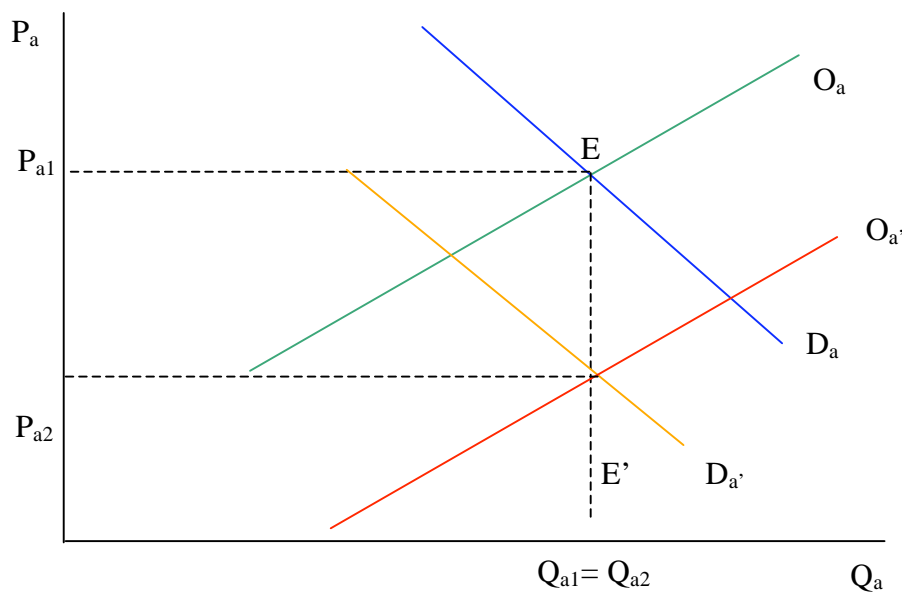


Al aumentar la cantidad de metros cuadrados construidos aumenta el número de viviendas ofertadas, originándose un desplazamiento a la derecha de la curva de oferta de casas en propiedad (de O_v a $O_{v'}$). El nuevo equilibrio (E') en el mercado provoca una disminución del precio de las viviendas en propiedad (de P_1 a P_2) y un aumento de la cantidad total intercambiada (Q_2). En efecto, aumenta la cantidad comprada tanto de las viviendas para uso propio (tramo Q_{2a} a Q_2) como de las viviendas adquiridas para después alquilarlas (de Q_{1a} a Q_{2a}).

Tal y como se observa en el Cuadro 3, la cantidad de suelo urbano y urbanizable en la Comunidad de Madrid ha aumentado. ¿Ha provocado este aumento de la oferta una bajada del precio, tal y como acaba de señalarse gráficamente?. Los datos indican que en Madrid, el aumento del suelo urbano y urbanizable no ha sido lo suficientemente elevado como para absorber la fuerte demanda. Los precios no han descendido sino que se han incrementado considerablemente, probablemente debido a la falta de reacción de la oferta ante la fuerte demanda. Por tanto, el aumento de precios, puede deberse a la intensa demanda experimentada por el sector, relacionada, como ya se ha señalado, con los bajos tipos de interés, el aumento del poder adquisitivo, el aumento de la población, etc. Asimismo, la alta carga impositiva a la que se somete la construcción y compraventa de vivienda, y que analizaremos más adelante, es otro factor que puede influir en el incremento del precio.

El desplazamiento de la oferta, al igual que en el supuesto anterior, pero en sentido contrario, genera dos efectos. En primer lugar el aumento de la vivienda para uso propio hace disminuir la demanda de vivienda alquilada, debido al carácter sustitutivo de ambos bienes. Por otro lado, el aumento de la demanda de inmuebles para luego alquilarlos provoca el aumento de la oferta de las casas ofrecidas en arrendamiento. Gráficamente ambos efectos pueden expresarse de la siguiente manera:

Figura 6: Efectos sobre el mercado de alquileres. Aumento de la oferta de suelo urbanizable



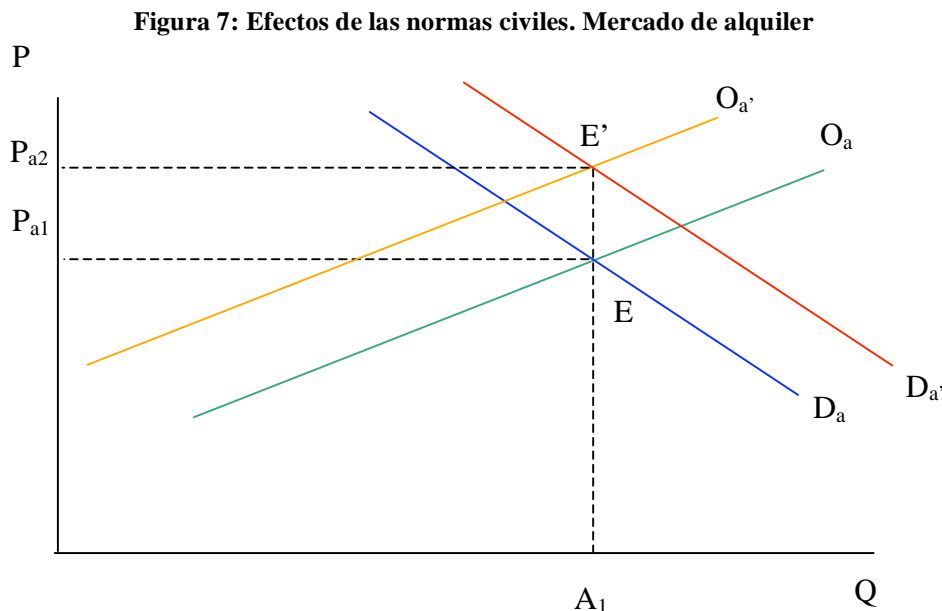
El efecto final es una disminución del precio de los alquileres y un efecto incierto sobre la cantidad de casas alquiladas (dependerá de las elasticidades de la oferta y la demanda)

3.2. Normas de Derecho Civil

Desde el Decreto Bugallal, de 1920 que aprueba una congelación de precios de los arrendamientos urbanos, una característica fundamental del mercado de vivienda español es el tradicional intervencionismo relacionado con normas de derecho civil. La Ley Base de Arrendamientos Urbanos de 1956, la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964, el conocido como Decreto Boyer (Decreto Ley de 30 de abril de 1985) o la actual Ley de Arrendamientos Urbanos de 1995 son un ejemplo de este tipo de normativas. Estas normas pueden, entre otras cuestiones, aprobar determinadas instituciones con el fin de conseguir unos efectos

determinados, desde la prórroga forzosa del contrato o la congelación de alquileres hasta el derecho a subarrendar o la liberalización total de los contratos. Para los objetivos de este artículo sólo tendremos en cuenta aquellas instituciones que tratan de proteger a alguna de las partes implicadas en la relación contractual, es decir, el arrendatario o el arrendador. Se trata de analizar si realmente consiguen el objetivo deseado.

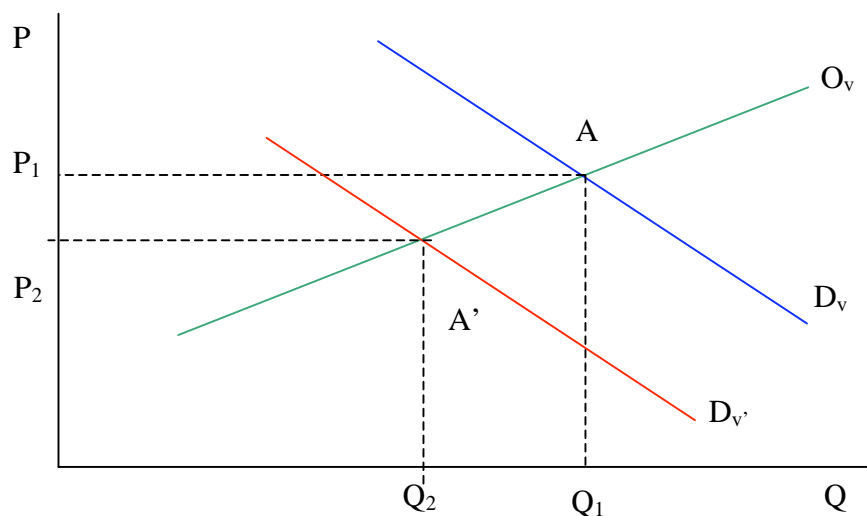
Imaginemos que la normativa aprueba una serie de instituciones que tienden a proteger al arrendatario (prórroga forzosa, sucesión en el contrato por el cónyuge superviviente, etc.) de manera que lo convierten en un *cuasi-propietario*. Lo primero que cabría esperar de este tratamiento legal es un aumento de la demanda de alquileres y la consiguiente reducción de la demanda de vivienda en propiedad (recordemos el carácter sustitutivo de dichos bienes). Sin embargo, este blindaje de la posición del arrendatario puede afectar a la demanda de viviendas para después alquilarlas de modo que se reduzca la oferta de casas alquiladas. Una excesiva protección del inquilino puede eliminar los incentivos del potencial arrendador a invertir en el mercado inmobiliario como arrendador de vivienda y que decida colocar su dinero en otros activos u otras alternativas más rentables al alquiler²⁰ o incluso comprar la vivienda y mantenerla cerrada sin someterla a arrendamiento. Gráficamente:



La reducción de la oferta de alquileres (de O_a a $O_{a'}$) y el aumento de la demanda de éstos (de D_a a $D_{a'}$) configura un nuevo punto de equilibrio E' que ocasiona un aumento del precio de alquiler de los inmuebles arrendados (de P_{a1} a P_{a2}) y poca o ninguna variación de la cantidad (efecto incierto).

Como mencionábamos, esta reducción de la oferta de viviendas en alquiler tiene su origen precisamente en la reducción de la demanda de inmuebles para después alquilarlos debido a que el posible comprador considera otras opciones de inversión más rentables. En el mercado de la vivienda en propiedad este hecho supone una reducción de la demanda. Gráficamente:

²⁰ O que simplemente adquiriera la vivienda y espere a que suba de precio para venderla sin alquilarla en el intervalo. Este tipo de normas por tanto, pueden fomentar en cierto sentido la especulación.

Figura 8: Efectos de las normas civiles. Mercado de vivienda en propiedad

Una excesiva protección al inquilino, por tanto, acaba perjudicando al mismo, ya que ocasiona un aumento del precio del alquiler sin que se vea reducida la cantidad y una disminución del precio y la cantidad de la vivienda en propiedad. Evidentemente las consecuencias a más largo plazo pueden variar esta situación. En efecto, esa caída del precio de la vivienda en propiedad puede inferir un aumento de la demanda de este tipo de casas desplazando la curva de demanda; así mismo, el encarecimiento de los alquileres puede atraer a posibles demandantes de casas en propiedad que deseen ofrecer su vivienda para obtener una rentabilidad alquilándola, aumentando por tanto la oferta de casas alquiladas con el consiguiente desplazamiento de la curva de oferta. Estos nuevos desplazamientos modificarían de nuevo los precios de mercado.

3.3. Normas de Derecho Financiero

Las normas fiscales operan de manera compleja sobre este tipo de mercado y son un instrumento muy utilizado por el legislador para intentar incentivar determinados comportamientos con el fin de conseguir unos objetivos prefijados. Varios impuestos están relacionados con la adquisición de una vivienda:

- *Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana*. Se trata de un impuesto municipal que debe pagarse en el Ayuntamiento del lugar en que se encuentre la vivienda. Grava el incremento del valor que experimentan los terrenos urbanos durante los años en que el vendedor ha sido propietario de la vivienda de que se trate. La obligación de pago de este impuesto se origina como consecuencia de la transmisión de la propiedad de los terrenos de naturaleza urbana y se calcula sobre el valor del suelo de la finca que se vende. El vendedor es el sujeto pasivo del impuesto si se trata de transmisiones onerosas, y el donatario o heredero si se trata de transmisiones a título gratuito.
- *Impuesto de Transmisiones Patrimoniales*. Si la compraventa se realiza entre particulares, el comprador debe hacer frente a este impuesto cuyo tipo, en la Comunidad Autónoma de Madrid, es el 7 por cien del precio de venta.

La Comunidad Autónoma de Madrid ingresó por el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales el año 2004, 2.258 millones de Euros, clara manifestación del poder recaudatorio del mercado de inmuebles.

Si se trata de la entrega de una vivienda nueva (primera entrega) no debe pagarse el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales sino los siguientes:

- *Impuesto sobre el Valor Añadido*. Se aplican los siguientes tipos sobre el precio de venta: 7 por cien para viviendas; 16 por cien para locales y garajes; y 4 por cien para viviendas de protección oficial.
- *Impuesto de Actos Jurídicos Documentados*: 0,5 por cien o 1 por cien del precio de venta.

Los impuestos mencionados gravan directamente al comprador de la vivienda. Sin embargo, existen otros impuestos que recaen sobre la construcción de la vivienda, que deben ser pagados por el promotor inmobiliario y que ocasionan un incremento del precio. Los más relevantes son el *Impuesto de Bienes Inmuebles*, el *Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos* y el *Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras*.

Los Ayuntamientos obtienen importantes recursos de la enajenación de terrenos. El Cuadro 11 da una idea de la importancia que para los Ayuntamientos supone la recaudación relacionada con la vivienda. Del total del Presupuesto consolidado del año 2000 para todos los ayuntamientos, la recaudación de impuestos supuso el 25,43 por cien del presupuesto. Si del presupuesto excluimos las transferencias corrientes y los pasivos, de modo que analizamos los ingresos que los ayuntamientos pueden obtener ejercitando su potestad impositiva, observamos que el porcentaje es del 42,76 por cien del presupuesto, porcentaje que es aún mayor en el caso del Ayuntamiento de Madrid, ya que supone el 50 por cien del presupuesto. Además, de todos los impuestos directos e indirectos recaudados por los Ayuntamientos, los impuestos relacionados con la construcción y la vivienda suponen el 66,61 por cien del total. Los datos, como se observa en el cuadro, no difieren mucho en el caso del Ayuntamiento de Madrid.

Cuadro 11. Impuestos y tasas relacionadas con la vivienda y venta de terrenos

	Ayuntamientos	Madrid
Proporción sobre presupuesto	25,43%	23,18%
Proporción sobre presupuesto sin pasivos ni transferencias corrientes	42,67%	50,34%
Proporción sobre impuestos directos e indirectos	66,61%	65,11%

Fuente: IGAE y Ayuntamiento de Madrid

Notas: datos de 2000 para el total de Ayuntamientos y de 2004 para el Ayuntamiento de Madrid

- *Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*. Este impuesto establece diversos beneficios fiscales para los contribuyentes que han adquirido durante el ejercicio su vivienda habitual o que, habiéndola adquirido con anterioridad, aún están pagándola. Si el sujeto pasivo es el vendedor de una vivienda deberá declarar la ganancia patrimonial obtenida como fruto de una operación especulativa si tal compraventa se realiza antes de que transcurra un año desde su primera adquisición.

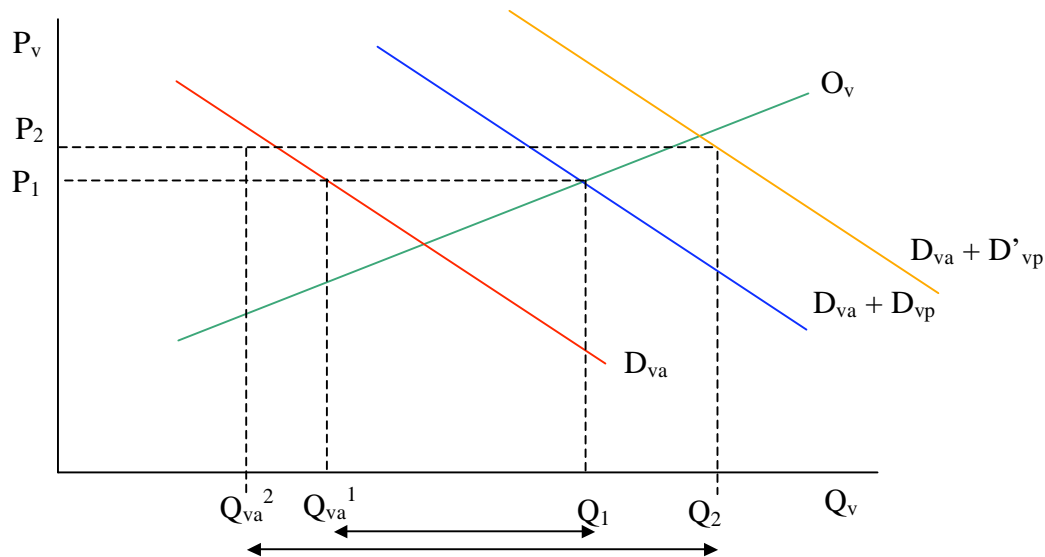
En definitiva, toda esta carga impositiva puede ser otra probable causa del aumento del precio de la vivienda. Según estimaciones de un estudio del *Consejo General de Colegio de Economistas* en el año 2003 más del 15 por cien del dinero entregado por los compradores

son impuestos. Esto supone que casi una quinta parte del coste de una vivienda lo configuran los diversos tributos de nuestro sistema fiscal. Hay que tener en cuenta, tal y como ya se ha explicado, que la vivienda puede adquirirse tanto para uso propio como para inversión, ya sea alquilando la vivienda, ya sea efectuando una operación especulativa vendiendo el inmueble posteriormente. Si se compra una vivienda con vistas a su posterior venta, con el fin de obtener una ganancia patrimonial, y se aplican los impuestos enumerados, las ganancias obtenidas por la operación de compraventa pueden reducirse considerablemente al descontar estos impuestos. La manera de contrarrestar esta pérdida y de este modo aumentar las ganancias puede ser incrementando el precio de venta de la vivienda.

A pesar de que hay muchos tipos de políticas fiscales que pueden influir en el precio final de la vivienda, nos limitaremos a analizar gráficamente cómo determinados beneficios fiscales establecidos en el IRPF pueden modificar los precios del mercado. Para ello supondremos que el tratamiento fiscal de la vivienda favorece a unos compradores frente a otros, de modo que trata de incentivar o desincentivar determinados comportamientos. En concreto, una determinada normativa fiscal (IRPF) puede favorecer la compra de vivienda para uso propio (vivienda habitual²¹) frente a la compra de vivienda como inversión (ya sea como modo de materializar el ahorro en una segunda vivienda ya sea para posteriormente alquilarla) o frente al alquiler.

Un tratamiento de este tipo hará aumentar la demanda de la compra de vivienda como domicilio habitual lo que provocará un aumento de la demanda total de vivienda. Este aumento se traduce en un desplazamiento de la curva de demanda total de inmuebles a la derecha como se observa en la Figura 9:

Figura 9: Efectos de las normas de derecho financiero. Beneficios fiscales a la vivienda para uso habitual



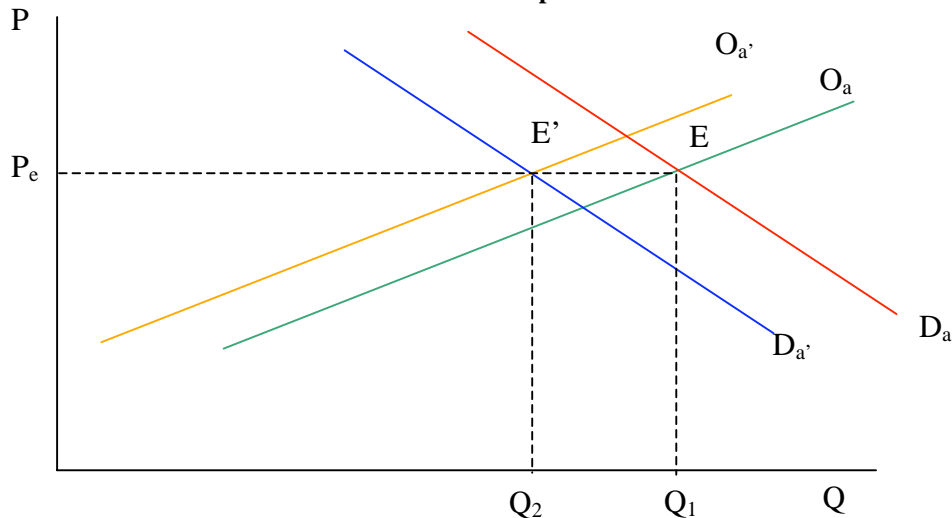
Observamos, en primer lugar, que el desplazamiento de la demanda ha provocado un aumento de precio (de P_1 a P_2) y que la cantidad de viviendas compradas para después

²¹ La definición de vivienda habitual a efectos del IRPF se encuentra recogida en el artículo 55 de la Ley. En concreto, se entiende por tal la edificación (nueva, antigua o rehabilitada) que constituya la residencia del contribuyente y que tenga la consideración de inmueble, siempre y cuando se cumplan los dos requisitos siguientes: 1) Que la vivienda adquirida sea habitada antes de que transcurran doce meses desde la fecha de adquisición o terminación de las obras. 2) Que el contribuyente permanezca residiendo en la vivienda habitual durante un plazo continuado de tres años.

arrendarlas ha disminuido de Q_{va1} a Q_{va2} (lógicamente, ya que el precio ha aumentado y no pueden beneficiarse de ninguna deducción fiscal) y la cantidad de viviendas para uso habitual ha aumentado (el tramo Q_{va2} a Q_2 es mayor que el tramo Q_{va1} a Q_1).

Este comportamiento del mercado, como en casos anteriores, tiene efectos sobre el mercado de alquileres. Por un lado, al favorecer fiscalmente la adquisición de viviendas en propiedad, disminuirá la demanda de alquileres. Por otro lado, al reducirse la cantidad de vivienda comprada para posteriormente alquilarla (a Q_{va2}) disminuirá la oferta de casas en alquiler. Gráficamente:

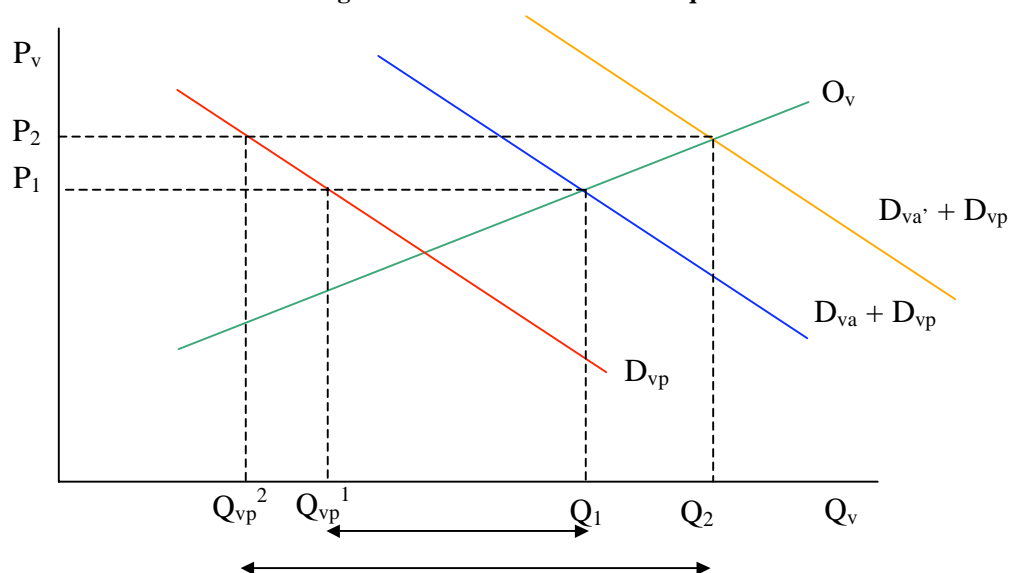
Figura 10: Efectos de las normas fiscales. Mercado de alquiler, Beneficios fiscales a la vivienda para uso habitual



El descenso de la demanda y de la oferta ocasiona un descenso de la cantidad de alquileres (de Q_1 a Q_2) y ninguna variación en el precio de los mismos (nuevo punto de equilibrio E').

Por otro lado puede establecerse una política fiscal que beneficie a aquellos propietarios que alquilen sus viviendas. En este caso, y debido al incentivo fiscal, puede aumentar la demanda total de viviendas en propiedad debido al desplazamiento de la demanda de casas para posteriormente alquilarlas sin que se vea afectada la demanda de vivienda para uso propio. Gráficamente:

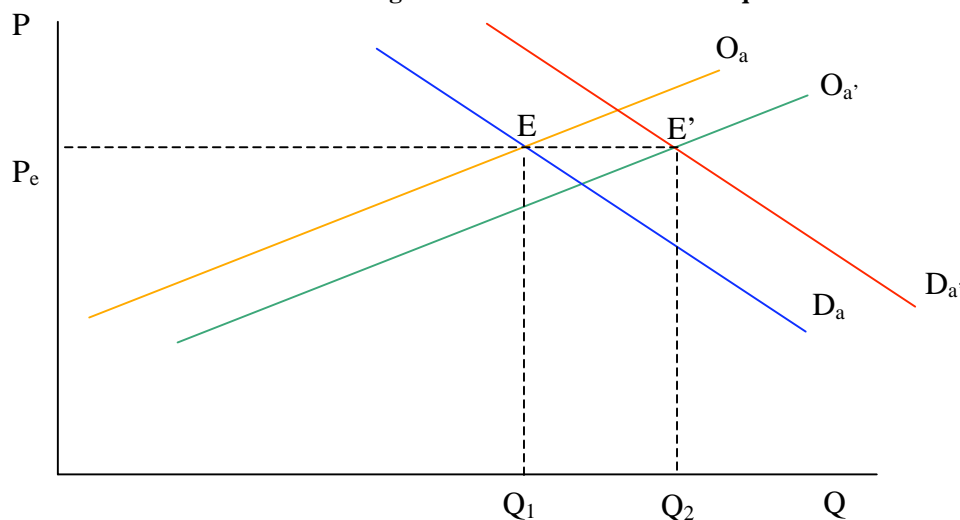
Figura 11: Efectos de las normas de derecho financiero. Beneficios fiscales a la segunda vivienda destinada al alquiler



El desplazamiento de la demanda total origina un aumento del precio de la vivienda, tal y como ocurría en el caso anterior. La diferencia en este caso es el aumento de la cantidad de vivienda que posteriormente se alquilará (el tramo Q_{vp}^2 a Q_2 es considerablemente superior al tramo Q_{vp}^1 a Q_1) y la disminución de la cantidad de vivienda que se adquiere para uso propio (de Q_{vp}^1 a Q_{vp}^2).

En cuanto a los efectos sobre el mercado del alquiler, por un lado, el aumento de la cantidad de viviendas para posteriormente alquilarlas ocasiona un aumento de la oferta de viviendas en alquiler. Sin embargo el comportamiento de la demanda de alquileres puede variar. En primer lugar, debemos entender que la vivienda en alquiler es sustitutivo únicamente de la vivienda en propiedad para uso propio. Al no incentivarse este tipo de adquisición no varía la demanda de D_{vp} (Figura 11). Sin embargo, debido al aumento del precio de la vivienda, ha descendido la cantidad intercambiada de viviendas en propiedad para uso propio (de Q_{vp}^1 a Q_{vp}^2) con lo que podría aumentar la demanda de viviendas alquiladas. Gráficamente:

Figura 12: Efectos de las normas fiscales. Mercado de alquiler Beneficios fiscales a la segunda vivienda destinada al alquiler



De este modo los beneficios fiscales, ya sea sobre la vivienda en propiedad como sobre aquella que se destina al alquiler, pueden ocasionar un aumento de la demanda de vivienda en propiedad. No sería por tanto esta la manera de intentar frenar la escalada de precios de los inmuebles. Más bien al contrario, acabar con las desgravaciones fiscales que conlleva comprar una vivienda y fomentar claramente el alquiler, promocionándolo con subsidios, podría ser la receta adecuada para frenar la subida de los precios.

Si consideramos la demanda de vivienda como una demanda inelástica, actuar de este modo sobre la demanda no solucionaría el problema del aumento de los precios ya que, según este análisis si no se demanda para adquirir se demanda para alquilar pero finalmente cualquiera de estos aumentos significaría aumento de precios. Las acciones alternativas podrían configurarse a través de una actuación sobre la demanda para la inversión y sobre la oferta, ya que la reducción de la demanda para inversión se traduce en un aumento de la demanda de otros activos, pero la reducción de la demanda para uso propio se traduce en un aumento de la demanda para alquilar lo que no provoca la reducción del precio. La idea sería reducir los beneficios fiscales que se conceden a la adquisición de vivienda que no se destina

a vivienda para uso propio lo que haría menos atractiva la demanda de vivienda para inversión²².

IV. CONCLUSIONES

Son muchas y variadas las normas que afectan al mercado de la vivienda y muy difícil predecir el efecto que tendrán sobre los precios. Hay que tener en cuenta que dichas normas no operan individualmente sino que concurren, muchas veces de manera contrapuesta, junto a otros elementos económicos y sociales. Por ello, en muchos casos, no consiguen el efecto deseado sino precisamente el opuesto. Además, en el análisis precedente no se tienen en cuenta las posteriores reacciones del mercado ante las variaciones de los precios y los desplazamientos de las curvas de oferta y demanda, así como otros factores que supondrían alejarnos del marco en el que se presenta este artículo. En cualquier caso, aumentar la cantidad de suelo urbanizable, disminuir considerablemente la carga fiscal a la que se ve sometida la vivienda y la construcción, beneficiar la compra de vivienda habitual, unido a una política de vivienda que aumente el número de las mismas (aumento de la oferta a través de VPO) podrían rebajar el precio de la vivienda si ese es el objetivo deseado.

V. BIBLIOGRAFÍA

- Arnott, R. (1987): "Economic Theory and Housing" en el libro *Handbook of Regional and Urban Economics*, vol. II, editado por E. S. Mill North Holland. Amsterdam, págs. 959-988.
- Arnott, R., Davidson, R., and Pines, D. (1983): "Housing Quality, Maintenance and Rehabilitation". *Review of Economic Studies*, págs. 467-494
- Blank, D. M., and Winnick, L. (1953): "The Estructure of the Housing Market". *Quarterly Journal of Economics*, págs. 181-208.
- Braid, R. (1981): "The Short-Run Comparative Statics of a Rental Housing Market". *Journal of Urban Economics*, nº 10, págs. 286-310.
- Brownstone, D., Englund, P., y Persson, M. (1988): "Tax Reform an Housing Demand". *European Economic Review*, nº 32. págs. 819-840
- Bustos Gisbert, A. (1999): *Lecciones de Hacienda Pública I (El papel del Sector Público)*, Colex.
- Carliner, G. (1973): "Income Elasticity of Housing Demand". *The Review of Economics and Statistics*, vol. LV, nº 4, págs. 528-532.
- Chinloy, P. T. (1980): "An Empirical Model of the Market for Resal Homes". *Journal of Urban Economics*, nº 7, págs. 279-292.
- De Leeuw, F. (1971): "The Demand for Housing: A review of Crossectional Evidence". *Review of Economic and Statistic*. nº 53, págs. I-IC
- Duce Tello, R.M. (1995), "Un modelo de elección de tenencia de vivienda para España", *Moneda y Crédito*, n.201
- Follain, J.R. (1979): "A Study of the Demand for Housing by Low versus High Income Household". *Journal Finance Quarterly*. nº 14. Pag 769.782.

²² Véase, M.A. López García (1994) p. 15 y la referencia al Informe del Comité de Expertos en M.A. López García (1994), p. 23.

- Friendman, J., and Weingberg, D.H. (1981): "The Demand for Rental Housing: Evidence from Housing Allowance Demand Experiment" *Abt Associates Inc.* Cambridge (Massachusset) (1978) and *Journal of Urban Economics*, nº 9, págs. 311- 331.
- Gillingham, R., y Hageman, R.: "Cross-Sectional Estimation of a Simultaneous Model of Tenure Choice and Housing Services Demand". *Journal of Urban Economics*. Vol. 14, 1983, págs. 16.39.
- Goodman, A. C, and Kawai, M. (1984): "Estimation and Policy Implications of Rental Housing Demand". *Journal of Urban Economics*, nº II págs. 76.90.
- Hanushek, E.A., and Quigley, J.M. (1980): "What is the Price Elasticity of Housing Demand!" *The Review of Economics and Statistics*, vol. 6: nº 3, págs. 449-454.
- Hendry, D. F. (1981): "Econometric Modelling of House Prices in the United Kingdom", del libro *Econometrics and Quantitative Economics*, edited by Hendry, D. F., and Waws, K.F., págs. 211-252.
- Horioka, C. (1988): "Tenure Choice and Housing Demand in the Japan". *Journal of Urban Economics*, vol. 24. págs. 289-309.
- Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid. Consejería de Economía e Innovación Tecnológica de la CAM. Enero de 2005. "Características del parque de vivienda de la Comunidad de Madrid según el Censo de 2001".
- Ihlanfeldt, R. (1981): "An Empirical Investigation of Alternative Approaches to Estimating the Equilibrium Demand for Housing". *Journal of Urban Economics*, nº 9, págs. 97-105.
- Jaén García, M. y Molina Morales, A. (1994) "Un análisis estático de la demanda de vivienda" *Hacienda Pública Española*, n. 128, 1994
- Juan Chocano, A. de, Mayo Moreno, R. y Pérez-Villastín, E. (1994) "Un estudio sobre la vivienda: efecto diferencial de la deducción en la cuota en IRPF", *Papeles de trabajo 13/94* Instituto de Estudios Fiscales.
- Kain, J.F. and Quigley, J. M. (1976): "Housing Markets and Racial Discrimination: A Microeconomic Analysis". *National Bureau Economic Research*, New York.
- King, M.A. (1980): "An Econometric Model of Tenure Choice and the Demand for Housing as a Joint Decision". *Journal of Public Economic*, nº 14, págs. 137-159.
- Lee, T.H. (1968): "Housing and Permanent Income: Test Based on a Three Year Reinterview Survey". *The Review of Economics and Statistics*.
- López García, M.A. (1995), "Precios de la vivienda e incentivos fiscales a la vivienda en propiedad en España", *II Encuentro de Economía Pública*. Universidad de Salamanca.
- Lopez, M.A. (1992), "Algunos aspectos de la economía y la política de la vivienda" *Investigaciones económicas*, vol XVI, nº 1. págs. 3-41.
- Maisel S., Burham, J. and Austin, J. (1971): "The Demand for Housing: A Comment". *Review Economic Statist* nº 53, págs. 410-415.
- Mayo, S.K. (1981): "Theory and Estimation in the Economics of Housing Demand". *Journal of Urban Economics*, vol. 10, págs. 95-116.
- Muth, R. F. (1960): "The Demand for Nonfarm Housing", en el libro *The Demand for Durable Goods*, editado por A.A. Harberger ed. Chicago,1960, págs. 29-96.
- Muth. R. (1971): "The Derived Demand for Urban Residential Land", *Urban Studies*, nº 8. págs. 243-254.
- Olsen, E.O. (1969): "A Competitive Theory of the Housing Market". *The American Economic Review*. págs. 612-622.
- Polinsky, A.M. (1977): "The Demand for Housing: A Study in Specification and Grouping", *Econometrica*, nº 42. págs. 441-461.

- Polinsky, A.M. and Ellwood, D. T. (1979): "An Empirical Reconciliation of Micro and Grouped Estimates of the Demand for Housing", *The Review of Economic and Statistics*, vol. LXI, nº 2. págs. 199-205.
- Rosen H.S. (1979), "Housing decisions and the C.S. income tax", *Journal of Public Economics*, February, vol. 11. págs. 1-23.
- Rosen H.S. y Rosen K.T. (1980), "Federal Taxes and Homeownership: evidence from time series", *Journal of Political Economy*, vol. 88. Nº 1. pags 59-75
- Rosen H.S., Rosen K.T. y Holtz-Eakin D. (1984), "Housing tenure, uncertainty and taxation", *Review of Economics and Statistics*, August, págs 405-416
- Rosen. H. (1979): "Housing Decisions and the U. S. Income Tax. An Econometric Analysis", *Journal of Public Economics*, vol. II. págs. 1-21
- Rosen. H.S. (1985), "Housing Subsidies: Effects on Housing Decisions. Efficiency and Equity", en *Handbook of Public Economics*, vol. I Auerbach, A.J. y Feldstein, M (eds). North Holland, Amsterdam, págs. 375-420
- Rosenthal L. (1989): "Income and Price Elasticities of Demand por Owner Occupied Housing in the U. K.: Evidence from Pooled Cross-Sectional and Time Series Data". *Applied Economics*, vol. 21. págs. 761-775.
- Ruth, R.F. y Goodman, A.C. (1989), "The Economics of housing markets", *Fundamentals of pure and applied economics*, 31, Harwood Academia Publishers.
- Smith L.B., Rosen. K.T. y Fallis, G. (1988), "Recent developments in Economic models of Housing Markets", *Journal of Economic Literature*, vol. 26. pags 29-64.
- Smith, B. and Campbell A. (1978): "Agregation Bias and the Demand for Housing". *International Economic Review*, nº 19, págs. 495-505, 1978.
- Smith, L.B., and Rosen, K.T. (1988): "Recent Developments in Economic Models of Housing Markets", *Journal of Economic Literature*, vol. XXVI, págs. 29-64.
- Weicher J.C. (1979), "Urban Housing Policy" en *Current Issues in Urban Economics*. Mieszkowsh P. y Straszhelm M. (eds), The John Hopkins, University Press, Baltimore, Págs.169-508