

Sara Mur y Joaquim Clusa defendieron la tesis de que, por encima de la normativa, es el planeamiento, la gestión y la búsqueda de convenios lo que realmente repercute en el desarrollo de las ciudades y en la creación de vivienda protegida

La importancia del contenido económico en los desarrollos urbanos

La nueva normativa en materia de urbanismo fue analizada desde una perspectiva económica por Sara Mur y Joaquim Clusa, responsables de Mur&Clusa Associats, S.L, en una conferencia pronunciada en el Colegio durante el curso pasado en la que defendieron la tesis de que la iniciativa privada debe y puede ayudar a financiar las infraestructuras públicas mediante convenios con los ayuntamientos. Los cuántos y el cómo de la Ley Urbanística Valenciana: es la economía fue el título de la conferencia que fue seguida por un gran número de personas.

El acto, organizado por el Colegio de Economistas, fue presentado por Mariano García Perea, vocal de la Junta de Gobierno. Tanto Sara Mur como Joaquim Clusa son economistas expertos en temas de urbanismo, y tienen entre sus clientes a numerosos ayuntamientos de toda España.

El desarrollo de la actividad urbanística ha provocado un incremento de los operadores económicos encargados de la gestión y ejecución del planeamiento urbanístico en la Comunidad Valenciana, constituyendo en la actualidad uno de los sectores en alza de su economía. Precisamente, la sesión de trabajo se centró en la Ley Urbanística Valenciana que la Generalitat Valenciana elaboró y aprobó el 30 de diciembre de 2005, derogando la Ley Reguladora de la Actividad Urbanística, vigente desde 1994.

Los cuántos y el cómo de la Ley Urbanística Valenciana: es la economía, puso de relieve la importancia del contenido económico de los desarrollos urbanos, y cuestionó el reparto equitativo de beneficios y cargas que toda ley urbanística pretende. La LRAU fue pionera en contemplar el desarrollo del suelo urbanizable, utilizando los convenios entre la administración y el agente urbanizador, y recogiendo también los derechos de los propietarios. La fórmula de convenio se basa fundamentalmente en la evaluación económica y la necesaria negociación entre las partes.

Los ponentes defendieron la tesis de que, por encima de la normativa, es el planeamiento, la gestión y la búsqueda de convenios lo que realmente repercute en el desarrollo de las ciudades y en la creación de vivienda protegida. En definitiva, la economía.

Sara Mur, economista del COEV, del que fue presidenta de la Comisión de Urbanismo durante los años ochenta, intervino en primer lugar. Como declaración de principios, subrayó que en el urbanismo “hay muchos intereses encontrados, por lo que resulta necesario poner de acuerdo a todas las partes implicadas para resolver el crecimiento urbanístico y las plusvalías de forma consensuada, y que las ciudades consigan más equipamientos e infraestructuras, que a su vez otorgarán más valor al propio producto inmobiliario”.

Más vivienda protegida

Sara Mur describió la situación actual de las ciudades y el desarrollo urbanístico, alertando, en primer lugar, de la existencia de un déficit de vivienda de precio asequible de acuerdo con los niveles de renta. “Aproximadamente un 60% de los nuevos demandantes quedan excluidos, por sus elevados precios, del mercado de vivienda libre, y de éstos, un 25% no puede acceder a ningún tipo de vivienda, ya que se sitúan en la denominada banda de bienestar social. Estos últimos van a necesitar de alquileres bajos o completamente asistida”. Para paliar esta escasez, Mur vaticinó que hace falta una proporción del 50% entre VPO y vivienda libre.

El precio de la vivienda no es el único problema urbanístico actual. La ciudad necesita más y mejores infraestructuras que la que aportan los nuevos desarrollos. “Nuestras ciudades no tienen el nivel de calidad europea”. Los recursos públicos son insuficientes para financiar la necesidad de infraestructuras y equipamientos que genera el nuevo crecimiento urbano, “a pesar de que se ha incrementado la inversión de las administraciones desde 2000”.

Las ciudades, por tanto, no se han beneficiado suficientemente del boom de precios y de producción inmobiliaria que impera en el mercado desde 1996. La propiedad del suelo recibe un valor residual en

gran parte regalado, “la ciudad necesita más compacidad y densidad y menos sprawl y vivienda unifamiliar que no pague los costes reales de los servicios y de la movilidad”, sostuvo Mur.

Las mayores cargas para financiar infraestructuras públicas no repercuten en los precios inmobiliarios, pero sí que reducen el valor residual del suelo antes de urbanizar. “En el desarrollo de la normativa urbanística, las administraciones públicas deberían plantearse unas mayores cargas, que incluyeran los sistemas de ciudad, y una mayor autofinanciación de los desarrollos nuevos”, insistió la economista.

La concepción de ciudad que plantearon los ponentes es responsabilidad de los tres socios financieros que participan en el negocio inmobiliario: los propietarios del suelo, los promotores inmobiliarios y el ayuntamiento. “Puede haber ayudas externas, como las inversiones de otras administraciones públicas, pero el proceso urbanístico lo desarrollan básicamente estos tres socios”.

Reparto de las plusvalías

El reparto de las plusvalías generadas por el negocio debería repartirse, según la tesis planteada por los responsables de Mur&Clusa Associats, en función de lo que aporta cada socio. “El ayuntamiento, como representante de la colectividad, aporta el aprovechamiento, y una parte de la plusvalía debería retornarse en forma de vivienda protegida, sistemas de ciudad y transporte público, porque los nuevos desarrollos imponen unos costes de movilidad que no se asumen”.

La ciudad, por tanto, a través de su ayuntamiento, regala edificabilidad, que se traduce en beneficios y plusvalías para el promotor y los propietarios de suelo. Como contraprestación, la ciudad debería recibir una parte de esas plusvalías. Una cantidad compatible con una rentabilidad privada que compense el riesgo de la operación inmobiliaria. “Actualmente, los promotores tienen derecho al 90% del aprovechamiento, mientras que el ayuntamiento recibe sólo un 10%, cantidad absolutamente insuficiente”.

¿Cómo recuperar parte de las plusvalías?. Sara Mur propuso que los nuevos desarrollos asumieran más cargas urbanísticas, impuestas en el planeamiento o concertadas mediante convenio. El punto de partida de este reparto es el estudio de viabilidad económica de la inversión inmobiliaria, cuyas principales variables son el valor del suelo, la rentabilidad de las inversiones, la cuota de inversión pública y la recuperación de plusvalías. El círculo se cerraría con la certeza de que una ciudad dotada de mejores infraestructuras incrementa a su vez el valor de los inmuebles.

Para lograr un acuerdo a tres bandas, “los socios imponen sus condiciones. La promoción quiere rentabilidad, la propiedad quiere el mayor precio posible por su suelo y la administración quiere recuperar plusvalías en infraestructuras para la ciudad y vivienda protegida. En definitiva, hay que alcanzar unos resultados que den un valor de repercusión del solar y un valor antes de urbanizar que satisfagan a los tres socios”.

La antigua LRAU hizo una gran aportación, que se mantiene en la LUV, que fue desligar la figura del urbanizador de la propiedad del suelo e introducir la competencia en el desarrollo urbanístico. “La LRAU suprimió de esta forma el derecho de veto efectivo que tenía la propiedad, tratando de conseguir así una mayor disponibilidad de suelo urbanizado y un menor crecimiento de los precios”.

Efectivamente, hay más suelo urbanizado disponible en menores plazos. De noviembre de 1994 a abril de 1998, se aprobaron 496 PAI (Planes de Actuación Urbanística) y 736 se encontraban en fase de tramitación; se construyó a un ritmo de entre 25.000 y 30.000 viviendas al año.

En cuanto a los precios de la vivienda en la Comunidad Valenciana, el último año ha crecido un 22% por encima de la media nacional. El precio del metro cuadrado se situó en 1.547 euros, un 54% del precio del metro cuadrado de Madrid. En comparación con Cataluña, el precio del metro cuadrado supone el 71%, aunque los costes de urbanización allí son tres veces los de la Comunidad Valenciana.

Con una comparativa más amplia, en el último ciclo del mercado inmobiliario la Comunidad Valenciana ha tenido precios más bajos que la media española y que muchas otras Comunidades, ya desde 1987, mucho antes de la LRAU. En los últimos años, sin embargo, la cifra se ha disparado. “La LRAU no ha hecho que el crecimiento de los precios sea menor”. Entre 1991 y 2003, el precio en España creció un 35% frente al 38% de la Comunidad Valenciana.

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

Sara Mur puso tres ejemplos de proyectos urbanísticos de renovación integral, económicamente viables, con recuperación pública de plusvalías: La Marina, en la Zona Franca de Barcelona, donde se construyó un 47% de vivienda protegida; la renovación integral del sector “Las Harineras” de Huesca, cuyo objetivo principal era el traslado de industrias con el mantenimiento del empleo; y la renovación urbanística del sector Teis-Guixar de Vigo, que supuso el realojo de 500 viviendas y la internalización viaria de la ciudad. “Estos casos demuestran que las tres partes pueden ponerse de acuerdo porque hay rentabilidad suficiente para el promotor que invierte, hay un valor del suelo inicial suficiente para el propietario que

vende y se recuperan plusvalías para la ciudad”. En estos proyectos, los costes medios de urbanización se situaron entre los 210 y los 240 euros por metro cuadrado construido.

Parámetros urbanísticos

Los responsables de Mur&Clusa Associats han establecido unos parámetros para repartir equitativamente las retribuciones del negocio inmobiliario en la Comunidad Valenciana. De acuerdo con sus cálculos, el TIR de la inversión en urbanización y promoción debe situarse entre el 12% y el 14% anual; el valor residual del suelo debe oscilar entre el 7-9% del precio inmobiliario final; los costes de urbanización mínimos deben situarse en 150 euros el metro cuadrado, “no los 50 o 70 euros que se están dando actualmente”; la inversión en sistemas de ciudad y transporte no debe ser inferior al 15% del precio de la vivienda; entre el 40% y 50% de la vivienda construida debe ser protegida; el 55% del suelo debe cederse para infraestructuras municipales; el suelo no urbanizable de cesión, los llamados pasillos ecológicos, deben suponer al menos el 20% de la superficie de los sectores de nuevo desarrollo, “que no debe ser remunerado a precio de suelo urbanizable”.

Mur concluyó su tesis afirmando que “si no se dan estas cargas de urbanización, significa que alguno de los socios obtiene beneficios extras. Por lo tanto, hay aprovechamiento urbanístico regalado. En definitiva, insistimos en que es el planeamiento, la gestión municipal, la economía. No es la norma”.

Joaquim Clusa tomó el relevo de su socia para afirmar que “cuando planteamos estos módulos de coste, reflejamos desde nuestra profesión cómo la ciudad privada, a la que damos aprovechamiento urbanístico y lucrativo, financia la ciudad pública, que son las infraestructuras, el suelo público y, en parte, la vivienda protegida. La construcción de la ciudad se posibilita desde el planeamiento urbanístico, la gestión urbanística y las decisiones de las administraciones públicas. El planeamiento urbanístico crea valor”.

Clusa explicó el Plan General de Vigo, experiencia práctica de las tesis defendidas por los ponentes, donde se demuestra que la iniciativa privada puede devolver parte de sus beneficios en infraestructuras y servicios de ciudad, “llegando a cubrir el 23% de los gastos municipales en sistemas generales de ciudad”.

El economista catalán explicó que la posibilidad de absorber más o menos cargas depende “en último término del precio inmobiliario, que no es el mismo en Valencia que en Madrid. Las cargas urbanísticas y los convenios no podrán ser del mismo orden, pero sí proporcionalmente semejantes”.

Clusa terminó con una noticia aparecida en prensa en marzo sobre la iniciativa del Ayuntamiento de la Población de Vallbona de financiar las infraestructuras públicas cobrando un canon a los PAI en función de los metros cuadrados que se intervienen. “Esto también es la economía”, zanjó.

Por último, preguntados por la reacción de la iniciativa privada ante el planteamiento de convenios, Mur respondió que si el estudio de viabilidad económica justifica una rentabilidad adecuada al riesgo de la operación, los asumen. “Nadie quiere hacer uso industrial porque hay más riesgo en el mercado. Los promotores quieren hacer vivienda, ha habido estos años mucha aceptación y se han vendido pisos sobre plano, que es la aspiración de todo promotor”.

- El TIR de la inversión en urbanización y promoción en la Comunidad Valenciana debe situarse entre el 12% y el 14% anual.
- El valor residual del suelo debe oscilar el 7%-9% del precio inmobiliario final.
- Los costes de urbanización mínimos deben situarse en 150 euros el metro cuadrado.
- La inversión en infraestructuras y transporte no debe ser inferior al 15% del precio de la vivienda.
- Entre el 40% y 50% de la vivienda construida debe ser protegida.

Reparto equitativo de las retribuciones de negocio inmobiliario en la Comunidad Valenciana, según Mur y Clusa.