Inclusió social, mercat immobiliari i creixement urbanístic. El cas de Palma

Sònia Vives i Miró

El present projecte de recerca ha estat possible mitjançant una beca de la Fundació Jaume Bofill. Abril 2006-Maig 2007.

Inclusió social, mercat immobiliari i creixement urbanístic. El cas de Palma
Memòria de recerca. Beca Fundació Jaume Bofill maig 2006- abril 2007
Sònia Vives i Miró

ÍNDEX DE CONTINGUTS

1. **Introducció**
2. **Justificació filosòfica**
   2.1. Relació entre filosofia moral i urbanisme
   2.2. Justícia social territorial
3. **L'urbanisme neoliberal dins la dimensió financera-especulativa**
   3.1. Nova dinàmica financera-especulativa global
   3.2. Urbanisme neoliberal i expansió territorial
4. **L'habitatge com actiu financer**
   4.1. La relació entre producció i valor de la terra dins l'univers dels valors monetaris
   4.2. Renda i monopoli de la terra
   4.3. Valor d'ús i valor de canvi en el mercat del sòl i de l'habitatge
5. **Els boom immobiliaris**
   5.1. Cicles de l'habitatge i tendències demogràfiques
      5.1.1. Els booms immobiliaris a l'Estat espanyol
      5.1.2. Els booms turístics-immobiliaris a les Illes Balears i a Palma
   5.2. L'increment del preu de l'habitatge
      5.2.1. Evolució i comparació dels preus estadístics
      5.2.2. Estudi de cas: el preu de l'habitatge a Palma
6. **Els agents del mercat immobiliari**
   6.1. Institucions públiques
   6.2. Promotors, constructors i immobiliàries
   6.3. Institucions financeres
7. **L'habitatge com element de segregació social**
   7.1. Concentració de la propietat immobiliària i endeutament
   7.2. Habitatge com a element de segregació social a Palma
8. **El dèficit ecològic del sector immobiliari**
   8.1. Ocupació del sòl
   8.2. Requeriment de materials i energia per al sector de la construcció
9. **Plantejaments per a la inclusió social**
10. **Conclusions**
11. **Bibliografia**
12. **Annexes**

1. Introducció

Dins un context de globalització financera, l'entrada de capitals al sector immobiliari s'ha traduït en l'acceleració de la urbanització i de l'edificació de nous immobles que esperen la seva revalorització. En aquest sentit, la inversió immobiliària ha transformat l'habitatge en un actiu financer, que es basa en el seu valor de canvi i no en el seu valor d'ús –que és per al que teòricament es construeixen els habitatges-, de manera que deixa d'exercir una funció social, per a exercir-ne una d'especulativa. Així, com a conseqüència de les perspectives de revalorització que ofereix el sòl i el patrimoni immobiliari, els preus del sòl i dels habitatges s'han inflat, passant per sobre del seu valor real, i generant la "bombolla immobiliària".

La dinàmica de mercat immobiliari té fortes implicacions sobre la població i sobre el territori. D'una banda, com que el ritme d'acceleració dels preus, no ha anat lligat al ritme de creixement dels salaris, cada vegada és més elevat l'esforç financer que comporta a les persones la despesa per a l'habitatge, sovint fent que la única opció sigui l'endeutament. La situació de dificultat d'accés a l'habitatge implica condició de vulnerabilitat i d'exclusió social per a determinats col·lectius de la població.

D'altra banda, la lògica de l'expansió de la urbanització obvia el fonament ambiental de l'activitat de la construcció, i representa un fort impacte sobre el territori, materialitzat en l'ocupació de grans superfícies de sòl i en el requeriment de materials, que duen implícit l'accelerament del deteriorament ecològic.

La maquinària de tot aquest entramat és moguda pels agents del mercat d'immobles: les institucions públiques, les constructores, les promotores, les immobiliàries i les entitats financers.

L'estudi de cas de Palma fa, a partir del context teòric exposat, una anàlisi empírica sobre els preus de l'habitatge a la ciutat, sobre les característiques socioeconòmiques dels que hi habiten, i en definitiva posa de manifest com el preu de l'habitatge ha esdevingut un factor d'exclusió social, en el sentit que genera una segregació social en funció de la capacitat d'accés als immobles. Així, a Palma s'han creat espais per a rics i per a la inversió, i espais per als endeutats, i per als que no tenen ni capacitat d'endeutament.

A partir d'aquesta diagnosi, tant a Palma, com a la resta d'indrets geogràfics que pateixen la mateixa problemàtica, han de sorgir polítiques d'inclusió social, que s'han de fonamentar en processos social i territorialment justs. Aquestes polítiques no s'han de basar en petites modificacions de les polítiques d'habitatge actuals, sinó que s'han d'enfocar cap a la solució de fons, que no pot ser d'altra que un gir del model econòmic i territorial.

Per a l'elaboració del present text s'ha aplicat una metodologia que inclou, tant la recerca bibliogràfica, com l'elaboració de casos pràctics –per a l'estudi del preu de l'habitatge a Palma a nivell inframunicipal[1], i per a l'estudi de l'habitatge com a element de segregació social a Palma[2] (on s'exposa la metodologia de forma més detallada)- mitjançant l'anàlisi estadística i l'ús de sistemes d'informació geogràfica (SIG).

[1] Apartat 5.2.2. del text
[2] Apartat 7.2 del text

2. Justificació filosòfica

2.1. La relació entre la filosofia moral i l'urbanisme

La filosofia moral és una branca de la filosofia que teoritza sobre el comportament humà i la seva raó de ser, on es cerquen plantejaments que responen a qüestions com quina finalitat té la vida, com s'ha de viure, què és la justícia... La finalitat d'aquesta ciència és la d'elaborar un sistema comprensiu de valors i principis morals que serveixi per a jutjar el just i l'injust, la moralitat... Per la seva banda, l'urbanisme, des d'on es tracta la temàtica de l'habitatge, forma part de la ciència geogràfica que se n'encarrega de l'ordenació de l'espai i del territori. Així, la conjunció entre aquests dos vessants científics prenen sentit quan s'apliquen valors i principis a l'ordenació del territori, o si partim del principi que no existeix possible planejament urbanístic sense ideologia al darrera que li doni fonament.

En quina mesura i de quina manera la filosofia moral té cabuda dins la investigació geogràfica i social –i dins l'urbanisme, concretament-? Aquestes qüestions, objecte de debat durant la història de la ciència filosòfica i geogràfica contemporània, troben respostes a partir dels anys setanta amb la crítica de la filosofia de la ciència al neopositivisme o empirisme lògic, amb autors com Kuhn, Feyerabend, i Lakatos i amb la geografia radical de David Harvey.

La *Ciència* ha partit històricament d'una constant que ha precedit la natura de la teoria: la separació artificial entre la *metodologia* i la *filosofia.* La separació d'aquests dos elements a l'hora de construir una hipòtesi ha implicat una certa tendència a considerar els *fets* i els *valors* com a coses diferents i no relacionals. És a dir, s'han interpretat els fets com si no tenguessin res a veure amb les accions humanes, com si res d'allò que esdevé, hagués estat conseqüència d'una acció humana, i per tant, d'una decisió humana.

D'aquesta manera, resulta fonamental reprendre la interpretació dels fenòmens socials i de l'espai com a fruit de decisions humanes, que en cap cas poden ser tampoc deslligades d'uns determinats valors, ja que qui decideix no és objecte, sinó subjecte.

Harvey parteix del punt que l'aplicació geogràfica i espacial de la planificació urbana i l'ordenació regional han de garantir i donar fermesa als principis d'*igualtat social* i de *justícia social territorial*, ja que s'assumeixi o no la ciència social està implicada en essència en els fenòmens de transformació dels processos socials i espacials. D'aquesta manera, la decisió –conscient o inconscient- per part dels científics de no fer-se càrrec de la problemàtica tant social com ambiental que esdevé a l'espai pot taxar-se d'irresponsabilitat.

Amb aquest plantejament, per tant, es pot afirmar la relació i el lligam entre la planificació del territori i la filosofia moral. En el sentit que, qualsevol forma que prengui un espai urbà, o qualsevol procés social que tengui lloc a la ciutat, no es pot entendre d'altra manera que com el resultat d'un comportament ideològic determinat.

Els instruments normatius que han utilitzat els geògrafs provenen de la teoria de localització clàssica, que parteix de l'Òptim de Pareto[3] com a punt central.

[3] L'Òptim de Pareto és un model de localització on cap individu pot dur a terme un moviment, sense que les avantatges d'aquests es vegin contrarestades per la pèrdua en algun altre individu

Els models clàssics no han parat esment en les implicacions que suposa qualsevol decisió sobre la localització pel que fa a la distribució de l'ingrés. D'aquesta manera, s'ha seguit l'estil de pensament economicista i s'han deixat de banda els problemes de distribució, perquè inclouen judicis ètics i polítics -segons Harvey (1977)-.
El geògraf nord-americà, per tal de pal·liar aquesta mancança científica, proposa la construcció d'una normativa d'assignació espacial on la base sigui el principi de justícia social. Aquesta nova construcció no té la intenció de ser una alternativa a les teories de localització clàssiques sinó d'aportar un altre element per a una visió de conjunt.

2.2. Justícia social territorial

Per a descriure el concepte de justícia social territorial, s'ha partit de l'exposició que en fa David Harvey (1977) a "Urbanismo y desigualdad social", argumentació que es fonamenta en què el principi d'*igualtat* és més just que el de *desigualtat*[4].
Harvey, entre d'altres autors reinterpreta el concepte de justícia social a partir dels principis que Rawls constitueix en el llibre de *A theory of the Justice (1971).* Els dos principis de la Justícia Social, segons Rawls [5], són el de llibertat i el de la diferència.

El concepte de Justícia Social

D'acord amb Harvey (1977), la Justícia Social fa referència a un principi que permet l'avaluació de la distribució dels béns establerta entre individus, col·lectius i territoris, així com l'avaluació dels mecanismes que són utilitzats per a dur a terme aquesta distribució.
L'avaluació que es planteja ha d'esdevenir sobre la divisió dels beneficis que sorgeixen d'un procés col·lectiu de treball; sobre l'ordenació social i institucional de l'activitat de producció i distribució; sobre els conflictes en relació als centres de poder i la presa de decisions; i finalment, sobre la distribució d'influències, la concessió d'estatus social, i les institucions fundades per a regular i controlar activitats.
En aquest sentit, les teories sobre la *justícia social* pretenen respondre les qüestions de com han de ser distribuïts els fruits d'una producció entre tots aquells que participen del procés, de què es distribueix, i d'entre qui es distribueix? Si allò que s'ha de distribuir són els beneficis que han sorgit de la cooperació social, quins són aquests beneficis?
Harvey (1977) roman en què allò que es distribueix és l'ingrés, i considera que la darrera unitat amb què s'ha de tractar és l'individu, i que la distribució feta a qualsevol escala ha de ser equivalent a la distribució que es dóna en un nivell d'anàlisi individual. Per tant, si s'aconsegueix una justícia a nivell territorial, s'aconsegueix una justícia individual.
El concepte de justícia social aborda, en conclusió, dues qüestions: per una banda la qüestió referida a què és una distribució justa, i per l'altra, les

---

[4] S'ha considerant innecessari fer una llarga argumentació sobre perquè la igualtat és més justa que la desigualtat, així com que perquè s'opta per un model just –que no injust-.
[5] Wikipèdia: John Rawls

qüestions sobre la presa de decisions morals en referència a què és allò que justifica els drets dels individus sobre el producte de la societat on viuen, treballen i existeixen.

L'enteniment de la Justícia Social per David Harvey, en essència, coincidint amb Runciman (1960)[6], i contràriament a Rawls i Recher[7], es pot reduir a 3 criteris, que classificats segons el seu ordre d'importància són: necessitat, contribució al bé comú i mèrit. Amb la combinació d'aquests tres criteris, el geògraf proposa la creació d'una figura hipotètica per a l'assignació de recursos a les regions, de manera que es pugui elaborar una mesura de justícia territorial relacionant l'assignació real dels recursos amb aquesta figura d'assignació hipotètica. Així es posaria en relleu el grau d'igualtat o desigualtat que té lloc en un territori determinat.

La *necessitat* és qualificada com un concepte relatiu, categoria de la consciència humana i per tant, susceptible de canvis amb les transformacions de la concepció de necessitat amb l'evolució de les societats. Sent així, allò que cal demanar-se és com sorgeix la necessitat, a què és relativa, i que determina allò que és necessari d'allò què no ho és?

Dins les categories d'activitats que es defineixen[8] per tal d'identificar les necessitats, s'han d'avaluar quins són els mínims per a què restin cobertes i es mantengui l'equilibri social –que variarà en funció de cada tipus de societat, les seves normes i el moment-.

A partir d'aquí, la pregunta esdevé: quins criteris s'han de seguir a l'hora de valorar els mínims de necessitat perquè el mètode utilitzat per a la tria sigui socialment just i es garanteixi així el principi que es cerca?

Harvey (1977) argumenta tres tipus de fórmules possibles (justes o injustes) per tal de mesurar la necessitat en cadascuna de les categories d'activitats anteriorment anomenades.

El primer mètode que defineix, consisteix en basar la determinació de la necessitat a partir de la *demanda de mercat.* Segons el geògraf, aquest és un mètode socialment injust, ja que acceptar que la demanda és en funció de les necessitats de cadascú (és a dir, justa -que cadascú demana només allò que realment necessita i no allò que creu necessitar perquè el sistema així ho vol) implica acceptar que la societat que les crea és justa. Com que es parteix que la societat actual és injusta i desigual, no s'accepta aquest mètode com a socialment just.

El segon mètode d'investigació es du a terme mitjançant la *demanda latent*, és a dir, avaluant l'escassesa relativa que hi ha entre un seguit de regions. Aquest sistema analitza la necessitat que es percep des de diferents grups de la societat, però parteix del punt que les necessitats reals es troben en les necessitats sentides, de manera que tampoc hi deixa d'actuar la perversió capitalista i per tant no deixa de ser un mètode injust.

El tercer i darrer mètode exposat, és el de determinar les necessitats mitjançant la consulta als experts en la matèria, en funció dels recursos disponibles. Són

[6] Harvey, 1977

[7] Els criteris que suggereigen aquests autors són : igualtat innata, valoració dels serveis en funció de la oferta i la demanda, necessitat, drets heretats, mèrit, contribució al bé comú, contribució productiva real, esforços i sacrificis.

[8] Les categories d'activitats que defineix Harvey (1977) són: menjar, habitatge, serveis mèdics, educació, serveis socials i ambientals, béns de consum, oportunitat de diversió, distraccions veïnals, serveis de transport.

judicis subjectius, però segons Harvey, bons índex de necessitat que poden donar una mesura socialment justa de la necessitat. La problemàtica d'aquesta metodologia és que també és possible que els experts hagin estat triats amb mètodes socialment injusts.
El criteri de contribució al bé comú estudia la mesura en què l'assignació de recursos a un territori afecta les condicions d'un altre. La mesura territorial i socialment més justa és la d'optar per una forma d'organització espacial que contribueixi a satisfer les necessitats mitjançant un efecte multiplicador i un efecte de propagació d'un determinat model d'inversió.
Així, els models de desenvolupament territorial que impliquin la usurpació de recursos d'indrets, per tal d'afavorir-ne uns altres, quedat mancat aquell indret d'on és propi el recurs, seran models injusts de desenvolupament social i ambiental.
El concepte de mèrit, fa geogràficament referència al grau de dificultat ambiental. Així, David Harvey parteix de què la justícia entra en joc a l'hora d'assignar recursos addicionals per tal de contrarestar la dificultat ambiental o social determinada físicament pel medi ambient.

Principis de justícia social i aplicació a les situacions geogràfiques

En definitiva doncs, David Harvey resumeix els principis de la justícia social i la seva aplicació les situacions geogràfiques amb el següent:

- *L'organització espacial i el model d'inversió regional han de cobrir les necessitats de la població. Per tant, s'han d'establir mètodes socialment justs per a determinar i mesurar les necessitats. La diferència entre les necessitats i les assignacions reals proporcionen una evolució inicial del grau d'injustícia territorial d'un sistema determinat*
- *Una organització espacial i un model d'assignació de recursos territorials que proporcioni beneficis adicionals en forma de satisfació de les necessitats i augment del volum de la producció en altres territoris a través dels efectes expansius, efectes multiplicadors...serà una forma millor d'organització i d'assignació espacial.*
- *Les desviacions dins d'un model d'inversió territorial poden ser tolerades si tenen com a finalitat la de superar unes dificultats ambientals específiques que, d'altra manera, no permetin l'evolució d'un sistema que podria satisfer les necessitats o contribuir al bé comú.*

Aquests principis, doncs, proporcionen una teoria normativa de l'organització espacial basada en la justícia distributiva territorial per a poder avaluar les distribucions espacials existents.

Justícia social territorial

La visió liberal-conservadora contempla que dins d'una democràcia constitucional organitzada la manera més eficaç d'organitzar la distribució dels beneficis que aporten els mitjans de producció és de no "fer res" –el mercat es regula sol-.
Aquesta ideologia preveu que la problemàtica (si és que s'entén que resulta problemàtic) de la distribució ha de ser considerada i resolta independentment dels mecanismes dominants que governen la producció i la distribució.
Contràriament, Marx, afirma que amb uns mecanismes justs, els problemes per

a l'assoliment d'una justícia social en la distribució són solucionats per la pròpia dinàmica interna dels mecanismes. És a dir, que amb un procediment just, el resultat no pot ser d'altra manera que just, i que igualment un procediment injust comporta una resolució –distribució- injusta.
En la bibliografia sobre justícia social, varia la visió pel que fa a la discussió entre "mitjans" i "finalitats", però en tot cas, són majoria aquells que afirmen que és "temerari" esperar finalitats socialment justes a través de mitjans socialment injusts.
En aquest sentit, Rawls[9] afirma *que "l'estructura bàsica és perfectament justa quan a les perspectives dels menys afortunats siguin les més grans que puguin ser".* Rawls, dins d'aquesta perspectiva, proposa una divisió quatripartida en el govern, que pretén *corregir les imperfeccions del mercat, garantir la plena ocupació, garantir la transferència per a les necessitats individuals, i garantir el subministrament de béns públics i impedir la concentració de béns o riquesa.*
D'acord amb Harvey (1977), però, *"els programes que pretenen alterar la distribució sense alterar l'estructura del mercat capitalista, dins del qual l'ingrés i la riquesa es creen i es distribueixen, estan condemnats al fracàs".*
En conclusió, per a aconseguir la justícia territorial, la primera passa és tenir un mitjà socialment just per a determinar els límits del territori i un mitjà just per a assignar els recursos entre les àrees geogràfiques. D'aquesta manera, la problemàtica territorial es resoldria tot practicant una forma d'organització espacial que maximitzi les possibilitats de les regions menys afortunades.
En resum, i d'acord amb Harvey (1977), una distribució justa justament aconseguida és el resultat de :

> *Una distribució de l'ingrés que cobreixi les necessitats dins cada territori, una distribució dels recursos amb la finalitat de maximitzar els efectes multiplicadors entre regions, una inversió dels recursos suplementaris que contribueixin a superar les dificultats especials que provenen del medi físic i social, i d'uns mecanismes (institucionals, organitzatius, polítics i econòmics) que garanteixin que les perspectives dels territoris menys avantatjosos siguin el més favorable possible.*

Sistema capitalista i justícia social

En el sistema econòmic capitalista, el capital es condueix d'una manera no gens relacionada amb les necessitats o amb les condicions dels territoris desavantatjosos , sinó que allò acceptat com a "racional i convenient" per al capital és confluir allà on la taxa de guany és més elevada.
D'acord amb Fluberman i Sweety (1969)[10], els mitjans capitalistes serveixen invariablement les pròpies finalitats capitalistes, i aquestes finalitats no concorden amb els objectius de la justícia social. Per tant, qualsevol intent de desviament de capital cap a zones menys afavorides es veu captivada per una tendència del mercat que la contraresta.
El sistema de mercat funciona sobre la base del valor de canvi, i el valor de canvi només pot existir si hi ha una escassetat relativa dels béns i els serveis canviats. D'aquesta manera, resulta imprescindible, que l'economia capitalista controli l'escassesa dins la societat, perquè d'una altra manera el mercat i els

[9] Harvey (1977)
[10] Harvey (1977)

preus no funcionarien.
Aquest mecanisme es du a terme amb un estricte control sobre l'accés als mitjans de producció i a través d'un control sobre el moviment dels recursos dins del procés productiu i de la distribució de la producció.
D'acord amb Harvey (1977), si s'accepta que el manteniment de l'escassesa és essencial per al funcionament del sistema de mercat, s'accepta llavors que *la privació, apropiació i explotació* són conseqüències necessàries del sistema de mercat. Això, dins d'un sistema de mercat es tradueix en què hi haurà una sèrie de moviments d'apropiació entre territoris que farà que alguns siguin *explotadors* i d'altres *explotats*.
Dins d'una economia capitalista de mercat, una enorme concentració de plusproducte (ara, en mans de les grans empreses) s'ha d'absorbir de manera que no signifiqui un perill per al manteniment de l'escassesa, sobre la qual es basa l'economia de mercat. Així, el plusproducte és consumit de manera socialment indesitjable mitjançant elements innecessaris com ara la construcció de luxe, el militarisme...
En conclusió doncs, la pròpia dinàmica del sistema de mercat no permet de disposar de manera socialment justa el plusproducte aconseguit socialment, de manera que per a mantenir un sistema de preus mitjançant l'escassesa, s'assoleix un mecanisme contrari a qualsevol principi de justícia social en essència.

3. L'urbanisme neoliberal dins la dimensió financera-especulativa

> *"Parece que el mar en calma de la postmodernidad, ese charco en el que todo estaba a la vista y en el no havia ningún imprevisto, ha empezado a ponerse en movimiento (…). Pero más allá de constatar la crisis de los discursos postmodernos, lo urgente es empezar a detectar que ocurre".* Garcés, M.; López Petit, S. (2006)

L'era de la globalització financera envaeix el "tot", no deixa cap àmbit sense aclaparar, ni cap espai per a respirar molècules d'oxigen no pervertit pels àtoms del capital. Tot, impregnat per la mateixa essència.
Per tal d'entendre els processos globals que regeixen les dinàmiques locals, és necessari abrasar -com diria José Manuel Naredo- el deteriorament ecològic i social des de les arrels econòmiques. La dinàmica immobiliària establerta, la conversió de l'habitatge en un actiu financer i els processos d'especulació del sòl, no poden ser entesos sense tenir en compte el context global imperant.
Així, aquest apartat de l'estudi, pretén posar en relleu les dinàmiques globals que afecten a qualsevol procés regional o local, tant en àmbit econòmic, com social o ambiental.

3.1. Nova dinàmica financera-especulativa global

Entre l'any 2000 i el 2003, segons Fernández Duran, R. (2006), van tenir lloc dos esdeveniments que van possibilitar la creació de diners mundials en base al crèdit, és a dir, a la generació de deute. Aquests esdeveniments foren, en primer lloc, la fugida massiva de capitals dels mercats bursàtils com a resultat de l'esclat de la bombolla financera i tecnològica del que s'anomena *new economy*. La *new economy* -nova economia- havia significat, a partir de mitjans de la dècada dels noranta un increment del creixement econòmic: si bé el ritme de creixement dels anys setanta i vuitanta havia estat de l'1 a l'1,5% cada any, a partir de 1995, l'economia passa a créixer a un ritme del 2 al 2,5% anualment.
En segon lloc, la Reserva Federal dels EEUU impulsà una baixada dels tipus d'interès del dòlar per tal d'incentivar l'economia, que presentava una tendència a la baixa.
Fernández Duran (2006) afirma a "*el Tsunami urbanizador español y mundial*" que aquests diners s'han orientat en gran quantitat al sector immobiliari, i s'ha creat d'aquesta manera una bombolla especulativa, que d'acord amb The Economist (18/06/05) ha significat el major procés especulatiu de la història del capitalisme. Dins la mateixa lògica, s'han creat instruments financers que afavoreixen i que alimenten el procés: fons de pensions, fons d'inversió, nous fons immobiliaris i noves formes d'hipoteca.
Aquest funcionament, segons Fernández Duran (2006), ha generat un "boom constructor", que juntament amb l'expansió del consum ha propiciat diners barats i l'efecte riquesa de la revalorització immobiliària, tot generant una nova empenta per a l'economia mundial.

En aquest sentit, la construcció genera "*l'expansió del capital diners sobre el territori, mentre que el capital natural no fa més que minvar*"[11]. El procés urbanitzador afecta sobretot als països del nord, ja *que "els diners es troben més segurs invertits en sòl occidental"*, i no es vol assumir el risc d'operar a territoris metropolitans conflictius amb persones amb capacitat d'adquisició més limitada.

Dins del context europeu, l'ampliació de l'Europa dels 25 (2004) ha implicat la conversió del *pentàgon europeu*[12] en el que Fernández Durán anomena "Zona d'Integració Global": des d'on la Unió Europea es projecta globalment i esdevé el centre europeu de decisions i de localització de les seus econòmiques i financeres principals de la UE.

Segons The Economist (16/06/09)[13] és a l'Europa dels quinze on el boom immobiliari és més intens, i dins d'ella, en primer lloc a l'Estat Espanyol, seguit d'Irlanda i Gran Bretanya.

L'entrada de l'euro, el 1999, va suposar una gran inversió de capitals europeus en immobles com a mitjà per al blanqueig de diners. Aquesta inversió de capital en el sector immobiliari, com s'exposarà més endavant, ha implicat una acceleració immediata dels preus del sòl i dels immobles, així com una acceleració edificatòria, sobretot a l'Estat espanyol.

A l'Estat Espanyol, la pressió constructora (juntament amb el consum) que constitueix el present boom immobiliari –segons Fernández Durán-, ha passat a ser el principal motor del creixement estatal, a l'igual que als EEUU; que ve explicada majoritàriament per la demanda externa.

La demanda externa s'entén amb l'esmentada entrada de capitals internacionals cap el sector immobiliari espanyol com a inversió i amb la compra de residències secundàries per ciutadans comunitaris. La demanda interna, en canvi, s'explica per la baixada dels tipus d'interès hipotecaris, que passaren de ser del 15% a principis dels noranta al 4% amb l'entrada de l'euro, i l'ampliació dels terminis del pagament fins a 40 i 50 anys.

La lògica de creixement turística amb l'entrada d'inversions, genera una reactivació econòmica que fa que els preus immobiliaris s'incrementin amb desmesura. L'increment dels preus atrau més inversions especulatives i les inversions impliquen un altre increment del preu: tot plegat, un peix que es mossega la cua.

Les Illes Balears, titllades de segona residència europea, no s'escapen d'aquesta lògica. Les inversions estrangeres en habitatge –i en gran part com a segona residència- constitueixen una de les principals formes en què el mercat immobiliari es mou a les Illes.

---

[11] Ramon Fernández Durán , 2006

[12] Amb la consolidació de l'Europa dels 15 es va constituir el que R. Fernández Durán anomena "Pentàgon", que comprèn el territori que s'ubica entre Londres, París, Munich, Milan, i Hamburg. Aquesta àrea, que representa el 18% de la superfície, concentra el 41% de la població europea (EU-15) i el 50% del seu PIB. El procés ha estat afavorit i recolzat per la creació del Mercat Únic del 1986, la creació de la moneda única (1999), i per la creació de l'Espai Shengen.

[13] Citat a **Fernández Durán, Ramón** (2006). *El tsunami urbanizador español y mundial. Sobre las causas y repercusiones devastadoras, y la necesidad de prepararse para el previsible estallido de la burbuja inmobiliaria.* Virus.

3.2. Urbanisme neoliberal i expansió territorial

El paradigma de globalització financera modela tots els aspectes de la vida, no només els fonaments econòmics, sinó també els socials, els ambientals i els polítics, d'acord amb la seva finalitat última: l'acumulació de capital. L'urbanisme no s'ha evadit de dita lògica capitalista i s'ha incorporat a la nova dinàmica financera-especulativa global adaptant-s'hi en la seva funció i morfologia.
En aquest sentit, la dinàmica de construir ciutats en coherència amb els processos globals de reestructuració econòmica, és el que Smith (2004) anomena urbanisme neoliberal.
L'urbanisme neoliberal, doncs, és l'urbanisme que subordinant-se al dictat del capital, configura la seva expressió territorial d'acord amb les lleis del lliure mercat, per tal *d'assolir l'èxit en el context d'una xarxa urbana mundial jerarquitzada i marcada per la competitivitat* (Smith, 2004).
Amb la lògica de la competitivitat, ja no n'hi ha prou amb què les economies siguin competitives: els territoris també han de ser-ho. (Fernández Durán, 2006).
Les ciutats, en funció del seu nivell de competència, es classifiquen segons la seva posició dins la xarxa urbana jeràrquica en *nodes principals i ciutats perifèriques.*
La cohesió territorial dels nuclis urbans, que s'expandeixen tot connectant-se amb d'altres, s'articula a través de les grans infrastructures viàries, de manera que els *nodes principals* resulten aquells que estan connectats a aquests grans eixos de transport, i les *ciutats perifèriques*, les no hi estan connectades i que cerquen el seu "desenvolupament" a través de la seva connexió.
El tipus de desenvolupament urbanístic que esdevé amb aquest model és el que s'anomena urbanització difosa. El terme "urbanització difosa" fa referència a dos conceptes.
Per una banda, urbanització difosa, entesa com a "urban sprawl" és un tipus d'urbanització que correspon la ciutat postindustrial, i per contraposició a la ciutat industrial que concentrava la població i la indústria en el seu interior, *genera moviments centrífugs o desconcentradors des de les regions centrals cap a la seva perifèria* (Ferrás, 2000). La desconcentració d'aquests fluxos impliquen la redistribució de les activitats econòmiques i de la població dins l'espai.
I per l'altra banda, urbanització difusa, fa referència també al concepte de "rururbanització": la urbanització del camp. Segons Binimelis, J. (2000), la rururbanització ha estat definida pels autors francesos com a *"la forma més recent de creixement urbà, que resulta de la disseminació de la ciutat en l'espai". La urbanització que permet "habitar la distància"*, que desvincula el lloc de residència i el lloc de treball (Jordi Borja, 2004).
Jordi Borja (2004) fa referència a una "revolució urbana[14]" en el sentit que les ciutats estan patint un tipus de transformació on els nous territoris urbans no queden reduïts a la ciutat central i al seu entorn més o menys aglomerat (àrea metropolitana) sinó que és un tot discontinu. Es tracta d'una mescla de zones compactes i zones difoses.

[14] Explica set tipus de transformació urbana. En aquest text ens centram només en una.

Amb els processos de dispersió urbana es genera la deslocalització de l'activitat econòmica, que comporta una reestructuració dels sistemes de producció a nivell regional, tot creant regions funcionals que vénen dirigides des de l'economia de la producció global.
D'aquesta manera, els territoris, amb l'aposta per la seva competitivitat, generen una estructura urbana que genera, d'acord amb Jordi Borja (2004) una posició de dependència respecte dels *mecanismes excloents que dominen la vida financera i comercial internacional, i que a la pràctica accentuen les desigualtats, i la dualització social i territorial de la ciutat.*
Es crea una dualització entre ciutats, on cada cop és més elevada la polarització en termes socials –inclosos/exclosos-: a les gran conurbacions (als nodes principals) és on es troben les rentes més elevades, les èlits i els sectors més qualificats; mentre que a les ciutats perifèriques van apareixent segregacions per comunitats d'origen i marginalitat (Fernández Duran, 2006).
L'urbanisme neoliberal de la ciutat postmoderna genera a més, segons Rodríguez Chimillas (2006) un tipus de segregació de l'espai que distingeix els espais privats dels espais públics col·lectius.
Als espais privats, els espais públics són qualificats de propietat privada comunitària, mentre que als espais públics col·lectius s'hi desenvolupen serveis i infrastructures: espais dedicats a la mobilitat, *l'antítesi de l'espai públic tradicional* (Fernández Durán, 2006). D'aquesta manera es trenca la connectivitat de l'espai públic, que perd una de les seves finalitats bàsiques d'espai comú i tradicional, la de propiciar la interrelació entre els habitants de la ciutat (segons Duran, 2006) i esdevé un simple espai de pas entre llocs –anomenats "no llocs"-.
L'urbanisme neoliberal, *l'urbanisme de la privatització, de la distinció i de la por*[15], representa una acceleració sense precedents en el procés de destrucció territorial i l'aposta *per un nou model econòmic sustentat en la construcció i el turisme i desconeixement qualsevol límit ambiental* (Díaz, 2006). Dins l'urbanisme neoliberal, un dels principals vehicles d'acumulació de capital són els mercats immobiliaris (Smith, 2004), en els que, tot seguit, es centra l'estudi.

[15] Jordi Borja (2005)

4. L'habitatge com actiu financer

Aquest apartat del text pretén analitzar el paper que jugar l'habitatge en el context d'urbanisme neoliberal dins la nova dimensió financera especulativa, anteriorment exposada. Així, s'estudia la transformació que ha suposat per a l'habitatge aquest nou paradigma i es fa un recorregut per tal d'entendre com l'habitatge ha esdevingut un bé d'inversió, i ha deixat de ser construït o adquirit per a exercit la seva funció lògica, la funció social d'allotjament o de llar.
En primer lloc, s'exposa la desvinculació entre el valor de productivitat agrícola de la terra i el seu valor monetari, com les terres són valorades no en funció de la seva fertilitat, sinó per la seva perspectiva d'edificació. En segon lloc, la renda monopolista que proporciona la terra com a necessària dins la lògica de reproducció capitalista. I finalment, com el sòl, i amb ell l'habitatge, esdevenen mercaderies que troben la seva raó de ser en el seu valor de canvi i no el seu valor d'ús.

4.1. La relació entre producció i valor de la terra dins l'univers dels valors monetaris

Tradicionalment, s'ha suposat que el nivell de productivitat de la terra era allò que constituïa el seu valor, i que per tant, les terres agrícolament més productives eren les més valuoses i les menys productives eren les menys valuoses.
L'evolució d'aquest valor de la terra no s'ha ajustat a aquesta premissa i ha passat a entendre's a l'inversa: el grup de terres amb menys qualitat agrícola és el que ha incrementat més el seu valor monetari. Igualment, es pot dir que l'evolució dels preus de la terra van a un ritme major que els dels productes.
La baixa valoració de la productivitat agrícola de la terra, s'explica amb el que Naredo (2006) ha anomenat "la regla del notari". D'acord amb aquest principi, les "normes del joc capitalistes" privilegien el valor de les fases finals de la cadena de creació de valor: la transformació, comercialització i venta de productes, mentre que la fase de producció resta infravalorada.
En aquest sentit, l'evolució del preu de la terra va desconnectada de la seva qualitat agrícola (Naredo, 1996) - segons l'Eurostat, l'Estat Espanyol és l'estat Europeu que té més sobrevalorada la terra, en relació als ingressos agraris que proporciona-.
De la desvinculació entre el preu de la terra i el seu valor agrícola, es trenca amb la consideració del valor de *producció* entès com a producció física (de productes) i s'entén que la producció fa referència a la producció de valor, és a dir, a obtenir un valor afegit. Per tant, el sòl *més productiu* és aquell que obté més valor monetari, segurament per les seves expectatives d'edificabilitat, i no aquell sòl més fèrtil.
D'acord amb Naredo (1996), els valors afegits que resulten de la compra de certs actius preexistents no s'inclouen en el còmput del PIB, i per tant, queden fora del *sistema d'agregats*, de manera que es creen greus desajustaments entre l'estimació de la renda disponible i la que perceben els agents econòmics[16].

[16] Naredo proposa rompre amb aquesta interpretació i aposta per una **"crematologia completa",** que estudiï totes les formes de fer doblers: *"extendre el valor afegit a totes les transaccions mercantils que*

Les transaccions d'immobles juguen un paper fonamental dins d'aquesta "des-compatabilitat", ja que la compra de sòl o d'immobles per a vendre'ls revaloritzats és una de les activitats que genera més valors afegits –i que per tant, queden sense compatabilitzar-.

4.2. Renda i monopoli de la terra

Una de les singularitats del sòl és que té un caire monopolista intrínsec, és a dir, que mai podrà haver-hi més d'una parcel·la de terreny exactament igual a una altra ni exactament situada al mateix lloc. Es tracta del monopoli de l'espai absolut, que en termes marxistes, explica la creació de privilegis monopolistes per als propietaris sobre el territori.

Els privilegis que genera la propietat de la terra, la renda, és una cosa *furtada* pel propietari (Marx, El Capital), és a dir, un guany immerescut, ja que *el propietari de la terra no li aporta res.* La renda és, d'acord amb Marx, l'impost sobre la producció que el capitalisme està disposat a pagar com a preu per a perpetuar la base legal de la seva existència. En aquest sentit, resulta impensable que la producció capitalista destrueixi la propietat privada perquè la seva pròpia existència s'hi basa.

La propietat de la terra genera[17], en funció de la manera dominant de producció tipus de renda diferents: la renda diferencial, la renda absoluta i la renda monopolista.

La renda diferencial és descrita per Marx com *la diferència entre el preu individual de la producció de mercaderies d'aquest capital concret i el preu general de producció que regula els preus comercials de les mercaderies produïdes pel capitals d'aquesta branca de producció en el seu conjunt.* És a dir, la diferència entre el preu mercat i el preu de producció.

La renda absoluta és aquella que *dóna lloc a un preu monopolista*, que és el que permet d'obtenir una renda monopolista.

La renda monopolista apareix perquè *és possible cobrar un preu monopolista, que queda determinat per l'apetència de compra i la capacitat de pagament dels compradors, independentment del preu determinat pel preu general de producció o pel valor dels productes.*

La renda monopolista sorgeix perquè *els actors socials poden obtenir uns ingressos majors durant un període de temps ampliat segons el seu control exclusiu sobre un article, i que en determinats aspectes és únic i no reproduïble.* (Harvey 2004).

Harvey descriu dues situacions en què la renda pot esdevenir monopolista. La primera situació resulta quan els actors socials controlen algun recurs que els permet treure rendes monopolistes dels qui el volen utilitzar, i es comercialitza indirectament sobre aquell recurs -un exemple d'aquest cas, pot ser la proximitat d'una cadena hotelera a un recurs natural, on l'hoteler estigui disposat a pagar per obtenir-hi l'accessibilitat-.

La segona situació passa per la comercialització directa amb el recurs. Un exemple d'això poden ser els terrenys immobiliaris que es venen a capitalistes i multinacionals amb finalitat especulatives.

---

registren una creació efectiva de valor", ampliant així la noció de producció, i fent-la coincidir amb l'adquisició de riquesa.

[17] Vegi's El capital, de Marx.

L'excepcionalitat, per tant, és allò que constitueix la base per al preu monopolista. I d'aquesta manera, per obtenir aquest preu, es pot crear l'escassetat mitjançant un procediment que impedeixi un determinat ús del sòl amb la finalitat d'especular sobre els seus valors futurs.
Amb la categoria de renda monopolista, d'acord amb Harvey (2004), hi van dues contradiccions implícites. La primera contradicció esdevé quan l'homogeneïtat que comporta la mercantilització, esborra els avantatges del monopoli. És a dir, que malgrat l'excepcionalitat, l'entrada al mercat significa que cap producte pot ser tan excepcional com per a quedar al marge del càlcul monetari. De fet, com més comerciables tornen els productes, menys excepcionals semblen. De vegades, la comercialització té tendència a destruir l'excepcionalitat.
La segona contradicció planteja la paradoxa que en un món liberal on els mercats competitius són suposadament dominants, es toleren els monopolis?. La resposta a aquesta qüestió passa per entendre que la competència té tendència al monopoli (o a l'oligopoli), simplement, perquè la supervivència dels més dotats en la guerra de tots contra tots elimina les empreses més dèbils. Per tant, no és casualitat que la liberalització dels mercats hagi produït una centralització del capital.
En aquest sentit, el sistema capitalista presenta la problemàtica de la necessitat de mantenir les relacions econòmiques prou competitives, a l'hora que es conserven els privilegis monopolistes individuals i de classe de la propietat privada que constitueix la base del capitalisme com a sistema polític-econòmic.
Com que el capitalisme no pot funcionar sense poders monopolistes i necessita mitjans per a l'acumulació es centralitza el capital en megacorporacions o s'estableixen aliances més flexibles que dominin els mercats globals.

4.3. Valor d'ús i valor de canvi en el mercat del sòl i de l'habitatge

Marx afirma a *El Capital*[18] que cada article té dos valors: el valor d'ús i el valor de canvi, i que adquireixen significat a través de la relació que s'estableixi entre l'un i l'altre.
D'una banda, el valor d'ús no té més valor que per a la seva pròpia utilització, i l'adquireix mitjançant un procés de consum. Coincideix sempre amb la seva existència natural i tangible. En el cas de l'habitatge doncs, el valor d'ús resideix en la seva funció com a llar, com a lloc d'allotjament, de descans...i en definitiva, d'indret on desenvolupar les funcions vitals.
El valor de canvi, d'altra banda, és *la relació quantitativa en què els valors d'ús són intercanviables.* Per Marx, la creació del valor de canvi resideix en *el procés social d'aplicar treball socialment necessari a objectes de la natura per a produir objectes materials (mercaderies) aptes per al consum.* Per a l'habitatge, s'ha d'incloure tot el treball invertit en el procés –en hores de treball humà-, des de preparació dels materials, el transport de materials, la construcció de ciments, murs, estructures,...i els mitjans de producció (maquinàries de les canteres, camions, ...).
El valor de canvi d'un bé, no és igual al preu, tot i que el preu ve determinat pel valor de canvi. El valor de canvi consisteix en el guany del capitalista en la diferència del que li resulta la diferència entre allò que li suposa produir la

[18] Harvey, 1977

mercaderia i la quantitat per la que la pot vendre, o comprar-ne una i tornar-la a vendre sempre obtenint-ne un benefici. Així una i una altra vegada. Aquest cicle és el que es repeteix contínuament, i en el cas de l'habitatge, el que genera l'especulació del sòl i la generació de la bombolla immobiliària.

En l'economia capitalista, d'acord amb Harvey (1977) el sòl –i l'habitatge- és una mercaderia, i per tant no està exclòs de tenir un valor d'ús i un valor de canvi. Harvey (1977) afirma que la teoria microeconòmica de l'ús del sòl urbà analitza el valor d'ús i de canvi en el mercat de l'habitatge, on els diversos actors o grup grups socials tenen una manera diferent de determinar aquests valors.

En primer lloc, els llogaters consumeixen el valor d'ús de l'habitatge d'acord amb els seus desigs i necessitats, que incrementa si el propietari decideix dur a terme reparacions (millores).

En segon lloc, el propietari que lloga o ven un bé immoble no té valor d'ús per a ell mateix, però la propietat li representa un mitjà de canvi. L'atenció pel valor de canvi es presenta en dos moments: en la venda o lloguer i en les reparacions, si les fan. Existeixen dues maneres per a maximitzar els guanys en el lloguer: comprar i llavors llogar per a obtenir el capital invertit, on es maximitzen els ingressos normals; o bé, comprar amb hipoteca, per tal d'augmentar el valor net de la propietat, on es maximitza la riquesa.

En tercer lloc, els agents immobiliaris participen del mercat de l'habitatge exclusivament per obtenir un valor de canvi, i aconsegueixen benefici a base de comprar i vendre, o cobrant un percentatge per les gestions com intermediari. El valor d'ús dels agents immobiliaris, és el de les transaccions, ja que d'aquest s'obté el valor de canvi. El nombre de transaccions, i per tant, l'augment del benefici, pot ser estimulat, de manera que aquest grup exerceix un paper de pressió per a forçar el ritme de construcció a través de mitjans que poden ser ètics o no (Harvey, 1977)

En cinquè lloc, els constructors intervenen en el procés de crear valors per d'ús per a altres, per tal d'aconseguir valors de canvi per a ells mateixos. Aquests, necessiten una aportació prèvia de capital molt elevada i tenen molta pressió de competència. Els interessos els obliguen a produir valors d'ús per a mantenir els valors de canvi.

En sisè lloc, les institucions financeres financen els llogaters i els propietaris d'immobles –possibilitant així el seu endeutament-.. El desenvolupament de les noves construccions depenen en gran part dels recursos dels bancs, de les assegurances, de les societats constructores i altres institucions financeres. Aquestes estan interessades en aconseguir valors de canvi a través del finançament d'oportunitats de crear valors d'ús, i intervenen en tots els aspectes dels desenvolupament de la propietat immobiliària. En conseqüència, mitjançant el finançament , controlen la distribució del sòl, que queda subordinada i regida pel grau de benefici a assolir. Així, les institucions financeres tenen interessos creats en l'expansió geogràfica del desenvolupament del mercat de l'habitatge, *a través del qual es posa tota l'atenció en aconseguir beneficis mitjançant pràctiques especulatives*. (Harvey, 1977)

En darrer lloc, les institucions governamentals intervenen permetent o no la creació de valor d'ús a través de l'acció pública o privada. El govern contribueix també a modificar el valor d'ús dels habitants tot transformant el territori.

En conclusió, dins del mercat de l'habitatge, allò que per a uns és valor d'ús, per a un altre és de canvi. Així, cadascú entén els valors de manera diferent i en funció dels seus interessos i segons el rol que desenvolupi en el mercat.
Un dels negocis més rendibles que ha vist fins ara la història ha estat el de comprar sòl o immobles per tal de vendre'ls revaloritzats, activitat que ha proliferat amb els booms immobiliaris-financers. La construcció d'immobles adquireix, en aquest sentit, molta més rellevància de la que hauria correspost si aquesta activitat estàs destinada a satisfer les necessitats d'allotjament de la població.
És amb aquest raonament, que es planteja que l'habitatge ha passat a ser un actiu financer, basat en el seu valor de canvi i no en el seu valor d'ús –que és teòricament per allò que es construeix-.
Com a exemple, si es compara la rendibilitat de la inversió immobiliària de les Illes Balears i la pròpia del deute públic, la inversió en habitatge resulta un 31,5% més rendible que en deute públic, i un 49,6% més rendible que en borsa espanyola (CRE, 2004).
A l'hora d'avaluar l'increment de la construcció d'habitatges, no pot passar per alt el creixement de la inversió estrangera en immobles (que és del 28% d'increment anual). D'acord amb Naredo, Marcos i Carpintero (2005), les inversions estrangeres, durant els darrers cinc anys representen entre el 12 i el 16% del total de la compra d'habitatges.

5. Els boom immobiliaris

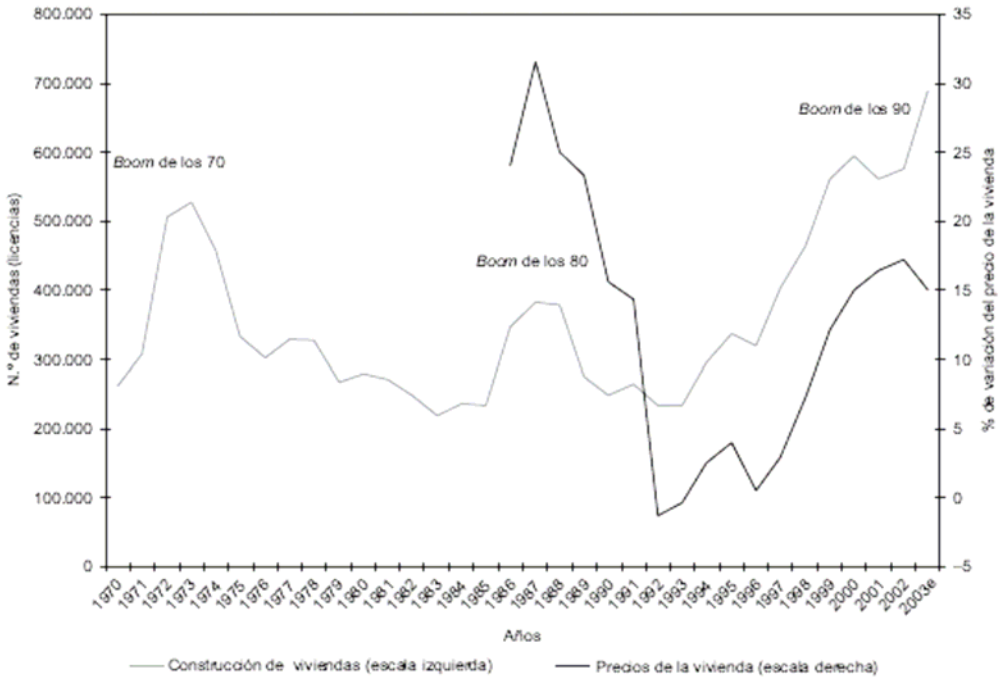
Aquest apartat pretén fer una anàlisi de l'evolució del creixement del parc immobiliari, així com una relació d'aquest amb el creixement demogràfic i amb l'increment del preu de l'habitatge.
L'evolució de la construcció i els preus de l'habitatge, segons Naredo (2003), van més lligats als cicles de la conjuntura econòmica que no a variables demogràfiques. D'aquesta manera, tot seguit s'avalua a relació que s'estableix entre el creixement urbanístic i demogràfic, per tal de contrastar les variables i analitzar si l'edificació d'habitatges manté una correlació coherent amb la demografia, o si com afirma Naredo, no s'estableix cap lligam i per tant, es demostra que la urbanització respon a factors externs a la demanda d'habitatge per a l'ús social.
D'altra banda, s'interpreta també a què respon l'increment del preu de l'habitatge i l'impacte que aquest fenomen implica sobre la població.

5.1. Cicles de l'habitatge i tendències demogràfiques

5.1.1. Els booms immobiliaris a l'Estat espanyol

Des dels anys setanta fins a l'actualitat, el ritme de construcció d'habitatges a l'Estat Espanyol ha mantingut una tendència de creixement que s'ha vist accentuada en tres ocasions: a principis dels anys setanta, durant la segona meitat dels vuitanta i a finals dels anys noranta. Són els coneguts *"booms immobiliaris*".
El primer boom immobiliari estatal va tenir lloc a principis dels anys setanta, període durant el que s'arribà a la construcció de 500.000 habitatges anuals, segons José Manuel Naredo (2004). Amb la crisi del petroli del 1973, quan les elevades taxes d'inflació i els desequilibris exteriors es fan palesos, la tendència urbanística es desinfla i manté una tendència a la baixa que no es recuperaria fins després d'una dècada.
El segon boom immobiliari comença a la segona meitat dels anys vuitanta, amb l'entrada de capital estranger destinat a la compra d'immobles, fet que comporta una elevada revalorització patrimonial. Així, allò que destaca d'aquest cicle, més que l'activitat constructora, que arribà a 400.000 habitatges anuals (xifra no tan elevada com al primer boom), és l'acceleració dels preus immobiliaris, que s'eleven vertiginosament.
La desacceleració d'aquest segon cicle d'explosió immobiliària esdevé a partir del 1992, amb la devaluació de la pesseta i els desequilibris exteriors de l'economia espanyola.

Gràfic 1: Els booms immobiliaris a l'Estat Espanyol, 1970-2003



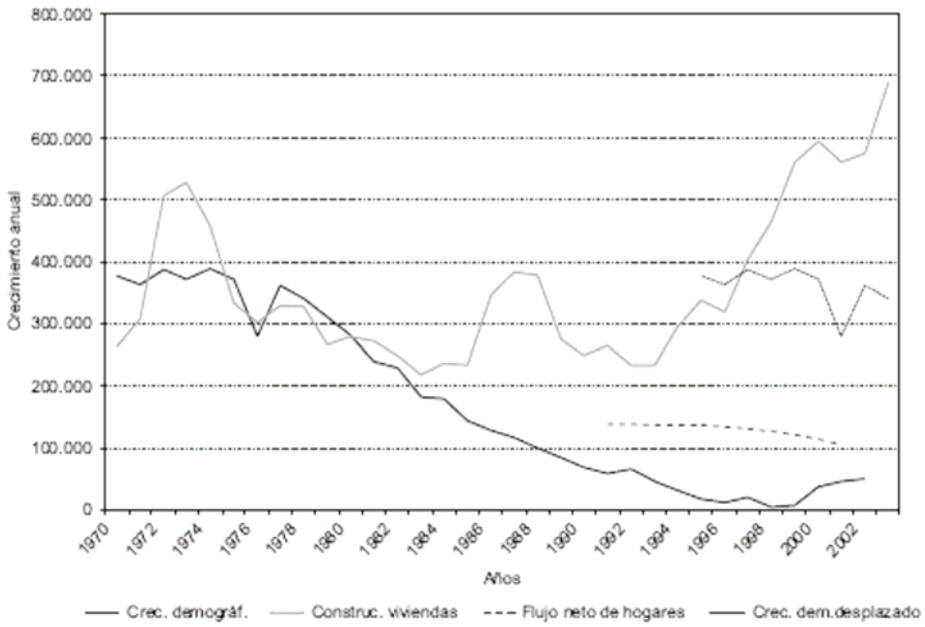
FUENTE: Ministerio de Fomento y antiguo Banco Hipotecario de España.

Font: Naredo Pérez, José Manuel (2004). *Perspectivas de la vivienda. Consecuencias de la evolución demográfica en la economia. Mayo-Junio 2004. ICE Núm.815.*

El tercer boom immobiliari (i actual) va manifestar-se a finals dels anys noranta i es caracteritza per *l'auge no només de preus*, sinó també per la quantitat d'habitatges construïts, 800.000 a l'any, que passa per sobre del nombre d'immobles edificats durant els anys setanta –el primer boom-. (Naredo, 2004).
El tercer i actual boom immobiliari a l'Estat es caracteritza, i es diferencia del primer i del segon boom, sobretot, per les interrelacions existents entre l'esfera financera i la immobiliària (Carpintero, 2003). Els trets més rellevants d'aquest nou paradigma són, d'una banda, la importància que pren el finançament –l'accessibilitat al crèdit- que fa possible l'augment de demanda d'habitatges a partir de l'endeutament a la mida del ciutadà, i d'altra banda, la rendibilitat que adquireix l'habitatge com a inversió especulativa.
Les anàlisis que presenta Carpitero (2003) posen de manifest dos motius que han incentivat l'expansió de la urbanització i que han donat lloc al tercer boom immobiliari. El primer element entén que el patrimoni urbà ha crescut a càrrec del terreny rústic. És a dir, que la perspectiva de requalificació del sòl rústic ha motivat l'abandó de l'activitat agrària per a la seva especulació, significant aquest fet una pujada del preu del sòl. I el segon factor explicatiu consisteix en l'estratègia de demolició d'habitatges preexistents i de nova construcció d'immobles més cars, tot passant per alt la rehabilitació dels habitatges antics.
Dins d'aquest context, els darrers cinc anys s'ha anat incrementant el nombre de construcció d'habitatges fins arribar a 800.000 habitatges edificats a l'any, el 2005 (Fernández Durán, 2006), xifra que duplica la mitjana dels anys noranta, que era d'uns 350.000 habitatges edificats.

L'actual dinàmica immobiliària comporta que els habitatges construïts a l'Estat superin els que es construeixen a França, Alemanya i Regne Unit junts, malgrat aquests tres països presenten una població quatre vegades més gran i una renda per càpita bastant superior (Rodríguez, 2005).
Que l'Estat Espanyol sigui l'estat europeu que edifica més habitatges per cada mil persones no es tradueix en què sigui també l'estat que té les necessitats d'accés a l'habitatge més cobertes.
El ritme de construcció d'habitatges nous que ha generat el 3r boom immobiliari contrasta amb el declivi del creixement de la població que comença a principis dels setanta. S'observa al gràfic 2, que a partir del 1983 la tendència de la corba de creixement demogràfic i de construcció d'immobles no resulta coherent. Mentre que el creixement de la població mostra una tendència a la baixa, la corba edificatòria agafa una tendència completament desvinculada del decreixement demogràfic. D'aquest fet, se'n deriva doncs, que la construcció d'habitatges a l'Estat Espanyol no és conseqüència de la demanda d'immobles per a la nova població, sinó que s'han de cercar altres factors que motivin l'acceleració de l'edificació.

Gràfic 2: creixement demogràfic i construcció d'habitatges a l'Estat Espanyol, 1970-2002



FUENTE: INE y Ministerio de Fomento.

Font: Naredo Pérez, José Manuel (2004). *Perspectivas de la vivienda. Consecuencias de la evolución demográfica en la economia. Mayo-Junio 2004. ICE Núm.815.*

Es fa palès el desfàs entre, per exemple[19], l'any 2000, que hi havia un stock d'habitatges de 20 milions i un nombre de llars de 13,1 milions. És a dir, un 35% menys llars que habitatges. Aquest fet, significa que hi ha un nombre de

[19] Carpintero, Óscar (2003). Boom immobiliario y especulación urbanística. Claves económicas de la insostenible e injusta dinámica inmobiliaria en el Estado Español. El Ecologista n.34. Invierno 2002/2003

llars que tenen més d'un habitatge: són els habitatges buits o de segona residència.
Així, si l'Estat Espanyol té més habitatges que França i Alemanya junts, que tenen tres vegades més població i un major creixement demogràfic, és perquè aquests països prioritzen la rehabilitació a la construcció de nous habitatges i fan un ús més eficient del seu stock construït.
Segons Naredo (2003), per tant, *l'Estat Espanyol ha cobert el dèficit d'habitatge en relació a la població, però no les necessitats d'habitatge de la població (...).El desigual repartiment de la propietat parc d'habitatge i l'ús ineficient del mateix, resulten de l'acusada presència que ha tengut la demanda d'habitatges com a inversión en l'actual boom immobiliari, que feu de l'Estat un líder europeu en percentatge d'habitatges secundàries i desocupades.*

5.1.2. Els booms turístic-immobiliaris a les Illes Balears i a Palma

Els booms immobiliaris a les Illes Balears no poden deslligar-se dels booms turístics. Els períodes d'expansió del fenomen turístic han donat lloc a l'acceleració de la urbanització del territori i de l'edificació d'habitatges, i a una transformació que ha adoptat una forma d'expressió territorial diferent per a cada període.
Els hotels a primera línia de costa són l'exemple clàssic de la construcció a Balears durant el primer boom turístic, els apartaments i els adossats ho són durant a mitjans anys vuitanta -el segon boom-, i durant el tercer boom, s'adapta la rururbanització de Mallorca i d'Eivissa, com a forma de desenvolupament urbanístic, amb l'edificació d'habitatges unifamiliars aïllats.
El primer boom turístic-immobiliari es desenvolupa a les Illes a finals dels cinquanta- principis dels seixanta amb l'entrada de l'Estat a l'ordre econòmic mundial, i es desinfla a partir del 1973, amb la crisi del petroli.
Segons Rullan, O. (2007), el nombre de turistes que visiten les Illes passen a ser de 188.700 el 1955 a 3.573.000 el 1973, és a dir, un increment de més de 3.380.000 turistes en 18 anys. Les places turístiques passen de 6.022 a 222.680 places. D'altra banda, si a principis dels anys cinquanta a les Balears hi havia 146.096 habitatges, a principis del setanta ja n'eren 213.473 habitatges edificats, fet que va suposar doblar la superfície urbana i *ocupar de 56,55 km2 a 119 km2* (Rullan, 2007), i urbanitzar a un ritme de 0,7 ha. per dia (Blázquez i Murray, 2003).
Durant el primer boom, "*amb un escenari mancat de garanties i participació democràtiques, van ser les promotores, amb el vist i plou de les administracions les que feren urbanisme, i les que posaren els fonaments més bàsics del model econòmic i territorial de les Illes"* (Rullan,2007).
Amb el segon boom immobiliari-turístic, els visitants de les Illes augmenten 5 milions en deu anys (eren uns 10 milions de visitants el 1981, i en passen a ser 15 milions el 1991). Durant els anys vuitanta, el parc immobiliari de les Illes s'incrementa en mig milió de places residencials, havent-n'hi el 1991, més d'un milió i mig de places. El nombre d'habitatges edificats en aquest període s'incrementa en 141399 nous habitatges, que en fan un total de 415512 per al 1991. Així, l'ocupació del sòl es va desenvolupar a un ritme de 1,3 de sòl segellat diàriament (Blázquez i Murray, 2003)
Aquest augment, de mig milió de places en deu anys, va ser possible a causa de la nova demanda externa en el sector immobiliari, que per la baixada dels

tipus d'interès i per la diferència de valors monetaris, generen una entrada de capitals estrangers, que suposa un nou impuls a la urbanització basat en l'especulació immobiliària.

I el tercer boom turístic, esdevé a partir de mitjans dels anys noranta, i comença el seu estancament amb la segona Guerra del Golf de 2003. Durant aquest boom, el ritme de creixements supera els dels dos anteriors booms. El nombre de passatgers que visiten les Illes s'incrementa en 10 milions en 10 anys, és a dir, que es genera un ritme el doble de ràpid que durant el segon boom, i s'assoleix un total de 26 milions i mig de passatges per al 2001.

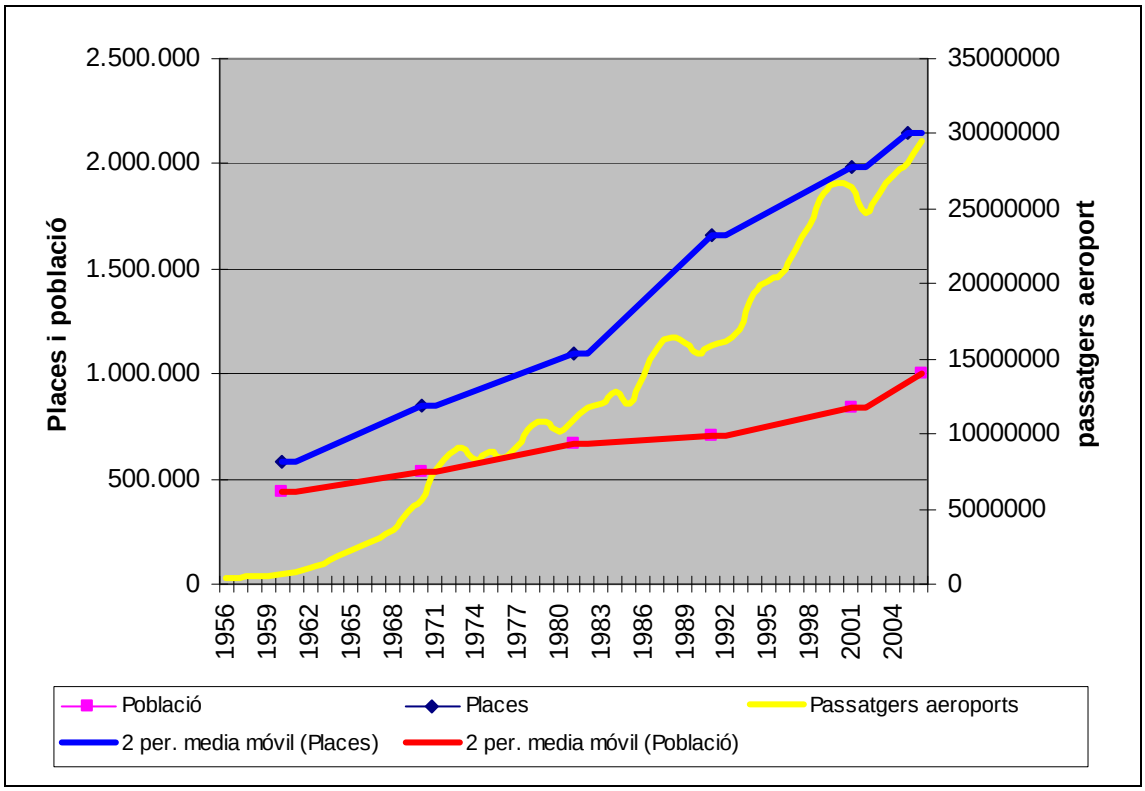
Pel que fa a la urbanització, durant el tercer boom, s'arriba a un ritme de 2 ha/dia d'ocupació del sòl[20] –xifra que es veu incrementada pel la construcció d'infrastructures viàries-. Igualment, el nombre de places residencials creix en gairebé 320.000 places, mentre que la població creix en 130.000 habitants.

Aleshores, aquest boom és el de l'edificació per a la inversió. Els habitatges no s'edifiquen per a exercir una funció social sinó que es construeixen com a actius financers. En aquest període s'han edificat –i encara segueix aquesta tendència- habitatges per a no ser ocupats, sinó perquè siguin revaloritzats, i el seu propietari n'obtengui un guany. En aquest sentit, a les Illes Balears, segons l'INE, el 2001, hi havia 85.535 habitatges buits, i 97.148 segones residències.

S' observa al gràfic 3, que l'evolució de la corba de tendència de les places residencials (línia blava), des de principis dels anys seixanta i fins a l'actualitat, té una correlació més estreta amb el nombre de passatgers que passen per l'aeroport –visitants- (línia groga), que no amb el nombre de residents (línia vermella). Per tant, això indica, que la construcció d'habitatges a Balears, a anat lligada a algun factor més que al de la simple demanda d'habitatges per a l'allotjament de la població resident.

[20] Blázquez i Murray, 2003

Gràfic 3: Els booms turístics-immobiliaris a les Illes Balears



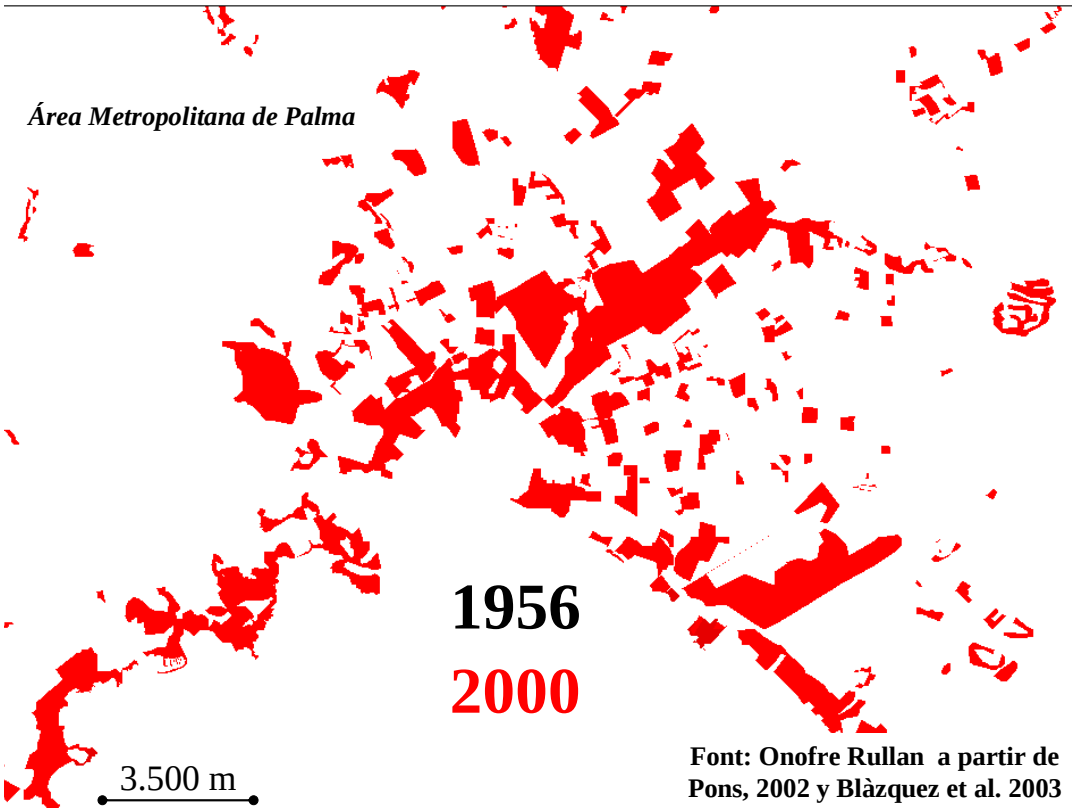
Font: E.P. a partir de CITTIB

És aquest desfàs entre l'evolució dels habitants de les Illes i el creixement de l'edificació, allò que fa sospitar que la urbanització ha tengut lloc, a causa de factors aliens a allò per a què teòricament s'edifiquen els habitatges, sinó que s'ha construït per a una demanda externa (o interna-però no per exercir com a llar-, i a l'espera de la seva revalorització amb la finalitat última d'obtenir un benefici.

Palma

El desenvolupament urbanístic de la Ciutat de Palma va lligat, com no pot ser d'altra manera, a l'evolució del model territorial que han generat els esmentats booms turístico-immobiliaris a les Illes Balears.
Segons González Pérez, J. (2006), durant el primer boom, Palma va desenvolupar "un important procés d'implosió urbana, que ha tengut com a causa fonamental l'èxode rural". En canvi, en el període que abraça el segon boom, Palma perd representativitat en la ciutat central i el guanya l'espai periurbà. Malgrat, el creixement de la població és positiu durant aquesta etapa, el percentatge d'augment de població , és més elevada a la resta del territori.
El tercer boom turístic immobiliari genera una etapa de gran expansió de la ciutat, tant en termes urbanístics i de consum de sòl, com de població resident. Vegis el mapa 1 d'ocupació del sòl durant els tres períodes.

Mapa 1: creixement urbanístic a Palma, 1956 - 2000.

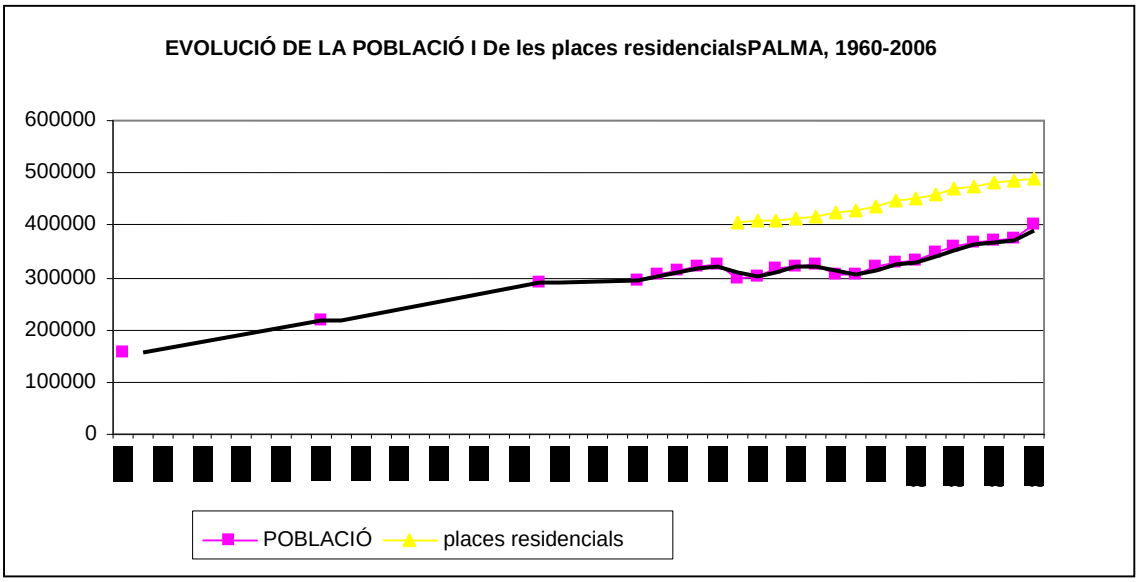


Font: Rullan a partir de Ponas i Blázquez et al, 2003

Durant els darrers deu anys, la població resident al municipi de Palma s'ha incrementat gairebé en 100.000 habitants, xifra que representa un 25% del total. Així, des de 304.250 habitants el 1997, s'ha passat a 400.872 habitants el 2006, segons indica el padró municipal.
D'altra banda, durant la darrera dècada, el creixement d'habitatges s'ha comptabilitzat en un augment de 13.579 habitatges (segons el col·legi d'Aparelladors de les Illes). I alhora, les places residencials[21] han passat de 609.064 places el 1997 a 663.380 places el 2006: 54.316 places més en 10 anys.

[21] Les places residencials han estat calculades multiplicant x 4 el nombre d'habitatges existents.

Gràfic 4: Evolució de la població i de les places residencials a Palma



Font: E.P. a partir de IBAE i Blázquez i Murray

D'aquesta manera, s'observa al gràfic 4 les corbes de tendència, de la població i de les places residencials. Si bé, ambdues mantenen la tendència a l'alça, també es cert que existeix un desfàs entre el nombre de places i el nombre de residents.
És aquesta diferència, la que determina que a Palma hi hagi 23.474 habitatges buits (un 20,2% del total), i 11.067 segones residències (un 9,4% del total). Per tant, gairebé un 30% del total d'habitatges desocupats. En aquets sentit, la tendència de creixement de la ciutat, d'acord amb Carrasco Aquino (2003) obeeix més a la lògica de les formes de construcció i consum que al creixement demogràfic de la pròpia ciutat.

5.2. L'increment del preu de l'habitatge

El valor crematístic del patrimoni immobiliari de l'Estat s'ha vist triplicat des de 1994, i duplicat des de 1999 fins a 2003, any en què la xifra que valorava el patrimoni en habitatges era de 3,3 bilions d'euros, nombre que representa 4,5 vegades el valor del PIB. (Naredo, 2003).
Quan s'expliquen les raons de l'augment del preu del sòl, sovint s'argumenta que *"el preu de l'habitatge creix a causa de l'escassesa de sòl urbà i urbanitzable"*. Aquest raonament es desmunta quan s'observa *que l'expansió de sòl urbà i urbanitzable es situa per sobre de les necessitats d'edificació* (Naredo, 2003). És a dir que, en realitat, el creixement del sòl urbà i urbanitzable és major que el de l'edificació.
Per a refusar l'argumentació de l'economia convencional es pot posar l'exemple de Palma. A Palma, el PGOU del 98 classificava 10.191.574 m2 com a sòl urbanitzable (comptabilitzant l'urbanitzable programat i l'urbanitzable no programat), i d'altra banda, el Col·legi d'aparelladors comptabilitzava el sòl edificat des de 1998 fins a 2006 en 1.924.696 m2 edificats. D'aquesta manera, es pot afirmar que a Palma el preu del sòl no s'encareix a causa de la manca de sòl per a la seva possible edificació.

Però, si no és a causa de la manca de sòl, ni com s'exposava més amunt, a causa de l'excés de demanda pel creixement demogràfic i la manca de construcció d'habitatges, a què respon l'increment vertiginós del preu del sòl i de l'habitatge?

Només es pot entendre aquesta pujada de valor monetari considerant l'habitatge com un actiu financer, on el seu valor es basa en el seu bé de canvi i no en el seu bé d'ús (argumentació exposada a l'apartat 3.3 del text).

En aquest sentit, el sòl no es pot considerar com qualsevol altra mercaderia. D'acord amb Naredo (2003) s'han de diferenciar els tipus de mercaderies, quan es tracta de mercaderies-fluxe, que són produïdes per tal de ser venudes i consumides o bé, quan es tracta de mercaderies stocks, que són produïdes amb una finalitat acumulativa, i es valoren com a inversió.

En aquest sentit, el sòl només pot ser entès com a mercaderia d'acumulació, és a dir, com a stock, que es valora com a inversió i que el seu valor de mercat no respon tant a fluxos de producció i consum, com a expectatives alienes a ell mateix, i a la fluctuació dels tipus d'interès. En definitiva, doncs, el *sòl se valora més per les expectatives que ofereix que com a matèria primera per a construir* (Naredo, 2003).

D'aquesta manera, el preu del sòl, i per tant de l'habitatge, s'incrementa quan minven les alternatives d'altres tipus d'inversió (per exemple, quan cau la borsa o els tipus d'interès davallen...), i s'indueix la gent a acumular sòl urbanitzable i habitatges com a inversió.

S'observa a la taula 1 que, de les inversions estrangeres que es realitzen a les Illes Balears, la gran majoria –i amb molta diferència- es destinen a la inversió immobiliària. El 2004, segons l'Intitut Balear d'Estadística, les inversions en immobles foren de 86.806 milions d'euros, mentre que la segona xifra més alta era la de l'hosteleria, on s'invertiren 5.539 milions d'euros.

Taula 1: inversions estrangeres a les Illes Balears

Inversions a les Illes Balears de l'exterior, per sectors
Abroad investments in Balearic Islands, by sectors
Unitat: milers d'euros *Unit: thousands of euros*

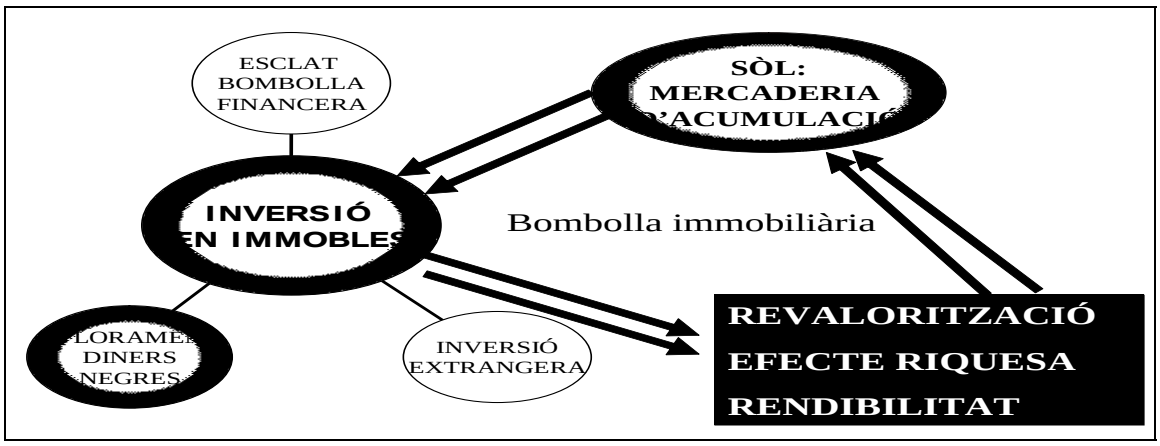
	2000	2001	2002	2003	2004
Total	**210.595**	**359.679**	**134.344**	**332.909**	**103.104**
Agricultura i pesca *Agriculture and Fishing*	4	1.239	27	72	-
Energia i aigua *Energy and water*	11	-	-	-	-
Combustibles *Combustibles*	-	-	3	-	-
Alimentació i tabac *Food and tobacco*	2	1.127	1.116	6	2.357
Tèxtils *Textile Industry*	3	8	2	3	398
Paper, arts gràfiques *Paper, Graphic arts*	356	14	3	76	11
Químiques i plàstiques *Chemical and plastics*	7	-	4	-	-
Altres manufactures *Other manufactures*	50	121	429	7.046	26
Construcció *Building*	2.886	9.550	1.903	243	584
Comerç *Trade*	11.436	5.539	4.766	2.064	3.419
Hoteleria *Hotel Industry*	22.627	23.039	11.803	229.044	5.539
Transport i com. *Transport and com.*	84.293	185	22.946	5.758	3.070
Finances *Finances*	76	16	713	1.172	6
Immobiliàries *Estate Agencies*	85.442	312.933	89.122	84.488	86.806
Societats *Companies*	1.846	3	-	230	3
Altres *Others*	1.557	5.906	1.507	2.707	884

Font: Ministeri d'Economia
Dades provisionals *Provisional data*

Economia / *Economy*

Font: IBAE, 2005

Amb aquesta lògica, en moments de fortes pujades de preus l'activitat de promoció immobiliària es dispara també, i ofereix una nova expectativa a la inversió i acumulació immobiliària, que tot plegat alimenta la bombolla immobiliària.



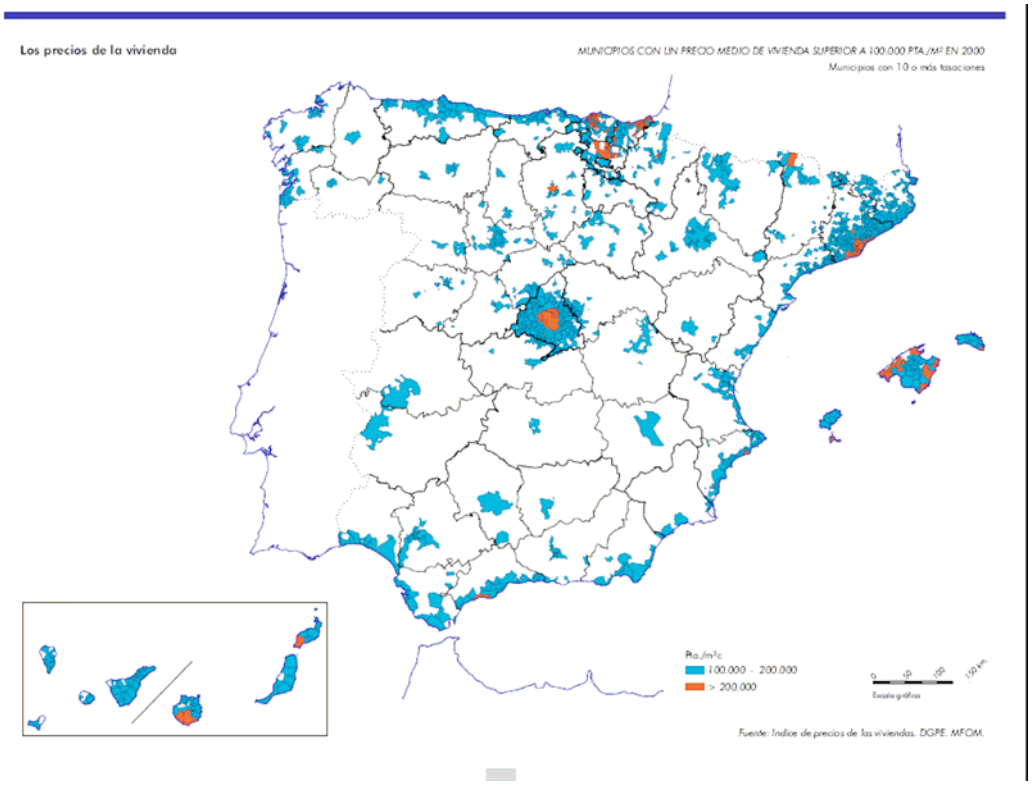
Un exemple de la rendibilitat que arriba a oferir l'habitatge, es contempla en les dades que ofereix el CRE (Centre de Recerca Econòmica, de Sa Nostra) per al 2004. La rendibilitat que oferia la inversió en estalvi va ser del 3.99%, la que

oferí la borsa fou del 17,3%, mentre que la inversió en immobles presentà un benefici del 19%. Per tant, a part de ser un actiu més "segur" i tangible que la borsa, la inversió immobiliària, resultà el 2004 més rendible que, fins i tot, les inversions bursàtils.

5.3. Evolució i comparació estadística dels preus

El Ministeri de Foment (2007) proporciona informació estadística sobre el preu mitjà del m2 de l'habitatge, per comunitats autònomes i a nivell municipal per al 2000. (vegis el mapa 2).

Mapa 2: Preu mitjà de l'habitatge superior a 150.000 PTA/m

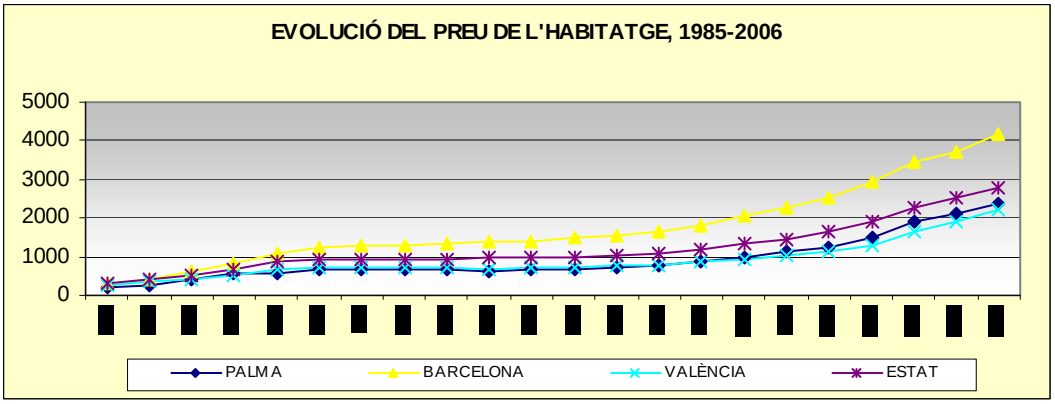


Font: Ministeri de Foment, 2007

D'acord amb aquest estudi, el preu mitjà del m2 d'habitatge a l'Estat era l'any 2000 de 150.900 pta/m2 (909 €/m2). La comunitat que presenta un preu més elevat és el País Basc amb un preu mitjà de 235.400 pta/m2 d'habitatge; seguit de Madrid, amb 224.000 pta/m2 i Catalunya amb 194.900 pta/m2. Les Illes Balears, l'any 2000, es situaven en quart lloc i per davall Catalunya, amb una mitjana de 191.800 pta/m2 d'habitatge.
A nivell municipal, Sant Sebastià és el que lidera la llista: 354.500 pta per metre quadrat. Barcelona ocupa el segon lloc dins aquest ordre (271.900 pta/m2),i els segueixen Vitòria (165.600 pta/m2), Bilbao (264.800 pta/m2) i Madrid (259.200 pta/m2). El preu mitjà de Palma se situa en els 190.500 pta/m2 d'habitatge, i per tant, per sobre de la mitjana estatal.
La comunitat que mostra el preu del m2 de l'habitatge més baix és Extremadura, amb 76.300 pta/m2.

El gràfic 5 s'ha elaborat a partir de dades estadístiques de la Societat de Taxació, i ofereix unes xifres que poden ser comparades amb les del Ministeri de Foment. El gràfic interpreta l'evolució del mercat immobiliari a les diferents àrees geogràfiques i principals ciutats dels Països Catalans, i visualitza el seu posicionament respecte de la mitjana de l'Estat Espanyol.

Gràfic 5: Evolució del preu de l'habitatge 1993-2006



Font: Elaboració pròpia a partir de Societat de taxació S.A.

Aquesta font, estima l'evolució del preu del m2 a Palma des de 342 €/m2 el 1987, passant per 621 €/m2 el 1995 i arribant a 1225 €/m2 el 2000. Així, els càlculs de 1995 són similars entre les fonts, però pel 2000 existeix una diferència de 220 €/m2.

En tot cas, la relació amb Catalunya i València mostra també diferències, si la Societat de Taxació estimava els preus de València per sobre dels de Palma fins l'any 2000, el Ministeri de Foment els valora sempre per davall, sempre amb una diferència bastant reduïda llevat de a partir de 1998, on a Palma s'incrementa el preu en 146 €/m2 respecte de 1997 i comença una dinàmica de creixement més marcat, mentre que a València segueix una tendència més estable i augmenta 42 €/m2. Pel que fa al preu de l'habitatge a Barcelona, es manté igualment per sobre de Palma a uns 500 €/m2 de diferència a partir de 1991.

En relació a la comparativa entre els preus de les Illes Balears i Palma, respecte de la mitjana estatal, el Ministeri de Foment manté que els preus balears passen per sobre de la mitjana de l'Estat, mentre que la Societat de Taxació els exposa per devall.

Una característica comú entre les estimacions de preu de la Societat de taxació i el Ministeri de Foment és que el valor immoble a la ciutat principal és sempre per sobre que per al seu conjunt regional.

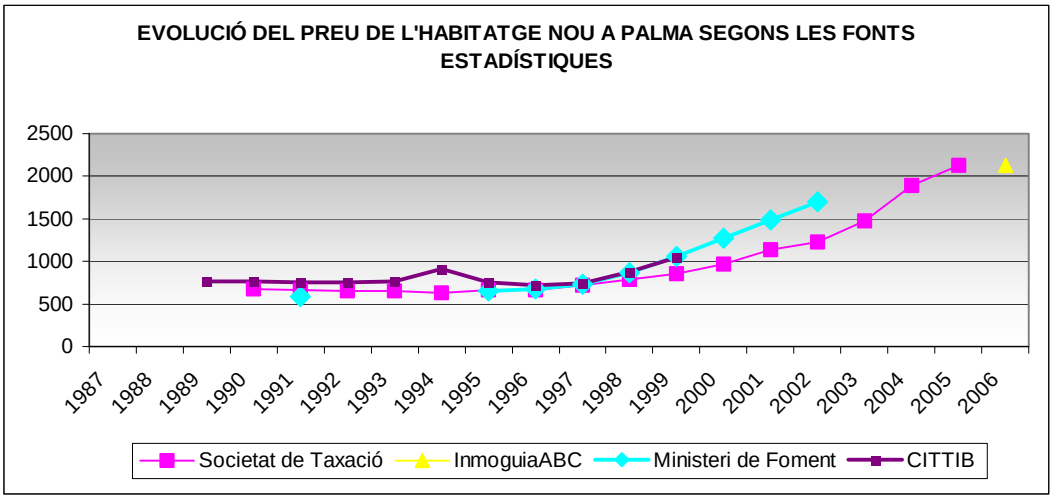
Sigui com sigui, allò que és clar és la tendència que mostra la corba del preu a tot l'Estat en general (veure gràfic 5): increment durant la segona meitat dels vuitanta (que es correspon amb el segon boom turístic-immobiliari), un estancament durant la primera meitat dels noranta, que comença a incrementar-se a partir de la segona meitat (tercer boom turístic-immobiliari), i un creixement molt pronunciat a partir de 1999, que es correspon amb l'entrada de l'Euro.

L'entrada de l'Euro va provocar l'entrada massiva de capitals extrangers (d'origen europeu) cap el sector immobiliari, per a la inversió i per al blanqueig dels diners negres. Aquest fet, va ser el desencadenat d'una revalorització monetària del sòl i de l'habitatge, que va generar un increment molt intens dels preus immobles i una inflada de la bombolla immobiliària.

5.4. Estudi de cas: el preu de l'habitatge a Palma

Les dades més recents de preu d'habitatge a Palma són estimades per la Societat de Taxació S.A. [22] en forma de "preu de l'habitatge nou", xifra que resulta 2237 €/m2 per a juny de 2006.
La Societat de Taxació S.A. presenta una evolució estadística del preu de l'habitatge nou des de l'any 1993 fins a juny del 2006. D'acord amb l'empresa, el desembre de 1995 el preu del metre quadrat d'habitatge era de 661 €/m2, el desembre de 2000 havia pujat a 967 €/m2 i el juny de 1996 s'incrementava fins arribar als 2237 €/m2 de juny de 2006. D'aquesta manera, i segons aquesta font el preu del metre quadrat a Palma ha vist augmentar el seu preu en un 338% en només 10 anys, fet que representa un ritme de creixement del 33'8% anual.

Gràfic 6: Evolució del preu de l'habitatge nou a Palma



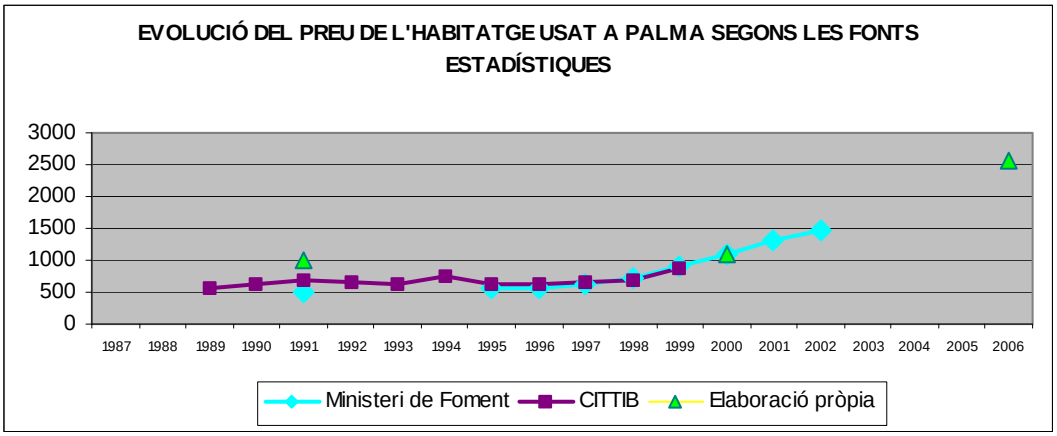
Font: E.P. a partir de S.T, MFOM, CITTIB, immoguia ABC

D'altra banda, a partir de 1999, les dades que ofereix el Ministeri de Foment presenten uns valors monetaris més elevats (des de 206 a 468 €/m2) que els que mostra l'estadística de la Societat de Taxació. Aquests resultats impliquen que el ritme de creixement anual esdevendria del 37% i que l'increment del preu del metre quadrat hauria estat del 260% en 7 anys.
Pel que fa a l'habitatge usat a Palma, les xifres que s'han obtingut són bastant similars entre elles (del Ministeri de Foment i del CITTIB), i descriuen el càlcul

[22] ST va ser la primera societat de taxació que el 1985 va constituir una Base de dades Immobiliaris (BDI) informatitzada. L'àrea de mercat de ST elabora dos butlletins semestrals amb informació del mercat immobiliari que es publiquen a principis de juliol i de Gener, on s'analitza l'evolució del mercat immobiliari. La Base de dades de ST està formada per les dades que s'obtenen per a la realització de les valoracions i per tant no representen l'univers total de les poblacions analitzades.

més actual, de 2002, estimant el preu del metres quadrat en 1467 €/m2. No s'han trobat fonts més actuals, fet que ha representat un dels arguments per a entendre la necessitat d'elaborar una valoració pròpia. El gràfic 6 interpreta els preus estimats.

Gràfic 7: Evolució del preu de l'habitatge usat a Palma



Font: E.P. a partir de S.T, MFOM, CITTIB, immoguia ABC

A nivell inframunicipal, la informació estadística obtinguda correspon a la Inmoguia de l'ABC del 2006. La guia especifica vuit districtes, els quals divergeixen dels que s'especifiquen a l'estructuració municipal de l'Ajuntament de Palma (vegis annexa 1.1), i fa una valoració del preu mínim i del preu màxim de cadascun d'aquests districtes.

D'acord amb aquesta fons, el preu mitjà de l'habitatge nou per al conjunt de Palma és de 2127 €/m2 el desembre de 2005, xifra que es tradueix en un increment del 12,5% respecte del desembre de 2004. Com s'observa a la taula 2, el districte que presenta un preu més alt és l'1, que es correspon amb el centre de Palma (vegis nota a peu de pàgina) i es valora en 7143 €/m2. En canvi, la zona on el preu davalla amb més intensitat és al districte 3 (vegis nota a peu de pàgina), que es troben habitatges nous a una preu de 1606 €/m2. Es denota, per tant, amb aquestes xifres el grau de desigualtat entre el preu de l'habitatge a les diferents àrees geogràfiques de la ciutat.

Taula 2 : preu de l'habitatge nou a Palma, per districte, desembre 2005

Inmoguia2006 ABC	PREU €/M2	
DISTRICTE	MIN	MAX
1[23]	2307	7143
2[24]	2017	3764
3[25]	1606	3717
4[26]	2162	3112
5[27]	1863	2825
6[28]	2179	2920
7[29]	2177	2833
8[30]	2146	2180

Font : Inmoguia2006 ABC

Pel que fa als preus del mercat immobiliaria les Illes Balears en el seu conjunt, TINSA (Tasaciones Inmobiliarias S.A.) avalua amb 2029 €/m2 com a mitjana per a habitatges nous, i 1721 €/m2 per als habitatges usats de 2004. El centre de Recerca Econòmica de Sa Nostra calcula la mitjana de Balears en 1974 €/m2 per al mateix any, i el BBVA en 1974 €/m2 i 1890 €/m2 pel 2005. D'aquesta manera, s'interpreta que el preu de l'habitatge a Palma ha passat per sobre del preu que tenen com a mitjana els habitatges de les Illes.

Fonts estadístiques

La informació estadística referent al preu de l'habitatge a Palma mostra una anàlisi dins l'àmbit municipal com a "tot", i per a àmbits d'una magnitud superior, però la investigació inframunicipal és gairebé inexistent en terme de preus. Les fonts que faciliten aquestes dades presenten els càlculs en funció de si l'habitatge és nou o usat, o bé apliquen la mitjana d'ambdós.
Les fonts que exposen informació estadística inframunicipal a Palma són la Inmoguia2006 de l'ABC i TINSA. La "*inmmoguia 2006. Claves y precios inmobiliarios. Guias ABC"* presenta les dades en el que anomena *districtes* (que no es corresponen amb els *districtes* que determina l'estadística municipal de l'Ajuntament de Palma)[31] i en forma de preu de l'habitatge nou. D'altra banda, TINSA (*Tasaciones Inmobiliarias S.A.)* elabora informació estadística a

[23] Argenteria, Puresa, Plaça St Francesc, Plaça Salvador Coll, Can Valorí, Jafuda Cresques, Pg Mallorca, Av Jaime III, Sant bartomeu, Estudi General, Monges, Pintor G Mesquida.
[24] Camí de Gènova, Son Catlaret, Medellín, Francesc vidal Sur, Bartomeu Quetgles.
[25] Soler, Paqual Robot, Gabriel roca, Company, Camí de la Vileta, Antich, caro, Sant ferran, Son Cotoneret, República Dominicana, Muslo, Dega Tous, Fèlix Gili.
[26] Eusebi Estada, Aussiàs march, Alf dezcallar Alom
[27] Metge Joseph darder, Baladre, Miguel de Unamuno, Aragó, Mestre Perosi, reis Catòlics, Poroto, Vivero
[28] Cardenal Rosell, Trafalgar, Golfo de Almeria, Quito
[29] Ctra Militar, flotja
[30] Rupit, Carreto
[31] Vegis anexa 1.1. de Fonts Estadístiques

detall de carrer, fent una extrapolació dels valors que s'han taxat en aquella àrea geogràfica a un nombre estipulat d'habitatges, però no permet la seva consulta per a la recerca sense benefici per a l'empresa[32].
Sent així, i considerant insuficients aquestes fonts per a un diagnosi exhaustiu de la situació immobiliària de la ciutat, s'ha considerat imprescindible l'estimació pròpia del preu de mercat de l'habitatge a nivell inframunicipal. D'aquesta manera, s'ha optat per elaborar una mapa de preus de l'habitatge de Palma mitjançant el sistema de càlcul que s'exposa a l'apartat metodològic.
Per al conjunt municipal de Palma, i el seu contrast tant amb el conjunt de les Illes Balears, Catalunya i València com amb l'Estat Espanyol les fonts estadístiques disponibles són diverses. La taula 3 estableix quines fonts determinen el preu de l'habitatge en funció del seu àmbit de valoració, i de si és nou, o usat. Presenta també els anys d'evolució

Taula 3: Fonts per al preu de l'habitatge

HABITATGE NOU			HABITATGE USAT			mitjanes		
Font	**Anys**	**Àmbit (*)**	**Font**	**anys**	**Àmbit**	**Font**	**anys**	**Àmbit (*)**
Societat Taxació S.A.	1993 - 2006	1,2,3, 4	Ministeri de Foment	1987 - 2002	1,2,3	Ministeri de Foment	1987 - 2000	1,2
Inmoguia ABC	2005	1	CITTIB	1989 - 1999	1,2	Centre de Recerca Econòmica (Sa Nostra)	2004	2
Ministeri de Foment	1987 - 2002	1,2,3	TINSA	2004	2	BBVA	2004 - 2005	2,3,4
CITTIB	1989 - 1998	1,2	Elaboració pròpia	1991 ,2000, 2006	1			
TINSA	2004	2						

(*) Àmbit

1	Palma
2	Balears
3	Catalunya/València
4	Estat Espanyol

Font: Elaboració Pròpia

[32] De manera que no s'ha tengut en compte aquesta font.

Sent així, l'estimació dels preus de l'habitatge a Palma de 2006, s'ha elaborat a partir de anuncis de premsa publicats al "Venta y Cambio" i al "Segunda mano" amb les dates següents:

- *venta y cambio 2-8/06/06*
- *venta y cambio 9-15/06/06*
- *venta y cambio 26/06/06*
- *segunda mano 07/06/06*
- *segunda mano 12/06/06*
- *segunda mano 21/06/06*
- *segunda mano 29/05/06*

La consulta s'ha realitzat també a través d'immobiliàries amb possibilitat de consulta amb plana web. S'han utilitzat les que s'exponsen tot seguit:

- www.buscocasa.com
- www.inmobiliariapalma2000.com
- ww.portae.com

D'altra banda, el mostreig de preus dels anys 1991 i 2000 s'han calculat a partir de la base de dades del diari "Trueque".
Val a dir que, a l'hora de destriar les fonts a fer servir per al càlcul del preu del metre quadrat de sòl, s'ha contemplat la possibilitat de comptar amb dades estadístiques d'empreses de taxació. S 'ha descartat aquesta opció finalment, però, per dos motius: primer, la seva "aportació" al treball no era altruista i segon, s'ha considerat més aproximat al preu del mercat els anuncis de propietats publicades als mitjans de comunicació, premsa especialitzada en intercanvi d'immobles i immobiliàries.
Així mateix, per a determinar el nombre de mostres representatiu en funció de l'univers de la seva variable, s'han utilitzat dades estadístiques detallades del Cens de població i habitatge de 2001 de l'Institut Nacional d'Estadística. En concret, s'ha fet servir el *nombre d'habitatges familiars principals*.

Objectius

L'anàlisi estadística realitzada presenta l'objectiu de conèixer l'evolució i l'estat actual del preu de l'habitatge a Palma, tot dibuixant un mapa representatiu de la valoració econòmica que s'estableix per a la superfície del sòl de Ciutat. Es pretén estudiar la situació del preu del mercat de cadascuna de les àrees geogràfiques que configuren la ciutat, i determinar la variació a l'alta i a la baixa del preu des de 1991 fins al 2006. D'aquesta manera, una vegada obtingudes les dades, es pot dur a terme una investigació sobre quins han estat i quins són els factors i els elements que es tradueixen en l'increment desorbitat dels preus de l'habitatge i quins efectes implica aquest sobre el conjunt de la societat i sobre el territori.

Metodologia d'anàlisi

Per tal d'aconseguir la representació del preu del sòl més aproximat a la realitat possible s'elabora un mostreig dels preus de mercat que es manifesten mitjançant els preus dels immobles extrets de les fonts descrites amb anterioritat.
Amb la finalitat que la mostra de valors del sòl esdevengui representativa, s'ha obtat per comptabilitzar un nombre de mostres de preu per cadascuna de les tipologies i superfície útil en funció del percentatge que representen respecte de la totalitat. És a dir, segons el tant per cent que signifiqui un tipus d'habitatge, aquest disposarà de més o menys mostres per a l'anàlisi. D'aquesta manera, s'aconsegueix un mostreig mancat d'aleatorietat.
En primer lloc, doncs, s'exposa el nombre d'habitatges (*habitatges familiars principals convencionals*, INE 2001[33]) dels que disposa el municipi de Palma[34], i es s'organitzen segons el districte[35] al que pertanyen, classificant-los en funció de les següents variables:

- tipologia d'habitatge:
  - unifamiliar [36]
  - plurifamiliar[37]
- superfície útil:
  - inferior a 60 m2
  - superior a 61m2 i inferior a 120 m2
  - superior a 121 m2

Així, en primer lloc s'estima l'univers d'habitatges (nombre total d'habitatges) i la quantitat d'habitatges que comprèn cadascuna de les classes establertes d'acord amb les variables determinades (veure taula 4)

[33] D'acord amb l'INE un *habitatge familiar convencional* és aquell que complex tots els requisits per a ser habitada i en la data censada no s'utilitza completament per a altres finalitats. I un habitatge familiar es considera principal quan és utilitzat tot o la major part de l'any com a residència habitual d'una o de més persones.
[34] Segons dades estadístiques detallades del Cens de població i habitatge de 2001 de l'Institut Nacional d'Estadística (INE)
[35] El municipi de Palma compta de 8 districtes. Vegis l'annexa 1.
[36] Edifici amb un únic habitatge familiar (INE 2001)
[37] S'han sumat els edificis amb les següents característiques : edifici només amb diversos habitatges familiars, edificis principalment amb habitatges familiars compartit amb locals, edificis principalment amb habitatge col·lectiu: hotel, alberg, pensió…, edificis principalment amb habitatge col·lectiu: convent, caserna, presó.., edificis principalment amb habitatge col·lectiu: institucions d'ensenyament, internats d'ensenyaments mitjos, acadèmies militars..., edificis principalment amb habitatge col·lectiu: hospitals en general, institucions per a discapacitats, marginats..., edificis principalment amb locals compartits amb algun habitatge.

Taula 4: Número total d'habitatges principals dels districtes per tipologia i superfície

ine 2001		n.unifaminliars				n.plurifamiliars			
	n.habitatges	<60 m2	60<120 m2	>121 m2	total	<60 m2	60<120 m2	>121 m2	total
Districte	119892	1033	11498	4707	17238	10709	78434	13511	102654
Distrito 0704001	12986	75	338	130	543	1334	7789	3320	12443
Distrito 0704002	10255	114	725	577	1416	2490	4615	1734	8839
Distrito 0704003	24617	244	2407	1046	3697	1770	16342	2808	20920
Distrito 0704004	23842	96	2155	1187	3438	1613	16561	2230	20404
Distrito 0704005	25965	143	2287	506	2936	1834	19363	1832	23029
Distrito 0704006	14054	137	1358	329	1824	1062	10037	1131	12230
Distrito 0704007	4678	77	712	345	1134	573	2666	305	3544
Distrito 0704008	3495	147	1516	587	2250	33	1061	151	1245

Font: E.P. a partir d'INE

En segon lloc, es comptabilitza quina serà la proporció de valors del mostreig que s'analitzaran de cada classe en funció del percentatge que representin de l'univers constituït (veure taula 5)

Taula 5 : Percentatge relatiu totald'habitatges principals dels districtes per tipologia i superfície

	n.habitatges	n.unifaminliars				n.plurifamiliars			
Districte	119892	<60 m2	60<120 m2	>121 m2	total	<60 m2	60<120 m2	>121 m2	total
Distrito 0704001	10,83	0,06	0,28	0,11	0,45	1,11	6,50	2,77	10,38
Distrito 0704002	8,55	0,10	0,60	0,48	1,18	2,08	3,85	1,45	7,37
Distrito 0704003	20,53	0,20	2,01	0,87	3,08	1,48	13,63	2,34	17,45
Distrito 0704004	19,89	0,08	1,80	0,99	2,87	1,35	13,81	1,86	17,02
Distrito 0704005	21,66	0,12	1,91	0,42	2,45	1,53	16,15	1,53	19,21
Distrito 0704006	11,72	0,11	1,13	0,27	1,52	0,89	8,37	0,94	10,20
Distrito 0704007	3,90	0,06	0,59	0,29	0,95	0,48	2,22	0,25	2,96
Distrito 0704008	2,92	0,12	1,26	0,49	1,88	0,03	0,88	0,13	1,04

Font: E.P. a partir d'INE

La mostra que s'ha estimat reprodueix 150 valors de preu de mercat, de manera que presenti un grau de fiabilitat alt (l'error de càlcul es compatbilitza en un 8,16%). La taula 6 indica el nombre de preus calculats per districte i tipologia/m2 útils.

Taula 6: N. d'habitatges valorats en funció del % que representen del total per a una mostra de 150

	n.habitatges	n.unifaminliars				n.plurifamiliars			
Distrite	119892	<60 m2	60<120 m2	>121 m2	total	<60 m2	60<120 m2	>121 m2	total
Distrito 0704001	16	0	0	0	1	2	10	4	16
Distrito 0704002	13	0	1	1	2	3	6	2	11
Distrito 0704003	31	0	3	1	5	2	20	4	26
Distrito 0704004	30	0	3	1	4	2	21	3	26
Distrito 0704005	32	0	3	1	4	2	24	2	29
Distrito 0704006	18	0	2	0	2	1	13	1	15
Distrito 0704007	6	0	1	0	1	1	3	0	4
Distrito 0704008	4	0	2	1	3	0	1	0	2

Font: E.P. a partir d'INE

La tercera passa consisteix en l'elaboració d'una base de dades de mostreig de preus del mercat del sòl (veure Annexa 3), que reculli la següent informació de cada unitat del recompte dels anys 1991, 2000 i 2006 a partir de les fonts expressades anteriorment:

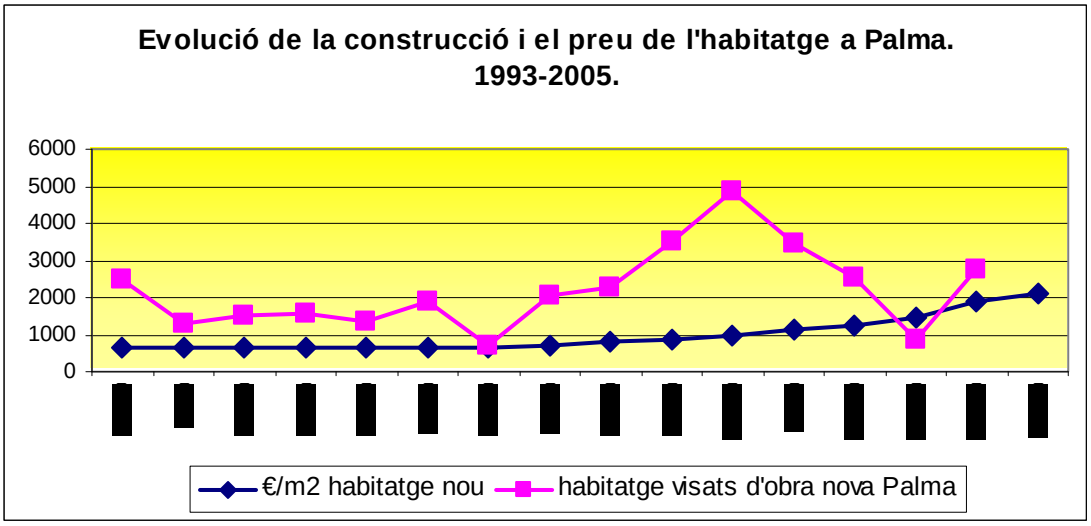
- Districte
- Adreça
- Tipologia d'habitatge
- Metres quadrats útils
- Font
- €/metre quadrat

A partir de la mostra serà factible establir el preu del metre quadrat del sòl, bé mitjançant l'estadística o bé a través d'un Sistema d'Informació Geogràfic que confecciona un mapa que reflecteix el preu del mercat immobiliari de Palma.

Anys del mostreig

L'anàlisi de l'evolució del preu del mercat de l'habitatge a Palma s'ha traduït en el càlcul dels preus de 1991, 2000 i 2006. S'ha optat per aquests anys ja que s'han considerat els més representatius a l'hora d'entendre l'evolució del valor dels immobles.
El 1991 representa l'any més significatiu en termes de recessió econòmica, definit dintre del període de baix desenvolupament econòmic i estructural (1989-1992) de les Illes Balears. En canvi, l'any 2000 representa el punt àlgid pel que fa a l'increment de la construcció d'habitatges després de la entrada de l'euro el 1999, que s'exposa al gràfic 8 amb el nombre màxim de llicències per a obra nova concedides. Finalment, l'any 2006 s'estima com a any de màxima actualitat.

Gràfic 8:



Font: E.P. a partir d'IBAE i S.T.

Mancances i debilitats

Amb la metodologia d'anàlisi utilitzada, s'ha observat que a l'hora de fer el mostreig en funció de la proporció del nombre d'habitatges segons la tipologia i la superfície d'ús, és molt desigual la dispersió que s'assumeix. És a dir, al centre de Palma i a l'eixampla hi ha molts més habitatges que als afores de la ciutat, de manera que el nombre de mostres s'ajusta a aquesta magnitud. Això implica que a les zones geogràfiques que tenen més valors, el preu del mercat s'ajusta més a la realitat, mentre que a les zones on el mostreig és menor, els valors que s'obtenguin tendran una dependència proporcionalment més elevada de les mostres triades i per tant la fiabilitat quedarà més reduïda .

Resultats

Un cop aplicada la metodologia exposada a l'apartat anterior, s'han obtingut els resultats que fan referència a la situació del mercat immobiliari a Palma des de l'any 1991, passant pel 2000 i arribant al 2006.
El preu de l'habitatge resultava de 1031,44 €/m2[38] el 1991, incrementant fins a 1548,92 €/m2 l'any 2000, i assolint la xifra actual de 2569,77 €/m2. Les dades impliquen que en 15 anys el preu de l'habitatge a Palma ha vist incrementat el seu valor en un 249,1%, i que el ritme de creixement anual ha estat del 16,6%. Analitzant només els darrers 6 anys, des de 2000 fins a 2006, el preu ha augmentat en 165,9%, de manera que el ritme de creixement no deixa d'accelerar i s'arriba al 27,65 % de ritme d'increment anual.

Taula7: preu mitjà del €/m2 de l'habitatge a Palma, 1991,2000, 2006

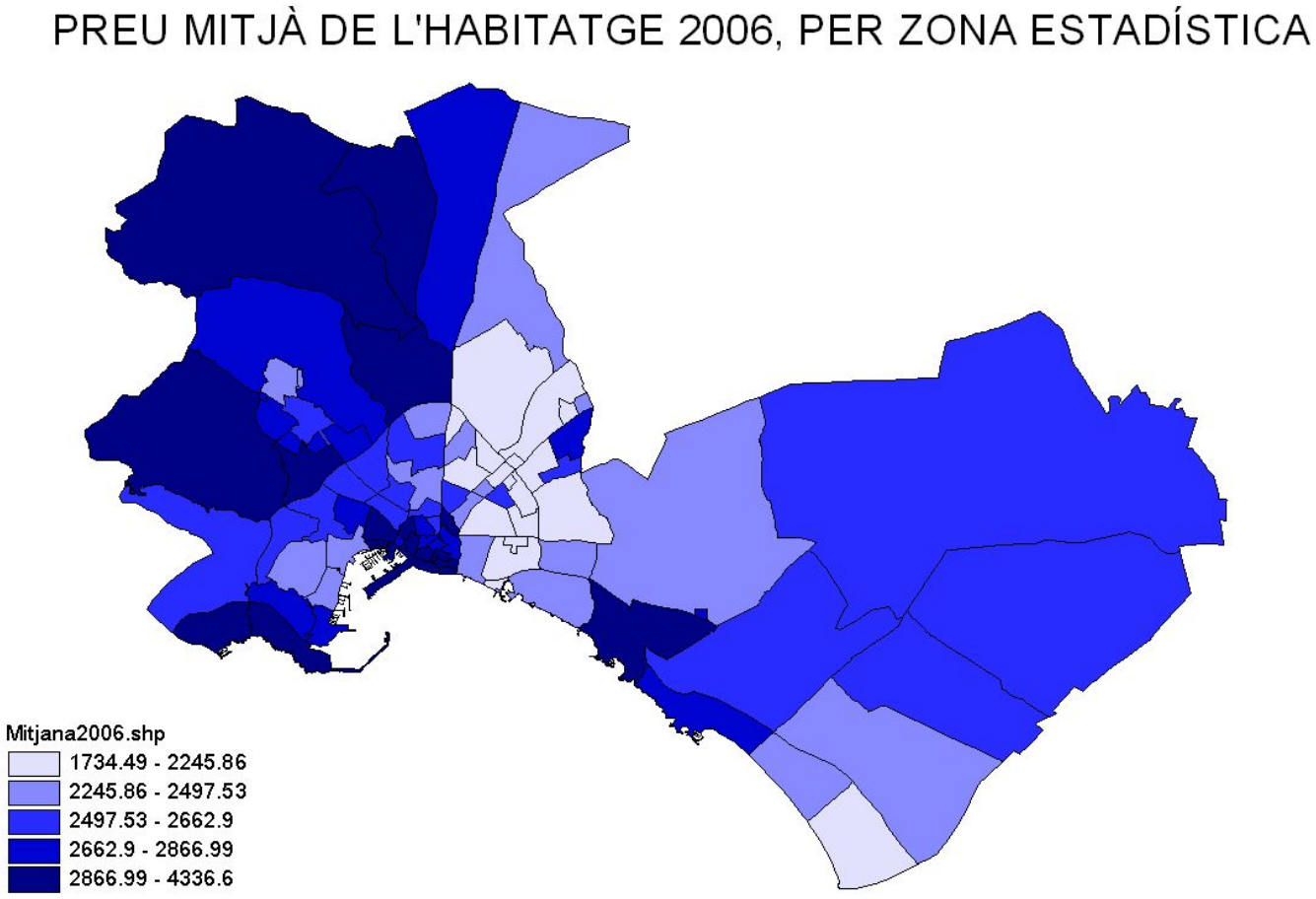
PREU MITJÀ €/M2 DE L'HABITATGE A PALMA (euros constants)	
Any	Mitjana €/M2
1991	1031,44
2000	1548,92
2006	2569,77

Font: elaboració pròpia

Entrant dins l'àmbit inframunicipal, té lloc l'anàlisi estadística del preu del mercat d'immobles a Palma a partir de les zones estadístiques (l''annexa de l'estudi mostra quines de les zones estadístiques pertanyen a cadascun dels vuit districtes).

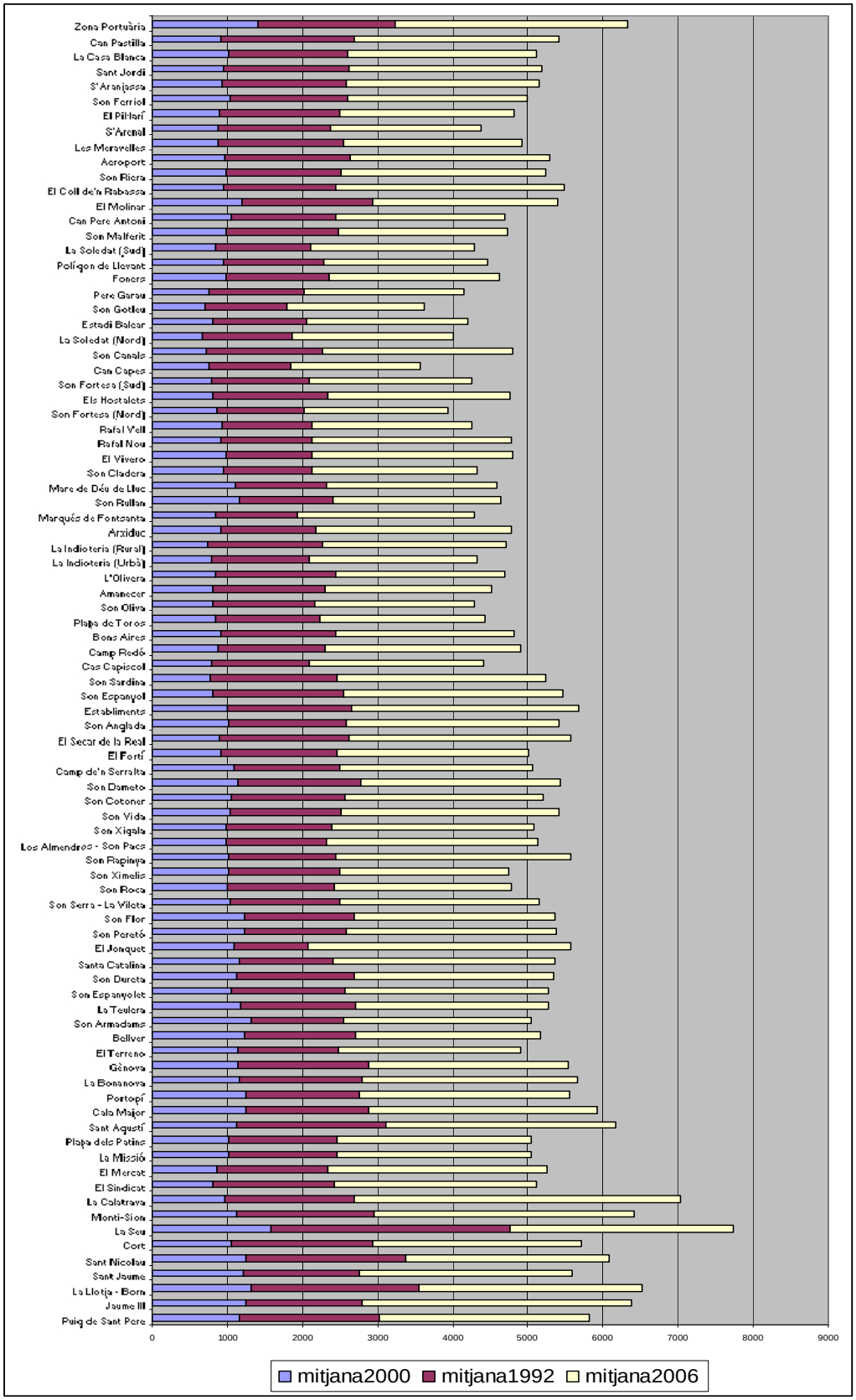
[38] Els resultats són mostrats a partir d'euros constants, és a dir, deflactats mitjançant l'IPC anual

Mapa 3: Preu mitja de l'habitatge 2006, per zona estadística



Font: Elaboració pròpia

Gràfic 9: Preu de l'habitatge mitjà per zona estadística, 1991-2000-2006



Font: elaboració pròpia

Els resultats de l'estudi mostren que les zones més revaloritzades de Palma són les zona del centre i la zona del nord-oest (veure taula 8). La zona estadística de La Calatrava és el barri que més ha vist augmentar el preu dels seus immobles, passant, el 1991, d'una mitjana de 960[39] €/m2 a una de 3377 €/m2 de l'habitatge. Així, els immobles d'aquest indret geogràfic han vist augmentar, en 15 anys, un 460,7% el seu valor monetari (com a mitjana).
Les altres zones del casc antic més revaloritzades en aquest període de temps són: El Jonquet, amb un increment de 2413€/m2 de mitjana de 1991 a 2006; Jaume III amb l'increment de 2340 €/m2; Montision, que revaloritza els immobles amb una mitjana de 2339 €/m2 i Es Mercat, amb una mitjana de 2054 €/m2 més.

Taula 8: Zones estadístiques més revaloritzades

Codi	Zona Estadística	variació 1991-2000	variació 2000-2006	variació 1991-2006
42	Establiments	651	1357	2008
44	Son Sardina	924	1099	2023
11	El Mercat	609	1446	2054
41	El Secar de la Real	824	1235	2060
77	El Coll de'n Rabassa	538	1547	2085
33	Son Rapinya	406	1697	2103
43	Son Espanyol	916	1194	2110
8	Monti-Sion	715	1624	2339
2	Jaume III	322	2018	2340
26	El Jonquet	-117	2529	2413
9	La Calatrava	773	2604	3377

Font: Elaboració pròpia

Amb la mateixa tònica, la zona revaloritzada del nord-oest de Ciutat, ve encapçalada per la zona estadística de Son Espanyol, que entre 1991 i 2006 varia de preu en un 230,3% a l'alça. A Son Espanyol, la segueixen les zones de Son Rapinya (2103 €/m2 més de mitjana en els 15 anys, El Secar de la Real (2060 €/m2), Son Sardina (2023 €/m2) i Establiments (2008 €/m2).
Les zones estadístiques esmentades, les que més han vist incrementar el preu de l'habitatge, coincideixen gairebé amb les zones més cares de Palma. Així, actualment (2006) la zona més cara de Palma és La Calatrava, amb una mitjana de 4337 €/m2 d'habitatge, però amb uns màxims de 6285 €/m2 –i uns mínims de 2673 €/m2-. La Calatrava és una barri jueu de la Ciutat Antiga de Palma, que s'ha anat degradant arquitectònica i sociodemogràficamental llarg del segle XXI, i que ha vist en la seva rehabilitació un intens procés especulatiu –González (2006) destaca l'augment d'inversió privada en el PEPRI de 1989- i de gentrificació.
Un altre barri car del centre –el tercer més car, després de la Calatrava i Jaume III- és El Jonquet. Aquest barri presenta una mitjana de 3506 €/m2, i una oscil·lació molt elevada entre les zones més cares i més barates dins del barri mateix: els habitatges amb el preu més elevat se situen a 5133 €/m2, i els més barats a 2113 €/m2. El Jonquet, antic barri de pescadors, també ha estat

[39] Xifra expressada en euros corrents

objecte especulatiu a causa de la recuperació patrimonial i la seva situació geogràfica (González, 2006).
En el mateix redol,en el Centre històric de Palma, es troba la zona Jaume III i Montision, també entre les zones més cares de Palma. El metre quadrat dels seus immobles està valorat crematísticament en 3580 €/m2 i 3458 €/m2 respectivament.
Les altres zones estadístiques que, d'acord amb l'estudi realitzat, mostren un preu de l'habitatge més car són , la mateixa zona del nord-oest de Palma – Son Rapinya (3123 €/m2), Establiments (3013 €/m2)- i alguns indrets del litoral –Cala Major (3045 €/m2), Sant Agustí (3043 €7m2) i Es Coll de'n Rebassa (3037 €/m2).
D'altra banda, si es gira la cara de la moneda es troben les zones més barates –o menys cares (en tot cas, on el preu de l'habitatges és inferior- de Palma. Aquets indrets es localitzen a la part nord-est de l'eixample de la ciutat, i a la zona de l'Arenal.

Taula 9: Les zones més barates de Palma

Codi	Zona Estadística	mitjana1991	mitjana2000	mitjana2006
66	Can Capes	748	1093	1734
65	Son Gotleu	698	1097	1831
62	Son Fortesa (Nord)	868	1152	1909
82	S'Arenal	877	1488	2005
61	Rafal Vell	924	1200	2122
70	Pere Garau	747	1278	2125
49	Son Oliva	801	1360	2127
69	Estadi Balear	809	1249	2143
68	La Soledat (Nord)	674	1195	2143
64	Son Fortesa (Sud)	791	1298	2161

Font: E.P.

Les zones estadístiques que es corresponen amb aquesta zona nord-est de l'eixample són Can Capes, amb una mitjana de 1734 €/m2 el 2006; Son Gotleu (1734 €/m2); Son Fortesa (1909 €/m2), La Soledat (2161 €/m2), el Rafal Vell (2122 €/m2), Pere Garau (2125 €/m2), Son Oliva (2127 €/m2) i Estadi Balear (2143 €/m2).
Dins les mateixes zones, el preu del m2 d'habitatge no oscil·la tant com a les zones cares de Palma. Entre les deu primeres zones estadístiques, per exemple, la diferència entre els màxims i els mínims de preu és d'uns 1200 €/m2. Aquesta zona, se caracteritza per una gran presència de població immigrant i de residents de classe mitjana-baixa treballadora.
D'altra banda, l'Arenal, també ha esdevingut una de les zones més barates de Palma –2005 €/m2 d'habitatge el 2006-. D'acord amb González (2006), el nivell de degradació tant dels espais públics com dels espais privats, la manca d'inversions destinades a la seva rehabilitació, i la millora dels espais públic, està facilitant la seva conversió en un nou gueto degradat de la ciutat.

6. Els agents del mercat immobiliari

Els agents del mercat immobiliari són els actors que interactuen en el sector dels immobles, des dels que fan les lleis per possibilitar una "major fluïdesa del mercat", passant per aquells que promocionen la urbanització i edificació, pels que la construeixen, pels que venen, pels que deixen diners per a poder comprar i fins als que compren els immobles. A partir d'aquí, és important de saber quin paper juga qui en el mercat immobiliari, i no pensar que la situació urbanística i de l'habitatge és la que és per factors aliens a la dinàmica econòmica de la societat del capitalisme global.

6.1. Institucions públiques

El tercer boom immobiliari a l'Estat, segons Fernández Durán (2006) s'ha vist afavorit per la política d'habitatge arrossegada des dels anys seixanta, que va tractar de fer front al dèficit d'habitatges destruïts per la guerra civil.
A partir del 1981, amb la Llei del Mercat Hipotecari, es flexibilitzen les hipoteques: es liberalitzen els tipus d'interès i els terminis de pagament. Amb això, s'augmenten els crèdits amb interès variable, i es trasllada el risc des dels bancs a les llars. Per tant, s'eliminen les restriccions a l'expansió del mercat hipotecari i apareix l'endeutament a "gust del consumidor".
El 1982, el Decret Boyer elimina la protecció dels llogaters, facilitant els contractes a mida dels propietaris. D'aquesta manera, s'eliminen els contractes indefinits i es fomenta l'alça dels preus del lloguer.
Amb la mateixa tònica, la Llei d'Arrendaments Urbans (LAU) permet la pujada indefinida dels preus del lloguer, i fomenta doncs, que aquesta forma de règim de tinença tengui cada cop menys pes -ja que sovint surt més a compte la hipoteca-. Així tot, la LAU és la que defineix els cinc anys de contracte mínim.
Les mesures liberalitzadores del sòl, s'inicien els anys noranta, per tal d'eliminar les restriccions al mercat i possibilitar tot tipus de requalificació. La "Ley del Suelo y Valoraciones" del 1998 del Partit Popular és la llei del "tot urbanitzable". La llei classifica com a urbanitzable[40] tot el sòl que no tengui una justificació per ser protegit (és a dir, no es necessita cap raó per a urbanitzar, sinó per a no fer-ho). Segons Fernández Duran és el "final del planejament urbanístic com a acte polític col·lectiu, mínimament pautat i controlat per la ciutadania".
La Llei dels Sòl i Valorcacions genera a més una revalorització dels immobles que infla la bombolla immobiliària. Ja que els terrenys són valorats urbanísticament en funció de les seves expectatives d'urbanització, en ser "tot urbanitzable" –fins i tot el sòl rústic comú- les expectatives augmenten, i es revaloritza el sòl.
Els ajuntaments troben una forma de finançament en l'ús del patrimoni del sòl per a nous complexos urbanístics, però que "*sacrifica el dret a l'habitatge dels ciutadans*".
Aquestes mesures van lligades a la desgravació fiscal per la compra d'una segona residència, de manera que "en lloc de penalitzar-se la desocupació d'habitatges buits, o d'incentivar i regular la seva ocupació per tal d'aconseguir un ús més efectiu del patrimoni construït, se penalitza l'okupació" Fernández

[40] A les Illes Balears aquest punt no és vigent.

Duran (2006). El Codi Penal introdueix un nou delicte: el delicte de l'okupació d'edificis o habitatges desocupats.
La "passivitat" del sector públic ha deixat enfonsar el lloguer i la construcció d'Habitatges de Protecció Oficial (HPO), procés que, com a opció política de no desició, ha vengut fomentat per les companyies immobiliàries que s'organitzen per tal d'obtenir beneficis a partir de la "promoció d'habitatges lliures".

6.2. Promotors, constructors i immobiliàries

Les promotores, les constructores, i les immobiliàries representen, juntament amb les entitats financeres, el motor del mercat immobiliari. Aquestes estan creixent de manera que una mateixa empresa engloba diferents activitats econòmiques, i no només aquella amb la que es va crear. La nova tendència d'aquestes grans empreses transnacionals que actuen en el mercat immobiliari, és la de expandir-se cap a altres sectors econòmics, darrerament, en gran mesura al sector energètic.
Actualment, a l'Estat i a Balears, les següents empreses són les que assoleixen una major influència-importància:
El Grup Drac, dirigit per Vicens Grande –president del Reial Club Esportiu Mallorca- és a l'hora promotor i immobiliari, en deu anys han entregat més de 1.000 habitatges plurifamiliars i 250 d'unifamiliars, i tenen uns 1.000 nous projectes en desenvolupament. El Grup afirma que la primera passa per a el seu model de negoci comença en la gestió del sòl:

> "*compra de solars que ja tenen definida la seva edificabilitat, però que encara requereixen diverses actuacions urbanístiques, tals com la gestió del planejament i la urbanització, que normalment duren uns quants anys. Aquestes actuacions augmenten significativament el valor del sòl i, com a mostra, només cal dir que el valor de mercat dels nostres solars duplica el seu cost d'adquisició".*

Drac estudia també, per als pròxims tres anys, projectes per a desenvolupar més de 1000 places hoteleres –incloent un hotel de característiques úniques, de 5 estrelles, i camps de golf de qualitat-.
El Grup Fer du a terme una tasca de promoció immobiliària a l'Illa des de 1972. Va començar amb projectes com ara edificis a Cala Major o els pisos de protecció oficial d'"El Rafal". Els darrers anys, però, aquest grup ha destacat per les urbanitzacions (Els Caülls a Marratxí, per exemple) i altres complexes residencials, i darrerament els centres comercials.
Kuhn and partner és l'agència immobiliària més gran de Mallorca i fou duta a l'Illa per Matthias Kunh el 1987. Disposa de més de 2500 propietats que estan a la venda i té col·laboradors com ara: Golf d'Andratx, Arabella Sheraton Golf Hotel Son Vida, Castillo Hotel Son Vida, Airberlin, Tui-Cars... La publicitat de l'empresa surt sobretot als mitjans: The Sunday Times, Country Life, The Independent, Financial Times, Die Welt, Frankfurter Allgemeine, Bellevue i El

Mundo.
Aquesta immobiliària, a part de la pròpia tasca d'immobiliària, desenvolupa una activitat en què ofereix directament al client una inversió immobiliària amb l'objectiu únic d'extreure'n un benefici econòmic. Vegis l'anunci que s'adjunta a continuació:

APARTAMENTOS DE PRIMERA LÍNEA EN MALLORCA!!

Oportunidad de inversión! - Residencial Betlem

Kühn & Partner tienen la satisfacción de ofrecer a sus clientes una oportunidad de inversión fantástica en la sensacional promoción de Residencial Betlem en el norte de Mallorca, una preciosa costa aún no alterada por el turismo. Ésta es una oferta única que no merece ser desaprovechada, pensada para compradores e inversores interesados en el atractivo mercado inmobiliario balear. Les ofrecemos unas condiciones muy atractivas y unas posibilidades de acrecentar su capital muy interesantes.

- Por ejemplo: el nuevo propietario puede, a nivel particular, alquilar su apartamento durante 5 o más meses y disfrutar allí él mismo el resto del año
- Posibilidad de financiación del 100% del precio de compra (se exigirá una solvencia demostrable)
- Posibilidad de pagar sólo intereses, sin amortización
- Tasas de alquiler realistas
- Estimaciones calculadas de revalorización durante los próximos 5 años
- Su programa de seguridad en la vejez y posibilidades de pensión
- Atención personalizada a través de nuestro departamento post-venta
- Rendimientos esperados de alrededor del 75% en los siguientes 5 años dependiendo del nivel de financiación.
- Tomando en consideración solamente el pago de intereses y la subvención de vivienda, los rendimientos se multiplicarán sustancialmente

Muestra de inversión en Residencial Betlem - proyección de 5 años

- Precio de venta de apartamento: 299.000 euros
- 80% financiación por tasación según lo determinado por TINSA
- Posible margen de beneficio: 204.000 euros tras 5 años
- Más beneficios de alquiler posibles de 100.000 euros en 5 años
- Menos intereses y subvención de vivienda: aprox. 78.000 euros
- Beneficio estimado de aproximadamente 225.000 euros tras 5 años
- Beneficio de capital calculado: aproximadamente 15.07% al año.

***Estos datos se han obtenido de estadísticas oficiales de los últimos cinco años de TINSA y de la Asociación Española de Cajas de Ahorro. KÜHN & PARTNER no se hace responsable de los mismos.**

Por favor, contacte nuestro servicio de atención al cliente en nuestra oficina central para concertar una cita y recibir información adicional

Tel: +34 971 228 018. **Fax:** +34 971 722 995
Email: client@kuhn-partner.com

Kühn & Partner International Property Consultants S.L. C/ Poble Espanyol s/n, E-07014 Palma de Mallorca - Baleares - España
Tel.: +34 971 22 80 18 - Fax: +34 971 71 11 19 eMail: **mail@kuhn-partner.com** © 2004 Copyright Kühn & Partner

En aquest sentit, aquest *anunci "Oferta especial. Invertir en Mallorca. 13,6% beneficio calculado!"* representa el súmmum de la manca de prejudicis cap el

foment de l'habitatge com a inversió.
Urbis, una de les principals empreses immobiliàries espanyoles (actualment compten amb 4.500.000 m2 de sòl edificable), i que també actua a Mallorca, té un model de negoci caracteritzat bàsicament per *"la generació de plusvàlues immobiliàries en el procés de gestió del sòl, la focalització de les tasques immobiliàries que tenen un valor afegit més gran".* Aquesta empresa s'ha vist absorbida per una OPA de l'empresa Construcciones Reyal, S.A.U., que ha adquirit el 96,4% del capital d'Urbis -abans Banesto en tenia un 50,267% de les accions d'Urbis)-.
Un projecte que està duent a terme Urbis a Palma és l'anomenat "Urbis Güells Residencial" que està situat a la sortida de Palma cap a Son Ferriol, tot urbanitzant un espai rural de transició entre Palma i Son Ferriol, que ara esdevendrà un continu urbà[41]. Es tracta de noves urbanitzacions residencials privades anomenades La Mola, La Veleta i Las Aspas –Urbis Güells Residencial, amb l'eslògan *"Vivir en Palma marcando la diferència".*
L'empresa OHL (Obrascon Huarte Laín), presidit per Juan Miguel Villar, té com a principal línia de negoci la construcció i les concessions d'infrastructures, tot i que també participa de la construcció a nivell internacional, de la construcció de complexes turístics i de centres comercials. El seu nivell de vendes és de 2.442,7 milions d'€. Un exemple del tipus de construccions que desenvolupa aquesta empresa, és la de obres com el cinturó litoral de Barcelona, o l'Hotel Melià a Cancún.

Imatge 1: Cinturó litoral de Barcelona **Imatge 2: Hotel Melià a Cancún**

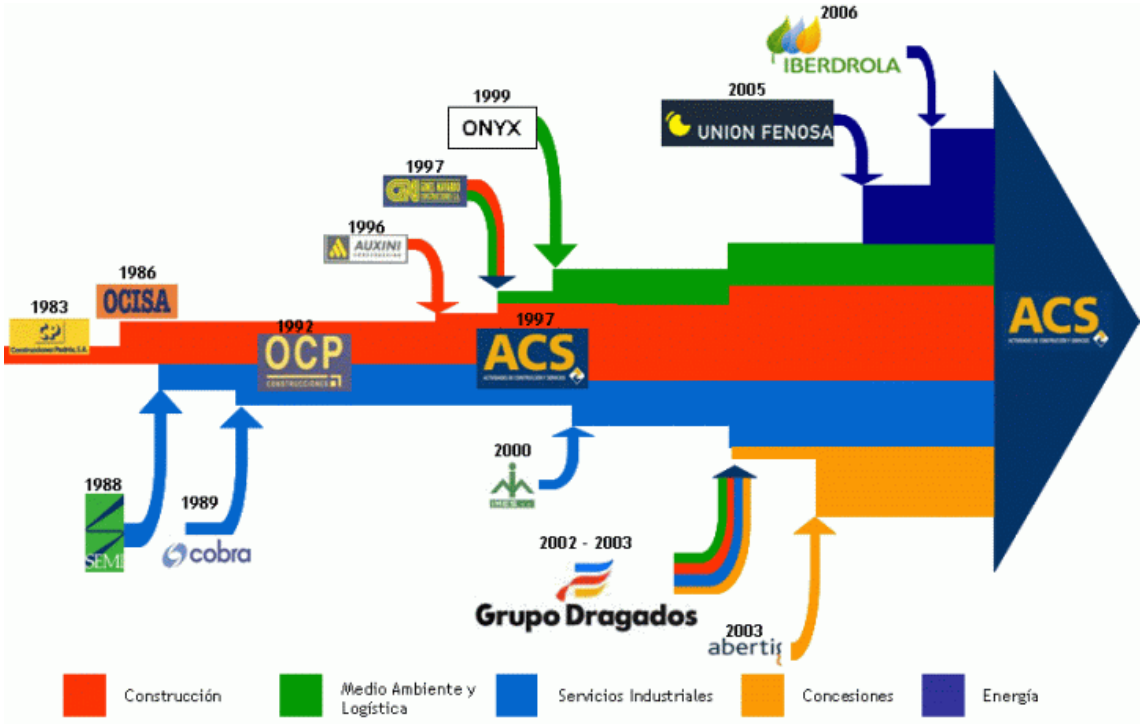
Font: www.ohl.com

FCC (Fomento de Construcciones i Contratas) d'Esther Koplowitz, desenvolupa la seva activitat immobiliària a través de Realia Business S.A. (de la que la meitat de les accions són de Caja Madrid). Una altra part de la seva activitat es desenvolupa mitjançant l'elaboració de ciment amb l'empresa Cementos Portland Valderrivas, que actualment és la segona de l'Estat i una de les principals empreses de ciment de la costa est dels EUA.
El Grup FCC és el que canalitza tota l'activitat constructora de l'empresa, i a finals del 2006 la seva cartera arribava a 7.843 €.
Aquesta empresa, a les Illes, a dut a terme obres com ara, l'autovia de Sant

[41] Seguint la dinàmica esposada a l'apartat 3.2. d'urbanisme neoliberal.

Antoni d'Eivissa, el Túnel de Sóller, el mòdul d'embarcament per a vols interinsulars de l'aeroport de Palma, la construcció, explotació i conservació de Son Dureta II....entre d'altres.
El Grup ACS (Actividades de Construcción y Servicios), Florentino Pérez, es defineix com a "una referència mundial en les activitats de construcció i que participa dels sectors claus de l'economia".
L'empresa es fa dir ACS a partir del 1983, quan un grup d'enginyers de Construcciones Padrós l'adquireix. A partir de llavors, ACS es va fusionant, no només amb empreses de construcció fins assolir la posició actual. (Vegis la imatge 3)

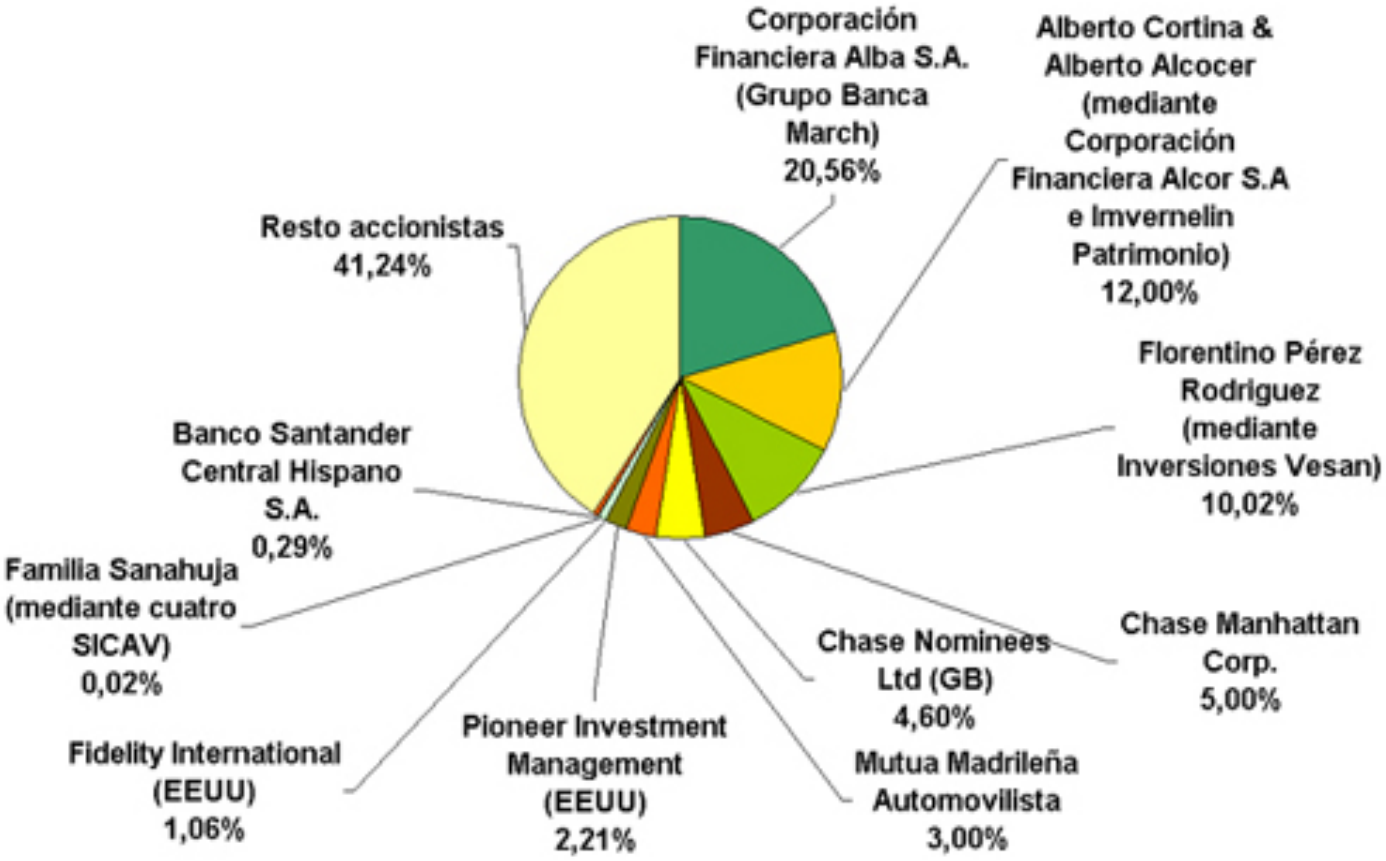
Imatge 3: Evolució històrica d'ACS.



Font: www.grupoacs.es

Actualment l'empresa engloba l'àmbit de les infraestructures –construcció i concessions- (Dragados, vías y construcciones S.A., Tecsa Empresa Constructora S.A., Drace, Dravo S.A., Geocisa i Comunidades Gestionadas S.A.), de serveis industrials (Cobra, Dragados Industrial), de serveis (Urbaser S.A., Clece S.A., Dragados S.P.L., Continental Auto S.L.). Altres participaciions destacables són: Unión Fenosa (35,18%), Iberdrola (10%), Abertis Infraestructuras (24,83%), Xfera Móviles S.A. (17%), Broadnet Consorcio S.A. (20,67%), Andasol (70%) i Ibercat (59,5%).
La imatge 4 mostra els accionistes en percentatge de l'empresa:

Imatge 4: accionistas d'ACS



Font: ODG, 2006

L'empresa s'ha consolidat com a primer grup de la construcció de l'Estat i un dels primers europeus, segons el seu nivell de facturació i de rendibilitat, sent una de les seves estratègies l'enfocament de l'empresa cap a les obres de gran mesura.

Pel que fa als serveis industrials, ACS actua en energia, comunicació, és un dels liders mundials en el desenvolupament de grans projectes de plataformes del gas i petrolíferes, així com de refineries i plantes petroquímiques.

Sacyr Vallehermoso, presidida per, Luís Fernando del Rivero Asensio, és una empresa que es ramifica en branques amb diferents subempreses per a cada tipus d'activitat.

Les empreses de construcció són Sacyr i Somage, dins les que hi ha Build2 Edifica, Cavosa, Febide, Ideyco, Osega, Prinur, Sacyr Chile, Scrinser. La de promoció immobiliària, Vallehermoso (Erantos i Somague Inmobiliaria). Les de concessions, Itinere i Ena Infrastructuras (Accesos de Madrid, Acega, Audasa, Aucalsa, Audenasa, Autoestradas, Autovía Noroeste CCARM, Avasa, Itinere Chile, S.C. Autopista Nororiente, S.C. del Elqui, S.C. Los Lagos, S.C. Litoral, Central, S.C. Palma-Manacor, S.C. Rutas del Pacífico, S.C. Vespucio Sur). La de patrimoni, Testa (Tesfran). I, finalment, la de serveis, VAloriza, amb Cafestore, Valoriza Facilities, Valoriza Infraestructuras per als multiserveis; per a l'aigua, AGS, Aguas de Alcalá, Emalsa, Emmasa, Sadyt; per a l'energia, Bipuge, Cepalo, Extragol, Iberese, La Roda, Olextra, Sebedisa; i per al medi ambient, Cesl Asia, Hidurbe, Procesl, Sufi i Viveros de Falcao.

L'empresa cotitza al Mercat Continum Espanyol, a les borses de Madrid, Barcelona, Bilibao i València, i a partir de 2004 al mercat de Cataçoes de Portugal. Tenen invertides 284.636.213 accions.
Acciona, presidida per José Manuel Entrecanales, segueix com a línies d'activitat: infrastructures, immobles, serveis logístics, transport, serveis urbans i mediambientals i energia. Així, l'empresa se segrega en *Acciona Infraestructures*, per a l'activitat constructora i immobiliària; *Acciona energia*, per a les activitats relacionades am el sector energètic; *Acciona serveis* per a activitats en àrees aeroportuàries i de logística, àrees urbanes i mediambientals i concessions d'hospitals.
El 2005 van assolir una xifra de vendes de 4853 milions d'€, que el 2006 arribà a ser de 6272 milions d'€ , segons l'empresa perquè "està integrada en negocis d'alt valor afegit que prima la rendabilitat i la sostenibilitat".
Amb aquesta línia de negoci, Acciona i Enel ha llançat una OPA sobre endesa a 41,3 € l'acció. Igualment duen a terme negocis amb serveis financers de gestió de fons i intermediació bursàtil a través de Bestinver, la producció de vins amb "Hijos de Antonio Barceló", i dels mitjans i muntatge de museus i exposicions i exposicions i espectacles amb GPD(General de Produccions i Disseny)
Ferrovial, que la dirigeix Rafael del Pino, és un dels principals grups d'infraestructures en el món, amb una cotització bursàtil superior als 10.000 milions d'€ i més de 100.000 empleats.
Les línies de negoci són la construcció, les infrastructures, la promoció immobiliària i els serveis. Dins la construcció, és una de les principals empreses d'Europa en obra civil, edificació, i construcció industrial (aquest sector assoleix una cartera de 7.500 milions d'€). En el mercat de les infrastructures, Ferrovial es dedica sobretot a les autopistes de peatges, als aparcaments i a la gestió d'aeroports (amb l'adquisició de BAA és el primer del món). Pel que fa la immobiliària, Ferrovial té un 20% d'Habitat Grupo Empresarial, i una xifra de vendes de 3200 milions d'€.

Llabrés Feliu, constructora de les Illes Balears, es va constituir el 1970 pels Germans Antoni i Miquel Llabrés Feliu. Es basen en la construcció d'edificacions residencials, d'edificacions no residencials (serveis i equipaments, hotels, centres comercials, aparcaments,poliesportius) i d'obra civil (moviments de terres, obres hidràuliques, depuradores d'aigües, vials i urbanitzacions, zones verdes, estacions de ferrocarrils, autopistes i carreteres i manteniment), on els principals clients són les administracions públiques .
Actualment, l'empresa ha firmat un conveni amb Vicens Grande, president del RCD Mallorca i president del Grup Drac, per a què Llabrés Feliu patrocini la camiseta del club, i incorpori el logotip de l'empresa.

6.3. Institucions financeres

A principis dels 80, segons Fernández Duran (2006), amb els Pactes de La Moncloa i amb la Llei del Mercat Hipotecari, es creen les condicions que permeten que la banca prengui part en el mercat immobiliari. És a partir de llavors, que la banca intervé en el finançament a llarg termini dels productes immobiliaris, un paper que fins aleshores havia estat competència de l'Estat. Progressivament l'Estat va desapareixent i creant les condicions fiscals necessàries per tal de promoure l'habitatge com a inversió.

Dit finançament ha possibilitat, d'una banda, a la banca uns beneficis espectaculars que possibiliten la seva expansió europea i mundial, i per l'altra, la possibilitat d'endeutament per a l'adquisició d'habitatge als no propietaris.

En aquest sentit, les entitats financeres han esdevingut les principals incentivadores de l'especulació urbanística. Per posar un exemple, les quatre majors entitats financeres de l'Estat Espanyol, que són BSCH (BAnco Santander Central Hispano), BBVA (Banco Bilbao Bizkaia Argentaria), La Caixa i Caja Madrid, assoleixen un ritme de creixement d'entre el 16 i el 20 % anual.

Les xifres que manejaren les quatre institucions financeres foren, el 2004, de 8.394 milions d'€[42]. Aquesta quantitat, per fer-se una idea, és igual al pressupost del Ministeri de Defensa i del Ministeri de Medi Ambient junts.

El Banc Santander és la dotzena en el ranking financer internacional, amb un valor a la borsa de 69.735 milions d'euros, el (31 de desembre de 2005). Es tracta d'una transnacional que actua a Europa Continental (Santander, Banesto, Banif, Santander Consumer Finance i Santander Totta), al Regne Unit (Abbey) i a Iberoamèrica. Les principals àrees de negoci del grup són la Banca Comercial, Banca Majorista Global i Gestió d'Actius i Assegurances. El 2005 van aconseguir el major benefici de la seva trajectòria: 6.220 milions d'€ de benefici, xifra que representa un 72,5% més que el 2004.

El BBVA és un grup multinacional de serveis financers constituït per 35 milions de clients, 1 milió d'accionistes de 32 països i 95.000 empleats. El seu actiu total és de 392.389 milions d'€.

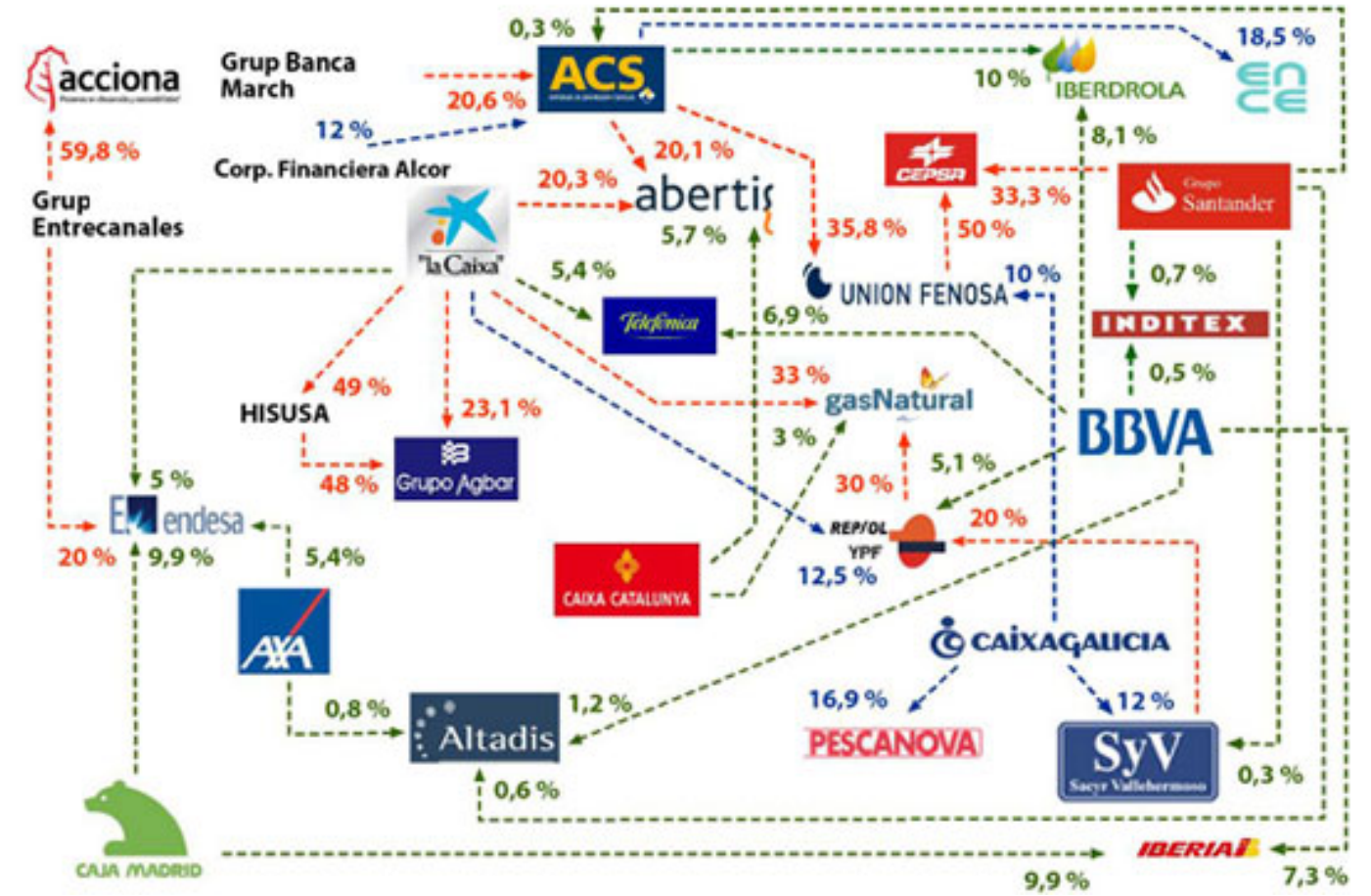
L'obertura internacional d'aquest banc ja començava el 1902 amb l'obertura d'una sucursal del Banc de Bilbao a París, i el 1918 una a Londres. És a partir dels setanta, però que comença la vertadera expansió. Als setanta, el Banc de Bilbao, el Banc de Biscaia i el Banc Exterior instal·len les primeres oficines operatives a Europa, Amèrica i a Àsia i bancs locals a l'Amèrica Llatina. Aquests es van fent amb els bancs de Panamà (BEX Panamà, 1968), Banc Comercial de MAyagüez a Puerto Rico (1979), Banc Continental a Perú (1995), Probusa a Mèxic (1995), Banco Ganaderdero a Colòmbia (1996), Banco Francés a Argentina (1996), Banco Provincial a Venezuela (1983), BAnco BHIF a Xile (1998). El 2004 el BBVA (amb la integració el 2001 de Banco Bilbao Bizkaia i d'Argentària) entra en el mercat estadounidenc amb la compra de Valley Bank de Califòrnia a través del BBVA BAncomer (una vegada

[42] Elcielo està enladrillado.

completada la OPA sobre les accions de Bancomer que encara no pertanyien al BBVA). Finalment el juny de 2006 l'entitat financera va anunciar la compra de Texas Regional Bancshares INC. I de State Nacional Bancshres Inc., de l'estat de Texas.
El BBVA té part de la propietat d'empreses de la indústria armamentística, com ara GAMESA i ITP.
La Caixa és la tercera entitat financera de l'Estat i té un volum de negoci de 283.327 milions d'euros. D'aquestes xifres, tres quartes parts es destinen a l'acumulació interna, reserves que són destinades a noves inversions. La resta es dirigeix a l'anomenada "Obra Social". Dins del Consell d'Administració de la Caixa hi ha personalitats com ara el propietari de La Vanguardia, el Comte de Godó.
La història contemporània de La Caixa comença el 1987 quan s'anomena president a Juan Antonio Samaranch, el president del Comité Olímipic Internacional, i ex-franquista. El 1989, es fusiona amb La Caja de Ahorros y Monte de Piedad, una altra gran caixa d'estalvis de la ciutat. A més exten la seva presència a Catalunya i a la resta de l'Estat. En aquests moments, La Caixa es dedicava a fomentar la imatge de proximitat amb els ciutadans i oferia tota casta de facilitats de pagament de crèdits, assegurances i plan de pensions.
Els fons que s'aconseguiren d'aquesta manera foren destinats sobretot a la inversió immobiliària, als serveis i al món de la cultura i de l'oci. El 1992, s'adquireix la immobiliària Colonial, una de les majors immobiliàries del moment i que comptava amb un valor d'actius de 5.400 milions d'€ i una gran reserva de sòl urbanitzable.
L'octubre del 2006, La Caixa va vendre la seva participació a Colonial, d'ins d'una reestructuració de la seva cartera i va reinvertir els beneficis a altres sectors, com ara: l'aigua (AgBar), la llum (Endesa), combustibles (Repsol-YPF i Gas Natura) i Abertis.
LA Caixa repaiteix el seu capital en més de 80 empreses, majoritàriament de l'estat, on en unes 40 hi participa en el 100% i en altres 20 amb una participació superior al 49%. Aquetes empreses són, entre d'altres, societats de capital de risc, de cartera, de valors, banques privades en paradisos fiscals, immobiliàries, empreses hoteleres, empreses de telemàrqueting, a Port Aventura, Telefónica i Suez.
D'acord amb l'Observatori del Deute de la Globalització, La Caixa té el 3% de la propietat de Deutsche Bank, qui és propietària de l'empresa armamentística Deutsche Aerospace.
Caja Madrid és el quart grup financer espanyol, que gestiona un volum de negoci de 180.716 milions d'€ (a finals de 2005). L'activitat del grup es desenvolupa a través de l'entitat central "Caja Madrid", i d'un conjunt de societats participades directament o a través de Corporación Financiera Caja Madrid, que engloben diferents àmbits del negoci financer. Complementàriament a aquesta activitat, l'entitat disposa d'una cartera d'accions i participacions en empreses de sectors estratègics, com ara: Mapfre-Caja Madrid Holding, Realia, Endesa, Indra, Ibèria, i NH Hotels.
Caja Madrid, a més, té un 11,2% de propietat d'Indra, que produeix carros de combat i míssils.
En definitiva, no hi ha entitat financera que no tengui invertit gran part del seu fons en constructores i immobiliàries. Igualment, no hi immobiliàries o

constructores que no participin de les entitats financeres. Aquest fet, representa una important acumulació de poder i per tant d'influència en les decisions polítiques. Vegis a continuació un esquema (imatge 5) de com es va consolidant la xarxa de les Transnacionals Espanyoles, que es tradueix en el poder de decisió política que assoleixen. S'observa, en aquet sentit, el paper que juguen les immobiliàries, constructores i entitats financeres en els centres de poder global. Entre les més poderoses de les que s'han descrit: ACS, ACCiona, La Caixa, Banco Santander, BBVA, Sacyr Valleherrmoso i Caja Madrid.

Imatge 5: configuració de la xarxa de transnacionals espanyoles



Font: ODG, 2004

7. L'habitatge com element de segregació social

7.1. Concentració de la propietat immobiliària i endeutament

Els booms immobiliaris han significat un increment del preu dels immobles, que ha comportat la revalorització del patrimoni, i per tant, una dualitat (desigualtat) social en funció de la propietat immobiliària. D'una banda, aquells que són propietaris d'immobles han vist com els seus béns han anat incrementant el seu valor monetari i a l'hora el creixement de les rendes. En canvi, els "no propietaris" han vist com la seva manca de patrimoni suposava el seu empobriment, i que la dificultat d'accés a l'habitatge implicava el seu endeutament (en els casos que aquest és possible).
Harvey (1977) descriu tres classes socials en funció de la seva relació amb la propietat privada del sòl, sense les quals *l'estructura urbana no pot ser explicada*: els consumidors d'habitatges, els propietaris i els monopolistes. Són els *monopolis de classes* que genera l'economia de mercat.
En primer lloc, la classe de consumidors no poden triar el lloc on llogar/comprar el seu habitatge. En segon lloc, els propietaris, que competeixen entre si, però com individus mostren un model de conducta comú. I finalment, els monopolistes que maximitzen els seus beneficis fins al punt en què els costs marginals són iguals als beneficis marginals i no al preu.
El model monopolista es tradueix en un increment dels preus, i uns elevats beneficis tant pel monopoli individual com per la classe. És a dir, més possibilitats econòmiques pels adinerats i amb propietats; i reduïdes possibilitats per aquells que no posseeixen béns immobles i tenen menys recursos. Dit amb paraules de Harvey (1977) *"el rico puede dominar el espacio mientras el pobre se encuentra atrapado en el".*
La Teoria de la filtració (Lowry 60, Douglas Comission, 68)[43] estima que els grups més pobres, que tenen més necessitat latent d'habitatges, no poden permetre's el luxe d'ocupar-ne de noves, però tenen un poder singular per exercir pressió social des de baix: als grups de rics no els agrada viure devora ells. En tot cas, també és cert, que probablement els rics no se canviaran de lloc si ells no ho volen, però ocasionalment aquest tipus de pressió pot ser fructífera. D'altra banda, la classe mitjana es troba entre la pressió social de baix i la força política i econòmica de dalt, inamovible.
A través de les pràctiques monopolistes, els grups més pobres veuen disminuïts els seus excedents de consumidor, ja que es transformen en excedents per als proveïdors d'habitatges.
Dins d'aquesta lògica, a l'Estat ESpanyol, el fenòmen immobiliari beneficia[44] a un 20-30% de la població, aquells propietaris de d'un o més habitatges, i que veuen revaloritzar els seus patrimonis. De la resta de població (els no propietaris, el 70%), més d'un 40% de la població de l'Estat està endeutada

[43] Harvey, 1977
[44] Comparant la informació de les persones físiques que contribueixen a l'IBI amb la que deriva del cens de població, es pot estimar quin % de persones no tenen habitatge, quin % té un sol habitatge, i qui % disposa d'altres habitatges (arrendades, cedides i buides). D'aquests càlculs es pot deduir l'elevat nivell de concentració de la propietat dels habitatges.

amb hipoteques, i més del 30% no té ni la capacitat per endeutar-se (Fernández Duran, 2006).
La desigualtat entre propietaris i no propietaris s'ha agreujat més des del moment en què la taxa de creixement dels salaris o de la renda familiar ha crescut molt per davall de la taxa de creixement dels immobles (veure gràfic 10).

Gràfic10: comparació de l'increment dels preus de l'habitatge i dels salaris

Font: Naredo , 2004

Entre 1998 i 2002 , segons Naredo (2004) l'endeutament de les llars de l'Esatat va passar de suposar del 65 al 86 % de la renda disponible bruta. Així, si el 1986 es calculava una mitjana de 10 d'anys necessaris de salari per a pagar l'habitatge, en 5 anys (el 1991) es duplicava i eren 21 anys de salari i el 2003, passaven a ser 31 anys de mitjana de salari. En definitiva, l'endeutament de la població s'ha triplicat en deu anys i una quarta part de la població està endeutada a més de 15 anys.
A les Illes Balears, d'acord amb el Banc d'Espanya, els habitants tenen el doble de crèdits (37.451 milions d'€) que d'estalvis (14.531 milions d'€), és a dir, també estan endeutats. Els illencs i les illenques, el 2003, van veure concedides 18.081 hipoteques, amb una mitjana estatal de 130.000 € per habitatge hipotecat, xifra que sobrepassa la mitjana estatal en 9.000 €.
Així, aquestes dades es tradueixen (el 2005, segons el Ministeri d'habitatge) en un esforç financer del 47% del salari, i del 63,5% del salari per als menors de 35 anys.

En conclusió, l'habitatge entès com a mercaderia, no fa més que aguditzar el problema de l'accés, i la seva forma de consum s'utilitza per a la reproducció del capital i de les relacions socials capitalistes. En aquest sentit, la creació de la necessitat d'endeutament per l'accés a l'habitatge constitueix una manera d'alimentar la lògica capitalista.

7.2. L'habitatge com element de segregació social a Palma

La dinàmica descrita al llarg d'aquest text promou la polarització social en funció de la propietat immobiliària, de manera que els no propietaris d'immobles es veuen immersos en un context de creixent dificultat d'accés a un habitatge digne, on la única solució esdevé la hipoteca i l'endeutament, i així la dependència de les entitats financeres i la integració i contribució a la lògica de l'economia global. Així, la situació de la població en relació a l'habitatge esdevé un bon indicador per analitzar el nivell de vulnerabilitat i/o exclusió social.
D'acord amb Carbonero[45], en parlar d'exclusió social, es fa referència a un procés i al resultat d'aquest procés. Es tracta, no només de la manca de recursos (pobresa) i la conducta anormalitzada (marginació), sinó també d'una manca d'integració en l'estructura social de la producció. Segons Carbonero, els processos que aboquen els individus a l'exclusió no es refereixen únicament a una instància determinada de l'entramat social, sinó que s'han de distingir entre els processos culturals, institucionals i socials que els afecten.
De tots els factors que influeixen, per tant, en els processos d'exclusió social, aquest estudi es centra en els factors socioeconòmics, focalitzant-se en la distribució desigual generada per l'entramat immobiliari i la manera en què això es reflecteix en la capacitat d'accés a l'habitatge i en la creació de capes excloses socialment per aquest motiu.
Amb l'objectiu de dur a terme una anàlisi de la situació social de Palma en relació a l'exclusió social per motius d'accés a l'habitatge, s'han avaluat diferents variables socioeconòmiques i d'habitatges que es posen en relació amb els preus de l'habitatge. Així, es podrà determinar quines són les variables econòmiques, socials i ambientals que més relacionades estan amb l'habitatge, així com també quins són els elements que més pes tenen a l'hora de determinar la distribució geogràfica de la població.

Metodologia

L'anàlisi s'ha realitzat a partir de l'elaboració de mapes que determinen la localització de la població en funció de diferents aspectes, i de mapes que analitzen el preu de l'habitatge i la seva variació en els darrers quinze anys.
L'elaboració dels mapes de localització de la població en funció dels seus trets socials, econòmics, ambientals i de situació de l'habitatge (veure annexa 5) s'ha duit a terme mitjançant sistemes d'informació geogràfica (SIG) i amb l'informació estadística facilitada per l'Institut Nacional d'Estadística (INE) del cens de població i habitatge de 2001, i per seccions censals (veure fonts cartogràfiques a l'annexa 1.3 i 1.4.).

[45] Carbonero M. A. (entre d'altres). L'espai social de l'exclusió a les Balears. Una proposta d'àrees d'atenció preferent. Estudis socials i econòmics de Sa Nostra 2002. Quaderns Solidaris.

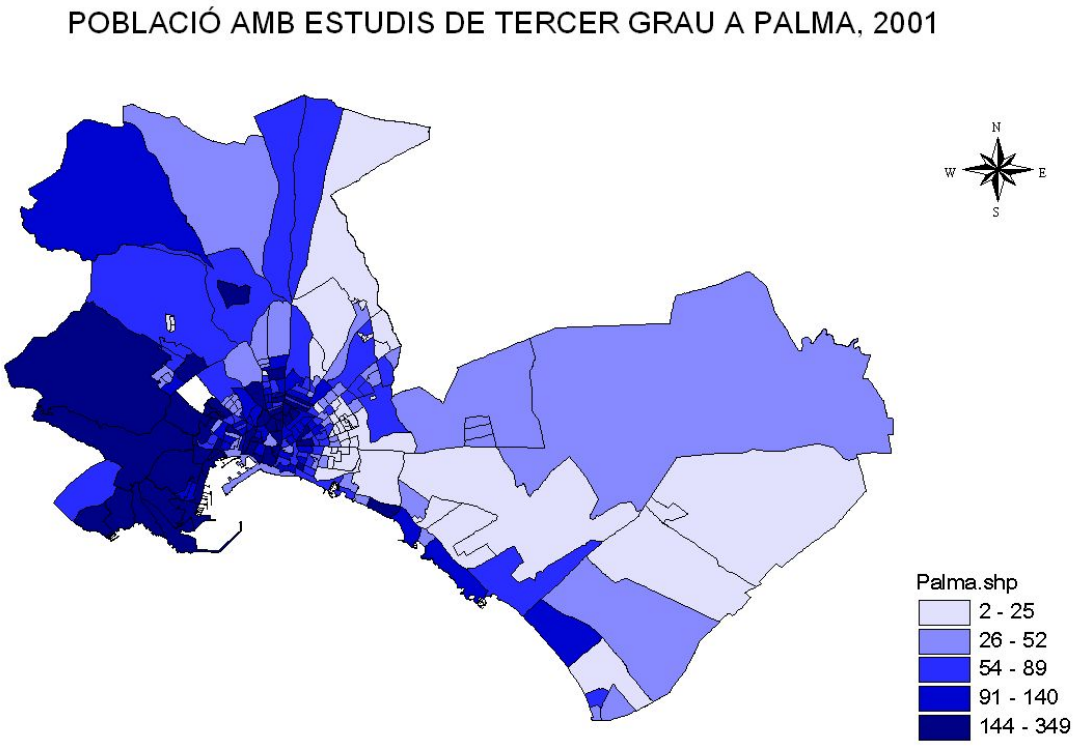
L'elaboració dels mapes de preu de l'habitatge i de variació d'aquest (veure annexa 2 i 4) ve explicat a l'apartat 5.2.2. d'aquest estudi.

Resultats

Els mapes de distribució de la població en funció de l'edat mostren que, llevat del centre històric de la ciutat, no hi ha un comportament clar de localització, és a dir, que els diferent grups d'edats es reparteixen per tot l'espai de la ciutat. En canvi, el centre sí que mostra una dinàmica diferent en funció de l'edat.
Segons les dades que ofereix l'INE per l'any 2001, els residents que habiten el centre són majoritàriament persones de més de 65 anys. La presència de nins (persones d'entre 0 i 19 anys) és molt lleugera (entre 95 i 203 persones per zona estadística)[46] –fet que s'explica si aquells que l'habiten són persones majors-. Els joves mostren una molt baixa presència, per al grup d'edat d'entre 20 i 35, menys a les zones de Plaça dels Patins, La Missió, Puig de Sant Pere, Sa Llotja i Sant Nicolau que hi habiten amb una presència mitjana-baixa (334-384 habitants per secció censal). Les persones de 36 a 50 anys mostren la mateixa tendència que el grup anterior, però afegint una presència baixa a les zones de el Sindicat i Plaça dels Patins.
Pel que fa al nivell d'estudis (vegis mapes de distribució de la població segons el nivell d'estudis, 2001 a l'annexa 5.2.), la població analfabeta se situa majoritàriament a la zona est de palma, i amb més intensitat a les zones de Son Malferit, el Polígon de Llevant, la Soletat, el Rafal Vell (amb xifres de 16 a 54 persones analfabetes, per secció censal[47] –segons l'INE, 2001).
El Secar de la Real, Son Ferriol, Es Pil·larí, i S'Aranjassa, en ser els nuclis rurals de Ciutat també presenten uns graus d'analfabetisme prou elevat.
La població sense estudis es concentra en gran part als afores del centre de Palma, igualment als nuclis que tradicionalment havien estat rurals: Establiments, el Secar de la Real, la zona rural de Sa Indioteria. Son Riera (de 70 a 150 persones sense estudis per secció censal)
D'altra banda, s'observa al mapa de localització de la població sense estudis, una franja d'intensitat a la part est de l'eixample de Palma, lligada a l'esmentada zona de població analfabeta. En aquest cas, les zones amb més un elevat nombre de població sense estudis són Son Gotleu, La Soledat i el Polígon de Llevant. La zona turística de l'Arenal també concentra un nivell de població sense estudis dels més elevats de la ciutat.
Contràriament, les persones que, d'acord amb l'INE 2001 tenen títol d'estudis de tercer grau es situen majoritàriament al centre, a la part oest de Palma i a tota la zona de costa –llevat de l'Arenal-. D'aquestes zones, les que presenten una major intensitat, des de 144 a 349, són: del centre; La Llotja, Es Born, Sant Jaume, La Missió i Santa Catalina; de la Zona i costa oest, Sant Agustí, Cala Major, Portopi, La Bonanova, El Terreno, La Teulera, Son Rapinya i Son Vida; i de la costa est, Es Molinar.

[46] vegis mapes de distribució de la població segons l'edat, 2001 a l'annexa 5.1.
[47] Vegis la relació entre zones estadístiques i seccions censals als mapes que s'adjunten a l'annexa 1.5.

Mapa 4: localització de la població amb estudis de tercer grau.



Font: E.p. a partir de INE, 2001

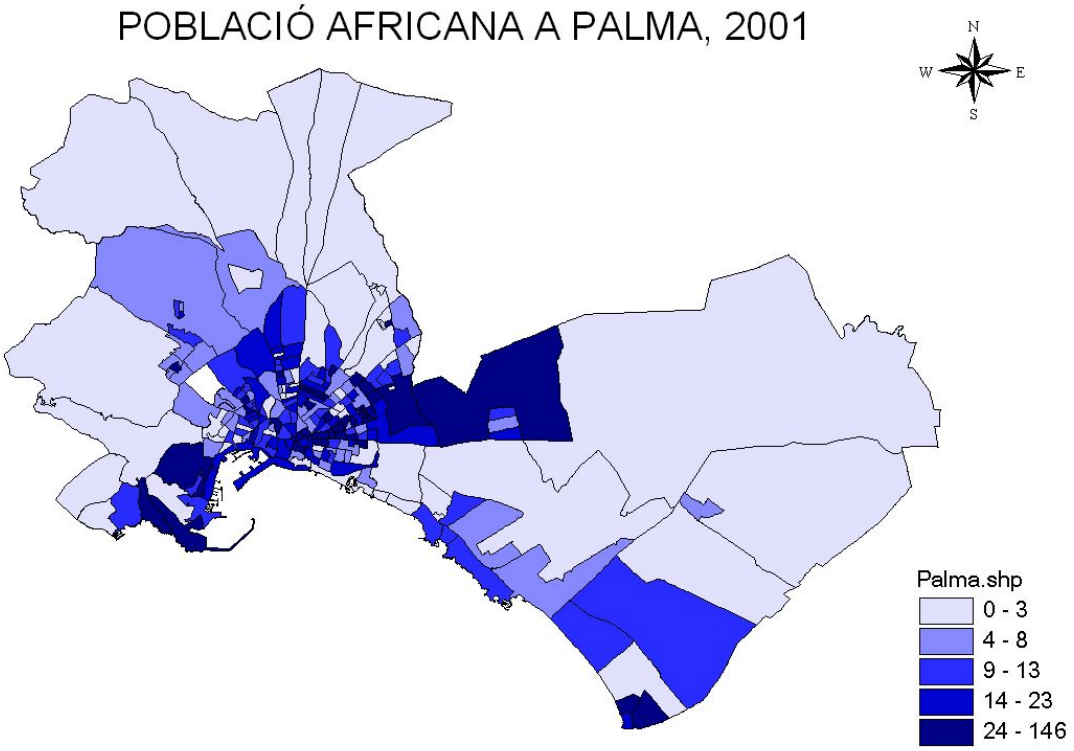
Els mapes de distribució geogràfica de la població immigrant, a partir de les dades que ofereix l'INE per al 2001 (cens de població i habitatge) mostren la localització de la població segons el continent de procedència, sense desagregar la informació per països.

A grans trets, doncs, es pot observar que la població europea es distribueix per tot el territori de la ciutat, malgrat on n'habiten en menor quantitat és al centre històric i a les zones rurals de l'est de Palma.

La població americana –que no s'especifica si és llatinoamericana o nord-americana- se concentra sobretot al centre i a l'eixample de la ciutat, així com a algunes zones del litoral.

Els immigrants de nacionalitat africana resideixen, igualment, al centre, a l'eixample i a alguns indrets de la costa. S'ha de destacar, una franja de concentració de població africana (vegis el mapa 5) que travessa la part nord-est de la ciutat, des de el Sindicat, passant per Pere Garau, Son Canals, la Soledat, el Rafal, Can Capes, fins arribar a Son Ferriol. L'Arenal, també presenta un alt nombre d'immigrants africans (24 a 146 per zona estadística).

Mapa 5: localització de la població africana

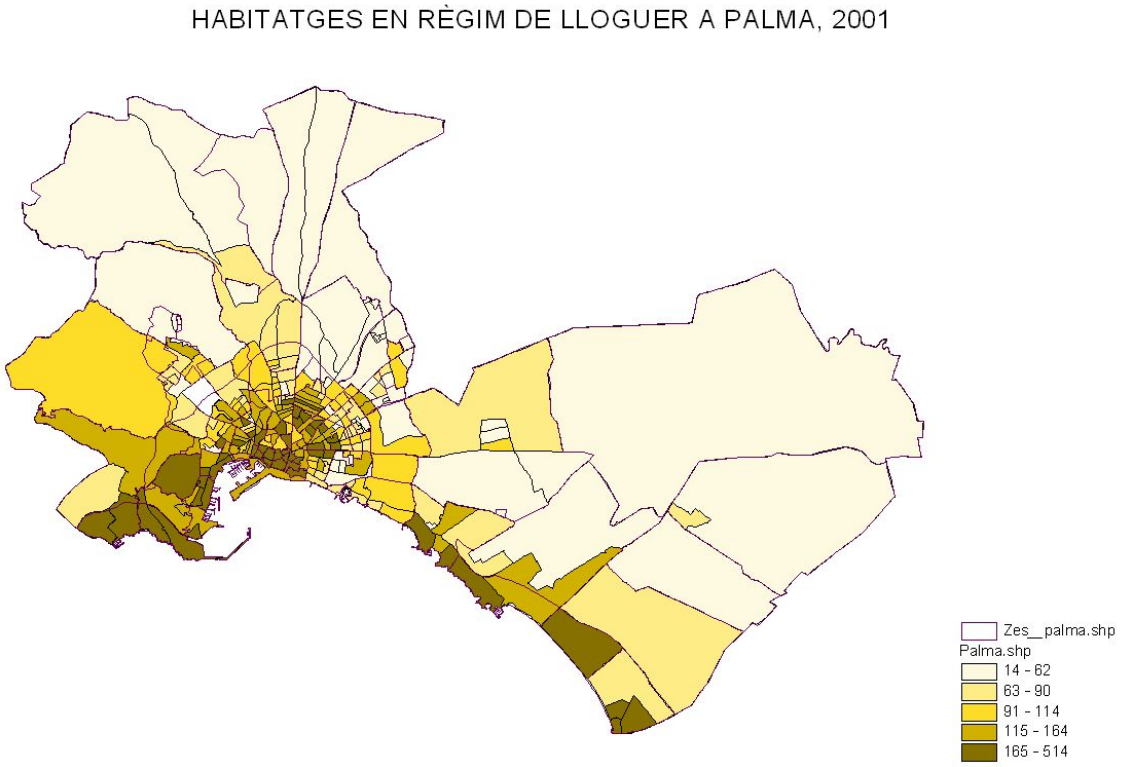


Font: E.p. a partir de INE, 2001

La població no mostra una tendència massa definida en relació a la localització segons el lloc de treball, encara que, tot observant els mapes (vegis annexa 5.1.) es poden fer algunes puntualitzacions: al centre hi resideixen més professionals liberals i treballadors de l'administració pública que no treballadors sense qualificar, sobretot a les zones de la Seu, Sant Nicolau, Jaume III, La Missió i Plaça dels Patins. D'altra banda, al nord-oest de Palma, des de Son Anglada fins a La Indioteria és on la concentració d'empresaris, directors, gerents i personal altament qualificat és més intensa, relativament amb la resta de treballadors.

La distribució dels habitatges en funció del seu règim de tinença mostra una tendència més definida. Els habitatges en règim de lloguer es localitzen majoritàriament al centre de Palma –amb una densitat de 115 a 514 habitatges per secció censal .(vegis el mapa 6), a la primera corona de l'eixample –de 92 a 180 habitatges per secció- i a la zona costanera -165 a 514 habitatges per secció-.

Mapa 6: localització dels habitatges en règim de lloguer.



Font: E.p. a partir de INE, 2001

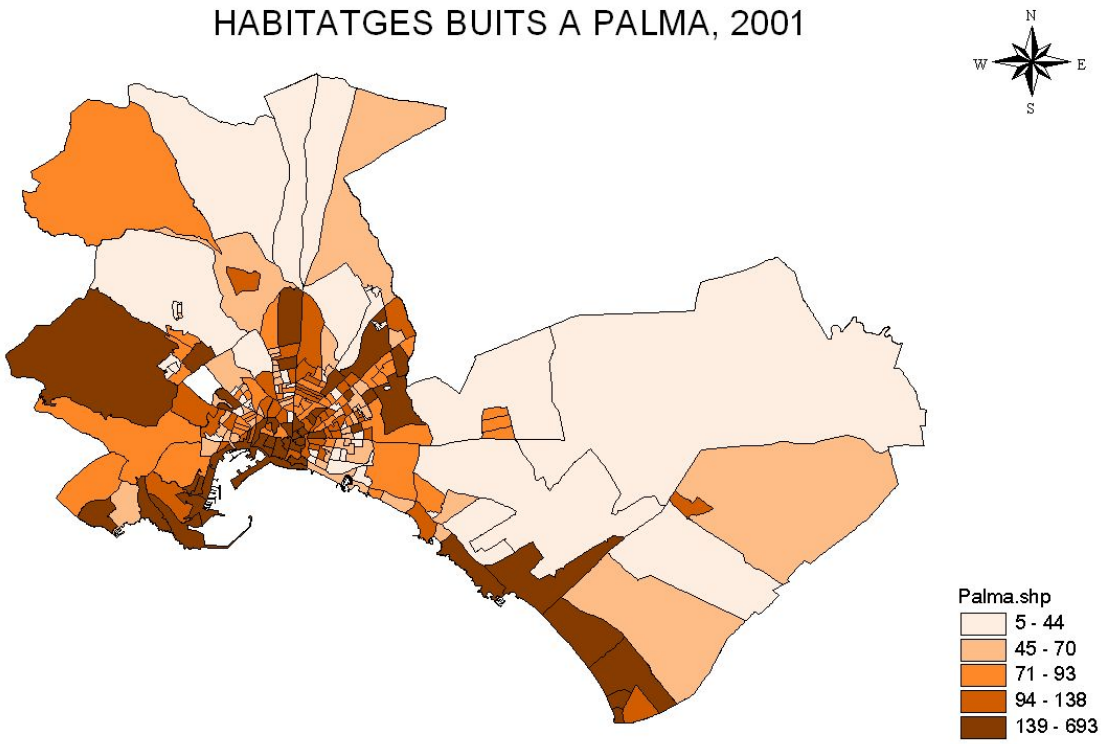
Els habitatges pendents de pagar hipoteca mostren una distribució gairebé a la inversa que els habitatges de lloguer: una presència insignificant al centre, i una elevada quantitat d'habitatges cap a l'eixample, que va sent més intensa caps als afores. A la zona de l'oest de la ciutat, també s'observa un elevat nombre d'habitatges de lloguer: Gènova, Son Vida, Son Anglada, i el Secar de la Real –de 127 a 876 habitatges hipotecats per secció. (veure l'annexa5.8.). Pel que fa la zona de la costa, llevat de la zona de l'Arenal, és un altre indret amb una elevada quantitat d'habitatges hipotecats.
D'altra banda, els habitatges que tenen la seva propietat per herència mostren una major intensitat als afores de la ciutat, així com al centre històric. Als afores hi destaquen Gènova, Establiments, Son espanyol, Son Sardina, Sa Indioteria, el Secar de la Real, Es Pil·larí i S'Aranjassa (33-121 habitatges per secció-vegis l'annexa 5.8.).
La majoria dels habitatges amb un estat deficient a Palma es localitzen a àrees de centre i de la zona est de la ciutat. Aquestes àrees són; del centre, el Puig de Sant Pere i el Sindicat; de l'eixample, el Polígon de Llevant, Son Gotleu, Can Capes, Son Fortesa (nord) i la Soledat; i dels afores ,Son Riera, Can Pastilla, El Terreno, i la Indioteria (rural).

Habitatges Buits i segones residències

Les dades que facilita l'INE del cens de població i habitatge de 2001 permeten de fer una aproximació a la localització dels habitatges que romanen buits a Palma, així com aquells que exerceixen com a segona residència.

A palma hi ha[48]un total de 35.044 habitatges desocupats, és a dir, un 29,33% dels habitatges edificats estan per sota de les seves possibilitats d'ús. D'aquests habitatges, 11542 són segones residències (un 9,6% del total), i 23502 habitatges buits (un 20,2% del total).
D'acord amb aquestes xifres, doncs, el major nombre d'habitatges buits el localitzen al centre de Palma, al litoral, i en menor mesura als afores. Amb una xifra de 139 a 693 habitatges buits per secció censal (vegis mapa 7) , al centre se situen als barris de Sa Calatrava, Monti-Sion, La Seu, Puig de Sant Pere, Es Jonquet, Jaume III, Sant Nicolau, El Mercat i la Missió; al litoral als barris de Cala Major, Sant Agustí, Portopí, El Terreno, Son Armadans, Can Pastilla, Les Maravelles i l'Arenal; i finalment més als afores de la ciutat es localitzen a Son Vida, El Secar de la Real, Son Fortesa i Son Cladera.
Les segones residències, seguint una distribució semblant, presenten un major nombre d'habitatges que fan aquesta funció (entre 69 i 937 per secció -veure mapa 8) al centre, a Sa Calatrava, La Seu, La Missió; a la zona costanera a Cala Major, Sant Agustí, Portopí, El Terreno, El Molinar, Es Coll d'En Rebassa, Can Pastilla, Les Maravelles i l'Arenal; i als afores de la ciutat a La Bonanova, Gènova, Son Vida, Establiments, Son Espanyol, Sa Indioteria i La Casa Blanca.

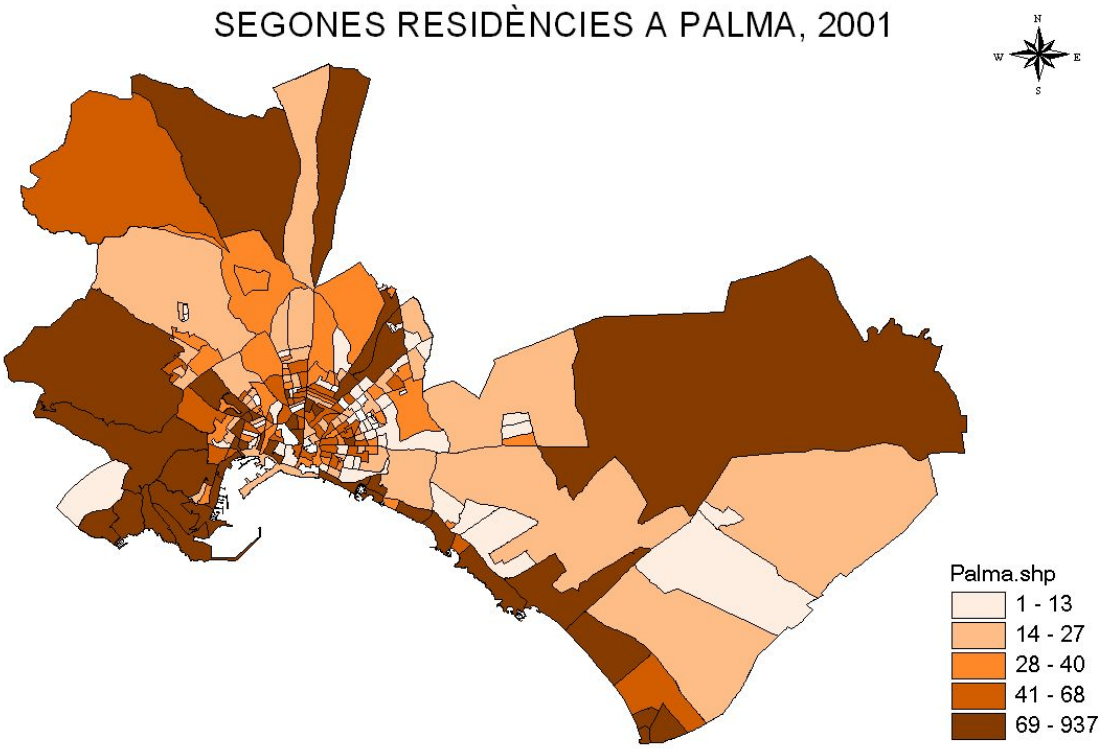
Mapa 7 : localització dels habitatges buits



Font: E.p. a partir de INE, 2001

[48] INE, 2001

Mapa 8: localització de les segones residències



Font: E.p. a partir de INE, 2001

Anàlisi dels resultats

Una vegada observada l'organització de l'espai de la ciutat en funció del preu de l'habitatge i del seu l'estat, i de les característiques socioeconòmiques de la població que l'habita, es poden extreure les següents conclusions.
S'observa una segregació espacial i social que defineix 6 zones per al conjunt municipal: el centre històric, la zona costanera i del sud oest, la zona nord-oest, els nuclis rurals tradicionals de l'est, eix est de l'eixample, i oest de l'eixample.
El casc històric de la ciutat ve definit pels seus elevats preus de l'habitatge. De les deu zones més cares de Palma, quatre es troben al casc antic: Sa Calatrava, Jaume III, Es Jonquet, i Monti-sion, sent el punt més àlgid La Calatrava, on s'estan duent a terme intensos processos d'especulació urbanística –amb més de 6000 €/m2-.
Els elevats preus són un factor explicatiu de d'escassa presència de joves a la zona. En canvi, de les persones majors de 65 anys de Palma, la majoria es localitzen al centre; i d'aquesta manera, com que aquest sector d'edat ja no té fills, la presència de nins de 0 a 19 anys al centre de la ciutat és molt insignificant.
La zona és la que prefereixen els professionals liberals i treballadors de l'administració pública (el nou palau de Jaume Matas com exemple) per a residir.
D'altra banda, el casc històric de Palma és l'indret on hi ha més habitatges en règim de lloguer (segons l'INE 2001), mentre que la presència d'habitatges hipotecats és molt reduïda (potser perquè als preus que estan no es poden

adquirir ni hipotecant-se). Sembla lògic també, que la zona tengui un gran nombre dels habitatges adquirits per herència –en ser la zona més antiga de la ciutat-.
Malgrat ser la zona amb els preus de l'habitatge més elevats, també és un dels llocs que presenta un major nombre de cases amb l'edifici en estat deficient. Aquests edificis en estat molt dolent han servit d'excusa per dur a terme processos de gentrificació, per exemple a la zona de la Gerreria de Palma, on s'han esbucat els edificis en lloc de rehabilitar-los per tal de treure la població que habitava aquesta zona, tot convertir-la en una zona d'alt standing.
A més, el centre històric, és una de les zones on més habitatges buits i segones residències es localitzen de Palma.
La zona costanera i del sud-oest de Palma presenten uns trets comuns, definits bàsicament pel seu caire turístic. D'aquesta àrea geogràfica, les zones on el preu de l'habitatge és més elevat –que estan entre les més elevades del conjunt del municipi- són Es Coll d'En Rebassa, Cala Major, Sant Agustí, Son Rapinya i Son Vida.
Dins aquesta àrea, l'Arenal presenta unes característiques diferents a la resta, per un espai turístic degradat i el preu de l'habitatge és més baix.
Aquests espais, sobretot a l'oest, han vist incrementar el seu preu a causa de les noves urbanitzacions implantades amb la idea d'exercir com actiu financer. Per exemple a Son Vida, amb les noves urbanitzacions –i camps de golfs- destinades a ser segones residències d'europeus, o a romandre buides a l'espera de la seva revalorització.
Actualment, una de les operacions polèmiques que ocupa aquesta zona és la reforma de la façana marítima de Palma, que planteja una conversió de la zona en una nova àrea de la ciutat d'habitatges i espai de luxe.
Així, segurament per l'essència turística i especulativa, la zona és de les que absorbeix un dels majors nombres d'habitatges buits i segones residències. L'àrea és de les que mostren un major nombre d'habitatges hipotecats.
Una altra característica del conjunt de la zona litoral i sud-oest de Palma és que és on es localitza la major part de la població amb estudis de tercer grau.
L'àrea del nord-oest de Palma es caracteritza per formar part de la zona dels antics nuclis rurals de Palma, i que han vist més revaloritzat el seu sòl de tot Palma, fins al punt de trobar-se entre els indrets més cars de la Ciutat, sobretot Establiments, Son Sardina, Son Espanyol i el Secar de la Real.
Un dels casos de referència per entendre la situació urbanística que s'assoleix en aquesta àrea és la construcció de l'hospital nou (Son Dureta II) a la finca de Son Espases , al Secar de la Real.
L'àrea geogràfica, en ser una de les zones rurals tradicionals de Palma, presenta un elevat nombre d'habitatges adquirits per herència. A l'hora, la nova urbanització accentua un gran nombre de cases en propietat per hipoteca.
Així mateix, aquesta part de la ciutat és abundosa en habitatges buits i segones residències, que no s'aprofiten i s'utilitzen com a inversió –ja que és la zona més revaloritzada hauria d'assegurar una major rendibilitat-.
Dins aquesta situació, la presència d'empresaris, directors, gerents i personal altament qualificat és més intensa que a la resta de zones de la ciutat. La presència d'habitatnts amb estudis de 3r grau és també molt intensa, així com per contrast la població analfabeta i sense estudis. Aquesta situació s'explica entenent que els sense estudis i analfabets són aquells que resideixen a aquests nuclis rurals des de sempre, mentre molts dels que tenen estudis de

tercer grau són persones que han assolit un nivell econòmic prou elevat per a poder viure a aquesta zona de Palma.
Les zones rurals tradicionals de l'est del municipi són les zones estadístiques de Son Ferriol, Sa Casa Blanca, Sant Jordi, S'Aranjassa, Es Pil·larí, i Son Riera.
Aquests indrets, pel que fa al preu de l'habitatge, se situen en una posició mitjana respecte de la resta de zones geogràfiques –entre 2.245,86 €/m2 i 2.662,9 €/m2-. Malgrat els preus mitjans –que indiquen per tant que no és de les zones més rendibles de Palma per a la inversió immobiliària-, la zona presenta un nombre significatiu d'habitatges buits i de segones residències.
En tot cas, però, les herències, en aquestes zones, han estat la forma comú d'adquirir l'habitatge.
En ser zona rural tradicional s'explica que sigui dels indrets de la ciutat amb un major nombre de persones sense estudis i d'analfabets.
La zona anomenada anteriorment com eix est de l'eixample és la zona més "desafavorida" de la ciutat. El primer tret que diferencia l'àrea de la resta de Palma és el preu de l'habitatge, que oscil·la entre els 1734,49 i 2245,86 €/m2, de manera que esdevé la zona més barata de Palma.
La zona és, juntament amb alguns indrets del centre, la zona que presenta un nombre d'habitatges en estat deficient més elevat de Palma.
Així, aquesta no és precisament l'àrea geogràfica que han elegit els empresaris, ni els professionals liberals per viure, és la zona dels immigrants africans –sobretot marroquins- per excel·lència. A més, s'hi troba també, una gran part de la població analfabeta i sense estudis.
En no ser una zona massa òptima per a l'especulació immobiliària, els habitatges buits i les segones residències no són excessivament abundants respecte de la resta de la ciutat.
I finalment, la zona oest de l'eixample, que no presenta unes característiques massa singulars, però que exerceix com a zona de transició entre la zona del centre, el litoral i sud-oest, l'àrea rural del nord-oest i la zona de l'eix est de l'eixample.
En ser zona de transició entre zones cares i barates, l'àrea presenta uns preus d'habitatge mitjans –en relació a la resta de la ciutat-, entre 2245,86 €/m2 i 2662,9 €/m2.
La població que l'habita és sobretot una classe mitjana benestant, ni inversors en immobles, professionals liberals i empresaris, ni immigrants amb manca de recursos econòmics. És una zona on hi ha un gran nombre d'habitatges hipotecats, fet que significat que la població que l'habita, majoritàriament està endeutada (així és la classe mitjana...).
Amb aquest escenari que s'observa a la ciutat de Palma, es fa prou tangible de la manera en què el valor monetari de l'habitatge i del sòl segrega l'espai de la ciutat , tot generant zones per aquells que tenen recursos econòmics i per aquells que en tenen menys. Així, n'hi ha que poden triar el lloc per viure i n'hi ha que no.
En aquest sentit, es polaritza la ciutat i es creen espais per a rics i espais per a pobres. Als espais pels rics, a les zones on es dispara el preu de l'habitatge, on s'habiliten zones d'alt standing, o noves urbanitzacions de luxe amb l'oferta complementària (del golf, de vegades) al costat, hi resideixen els inversors, empresaris i professionals liberals. En canvi, a les zones per pobres, on el preu de l'habitatge és menys car (i que tot sovint no es pot pagar), és on es veu

forçada a viure la gent amb menys recursos econòmics: una gran part dels immigrants (no comunitaris), gent sense estudis i analfabeta.
En aquest sentit, l'habitatge, segons Durán (2006), s'ha convertit per als "no propietaris" en un bé de luxe, i això representa que el dret a l'habitatge que recull la constitució, "sigui una mentida".

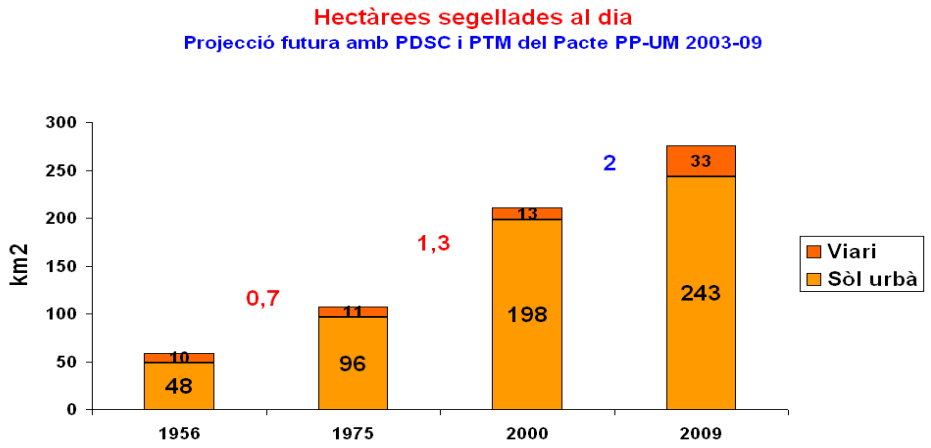
8. El dèficit ecològic del sector immobiliari

L'habitatge ocupa un paper fonamental per a la dinàmica expansionista de la ciutat, de manera que l'acceleració urbanística generada per la inversió immobiliària, no implica tant sols unes conseqüència socials de segregació i d'exclusió, sinó que es tradueix també en una acceleració del deteriorament ecològic.
El deteriorament ecològic que produeix el sector immobiliari consisteix, d'una banda, en la ocupació del sòl, i de l'altra, en el requeriment de materials de la construcció.

8.1. Ocupació del sòl

L'expansió urbana implica un nivell de consum de sòl, que a les Illes Balears pot arribar a traduir-se en "l'artificialització" de 2 hectàrees per dia, en cas que es materialitzin tots els projectes prevists (Blázquez i Murray, 2003).
El gràfic que es presenta a continuació mostra el nombre de km2 que s'han anat consumint amb els booms immobiliaris a les Illes, tant pel que fa al sòl urbà com per al consumit en infrastructures viàries.

Gràfic 11: Consum Ha/dia de sòl 1956, 2009



Font: Blázquez i Murray, 2003

Així, si el 1956 les Balears tenien 48 km2 asfaltats de sòl urbà, el 1975 en van passar a tenir 96 km2, és a dir que el primer boom turístic va implicar el consum de 48 km2 de sòl i per tant, es va duplicar el sòl urbà existent. Entre l'any 1975 i el 2000, l'artificialització del sòl va incrementar-se en 102 km2 de sòl, fet que suposava el consum de 1,3 ha/ dia de sòl.
El bot més gran i més accelerat, però, és el que té lloc durant la darrera dècada, i on es preveu que el 2009 s'arribi a un nombre de km2 segellats de 243 km2 de sòl, 45 km2 en 9 anys –quan durant el primer boom s'havien necessitat 19 anys per a asfaltar 48 km2-. La superfície asfaltada a Palma, segons el Col·legi d'Aparelladors de les Illes Balears, del 2000 al 2006 és de 1,9 km2, és a dir, un 4,2% del total del consum de sòl.
Pel que fa al consum de sòl per a la construcció d'infrastructures viàries, la darrera dècada és també la que presenta unes xifres de major increment. Si entre 1956 i 1975 el sòl de viari asfaltat era de 10 i 11 km2 respectivament,

augmenta en 2 km2 de sòl més fins al 2000, i la previsió per a 2009 és de 33km2 de sòl viari. És a dir, en 9 anys es triplicaria el sòl viari artificialitzat, fruit de les macroinfrastructures que s'han duit a terme i les que s'han projectat durant la legislatura 2003-2007 a les Illes Balears.
En aquest sentit, les polítiques territorials es segueixen dirigint cap al consum de territori il·limitat –per exemple, el Pla Territorial Insular de Mallorca contempla la possible edificació de 100.000 nous habitatges unifamiliars aïllats[49] (actualment n'hi ha uns 74.000)-, tot passant per alt la possibilitat d'edificar els solars dels nuclis urbans o rehabilitar aquells edificis que estan en mal estat, i sobretot de no permetre que els habitatges romanguin buits a l'espera de la seva revalorització.
Així, a Palma, de 2000 a 2006 s'han edificat 14.976 habitatges (Col·legi d'Aparelladors de les Illes Balears, 2007), i que ocupen una superfície de sòl de 1.924.696 m2. D'altra banda, si es comptabilitza la superfície que ocupen els habitatges buits i les segones residències (23.473 + 11.607 habitatges) i es multiplica per la superfície mitjana que ocupa un habitatge -190,9 m2 el 2003, segons l'Institut Balear d'Estadística-, resulta una xifra de 6.696.772 m2 de sol no aprofitat.
Per tant, amb 6,7 km2 de sòl desaprofitat, es pot concluir que els 1,9 km2 de nou sòl urbanitzat entre 2000 i 2006 es podrien haver estalviat, ja que no responen a una necessitat, sinó que són fruit de la lògica de l'acumulació i del benefici.

8.2. Requeriment de materials i energia per al sector de la construcció

Sovint, les anàlisis de les activitats econòmiques sols tenen en compte la crematística, mentre que obvien les realitats físiques dels processos. Es tracta, segons Capintero (2003) d'anar més enllà del valor econòmic, i prendre consideració dels impactes ambientals de la producció de béns i de serveis des de la producció, fins a l'absorció de residus, duent a terme una valoració que contempli tot el cicle de vida dels materials.
Per a dur a terme aquesta anàlisi, Carpintero (2003) planteja una metodologia, que parteix de les desenvolupades per Adriaanse et al (2007)[50] que afegeix, als recursos directes dels balanços de materials usats en els processos econòmics, els fluxos d'energia i de materials "no usats", o indirectes, i que anomena "ocults". Aquests fluxos energètics i materials, no formen part de la mercaderia final venuda, *però és necessari que se'ls remogui per a la seva obtenció (estèrils miners que cobreixen el metall, moviment de terres per a la construcció d'infraestructures, biomassa no aprofitada...)*[51].
D'aquesta manera, amb la suma dels fluxos ocults, la comptabilitat dels inputs dels balanços de materials és el que s'anomena *Requeriment Total de Materials* (RTM). Els RTM de l'economia de l'estat, d'acord amb Carpintero (2003) s'han incrementat el darrer mig segle, des de 267 milions de tonelades el 1955, fins a 1.508 milions el 2000. Aquest fet, implica que cada habitant ha passat a utilitzar –en forma d'input- de 10 tm/hab. el 1955, a requerir-ne 37 tm/hab. el 2000. D'aquestes 37 tm/hab., 19 tm/ha responen a fluxos directes, mentre que 18 tm/hab. respon als esmentats fluxos ocults.

[49] Blázquez (2007). Matas Megainsfrastructures S.A. Ecologia Política.
[50] Carpintero, 2003
[51] Carpintero, 2003

Quin paper juga els sector de la construcció i immobiliari en aquest balanç? Per començar, es pot dir, que els inputs abiòtics (energètics, minerals metàl·lics i no metàl·lics i els productes de cantera) –i per tant, d'on provenen els inputs requerits del sector de la construcció- a partir de la dècada dels noranta han passat a representar un 70% dels Requeriments Totals de Materials de l'economia de l'estat.

D'altra banda, d'acord amb Vázquez (2001), l'energia incorporada d'un material, inclou tota la que va necessitar en els processos necessaris per a dur el material al seu lloc en l'edifici: des de l'extracció de les matèries primeres, fins la seva manufactura i construcció. Així, ha d'incloure l'energia associada al transport –i la part proporcional de la infrastructura necessària perquè sigui possible-, i la part proporcional dels equips i de la maquinària necessària per a tots els processos.

Els productes de cantera és l'àmbit que ha presentat un creixement més elevat en el requeriments de materials –ha passat de representar el 33,83 % del RTM el 1955 a significar el 61,26% del total el 2000- i el que esdevé el primer en requeriments en tonelades.

Vázquez (2001) ha calculat que, per a un "edifici típic de 50 anys de vida", l'energia requerida és de 1000 kWh/m2 per a la fabricació, 200 kWh/m2/any per al manteniment i 220 kWh/m2 de consum total.

En aquest sentit, segons Carpintero (2003), l'ús massiu de productes de cantera i el creixement de l'ús d'energia importada –del 3,9%- han proporcionat els suficients recursos per alimentar els boom immobiliaris. *"Un ús que fou una resposta a una vella estratègia d'inversió en immobles, que ha afavorit, des de ja fa dècades, la demolició i la nova construcció en front de la rehabilitació i l'acondicionament de nous habitatges".*

En conclusió, l'expansió de la urbanització com a model de desenvolupament econòmic que genera l'acumulació de l'estock de capital, implica un ús de recursos materials i energètics que obvia els fonaments ambientals de les activitats econòmiques i el deteriorament ecològic en què es tradueixen.

9. Plantejaments per a la inclusió social.

Una vegada exposat l'escenari de segregació espacial i social, i el deteriorament ecològic que suposa la lògica del mercat immobiliari, es pot afirmar que la ciutat no segueix els principis de justícia social territorial de David Harvey, desenvolupats al començament del text.
Així, seguint la proposta de distribució justa de Harvey, s'observa que no s'ajusta en cap sentit a la de Palma. La distribució de la renda és desigual en funció de les necessitats: als sectors amb menys necessitats la renda és més elevada (són propietaris d'immobles i se'ls ha revaloritzat el patrimoni), i els sectors amb més necessitats són els que disposen d'una renda més baixa i han vist l'obligació d'endeutar-se –els que han pogut- (els no propietaris).
Per tant, basant-se en aquests principis de la filosofia moral es justifica que Palma és una ciutat social i territorialment injusta.
En aquest sentit, a partir d'aquí el procés d'inclusió social hauria de consistir en un procediment socialment just i com afirmava Marx mitjançant uns mecanismes justs ja que *"amb procediments justs, els resultats no poden ser d'altra manera que justs".*
El procés d'inclusió social, fent referència a l'àmbit de l'habitatge, com a la resta –ja que tota manera d'exclusió ve causada per la mateixa arrel-, no es resol amb la construcció de nous habitatges amb la falsa finalitat que en augmentar l'oferta disminueixi el seu preu i sigui més fàcil accedir-hi, ni amb polítiques d'habitatge que fomentin, per exemple la nova edificació d'HPO (d'Habitatges de Protecció Oficial) –que segueixin contribuint a l'expansió urbana-. Aquests sistemes tant sols tapen les ferides, però no solucionen la problemàtica d'arrel.
Així, per un vertader procés d'inclusió social, l'habitatge s'hauria de basar en el seu valor d'ús i no en el de canvi, que és allò que el converteix en un objecte especulatiu, i on es perverteix la seva raó de ser. En aquest sentit, fa falta un gir en el model territorial i econòmic –des de canvis en les polítiques fiscals (la Llei del Mercat Hipotecari, per exemple) fins a les polítiques territorials (per exemple, els Plans Territorials, La Llei del Sòl...).
A curt termini, algunes de les mesures que s'haurien de dur a terme, són les següents:

- Aconseguir un millor aprofitament del parc d'habitatges edificat. Tenint en compte la situació actual del nombre d'habitatges desocupats (un 30% del total a Palma) s'hauria d'apostar pel seu ús.
- Optar per la rehabilitació dels edificis que estan en estat deficient, abans de pensar en l'edificació de nous habitatges (malgrat siguin HPO).
- Una altra passa essencial, és la de modificar la fiscalitat –l'IBI (Impost de Béns Immobles)- sobre les segones, les terceres i quartes residències, i sobre els habitatges desocupats. És a dir, gravar fiscalment aquells habitatges que no siguin primera residència.
- Establir mesures fiscals per als propietaris que arrendin habitatges.[52]
- D'acord amb *l'Estratègia per la Sostenibilitat*, "s'ha de combatre l'oferta turística no reglada en habitatges que no paga imposts com a tal i que encareix el preu de l'habitatge".

[52] Joana Roca Cladera. Mesures per pal·liar distorsions del mercat immobiliari quan a la producció d'habitatges.

Dins la impossibilitat però d'accedir a un habitatge digne i a enfrontar-se a aquesta gegant i poderosa dinàmica del sector immobiliari, han anat sorgint respostes des de diferents sectors de la societat i des dels moviments socials, i que també desenvolupen les seves propostes enfront de l'agressió generada pel negoci immobiliari. Entre d'altres, algunes de les que actualment estan tenint més ressò són les organitzacions ciutadanes per l'habitatge digne i el *moviment okupa.*

Les Plataformes per un Habitatge Digne, xarxa de diferents col·lectius de diferents indrets geogràfics i amb l'objectiu comú de la lluita contra l'especulació urbanística i pel compliment del dret bàsic de l'accés a un habitatge digne, denuncia l'absència d'un mecanisme de control democràtic en el cas d'omissió de les disposicions contingudes en l'Art. 47 de la Constitució Espanyola de 1978 :

> *« Tots els espanyols tenen dret a gaudir d'un habitatge digne i adequat. Els poders públics promouran les condicions necessàries i establiran les normes pertinents per a fer efectiu aquest dret, regulant la utilització del sòl d'acord amb l'interès general per a impedir l'especulació. La comunitat participarà en les plusvàlues que generi l'acció urbanística dels ens públics.".*

Les mesures que propoposen les plataformes ciutadanes per a pal·liar la problemàtica de l'habitatge es recullen al seu manifest (www.viviendadigna.org/catalunya) i són les següents :

1. *L'immediat i dràstic increment de la despesa pública en la construcció o posada en el mercat d'habitatge protegit, preferiblement de promoció pública i en ajudes directes al lloguer, de manera que es garanteixi l'accés a un habitatge digne a tots aquells ciutadans amb limitacions econòmiques que els impedeixin pagar-se-la sense una pèrdua significativa de la seva qualitat de vida.*
2. *Un enèrgic augment de la pressió fiscal i de forma exponencial en relació al nombre d'habitatges acumulats i temps de desocupació, per a totes aquelles persones físiques o jurídiques posseïdores d'habitatges secundaris i, sobretot, per als posseïdors d'habitatges buits.*
3. *La creació, per part de l'administració central, d'informes mensuals rigorosos, amplis i imparcials sobre l'evolució dels preus tant de l'habitatge lliure, com de l'habitatge usat i el sòl. S'ha de garantir també que els mitjans de comunicació públics facin referència expressa a aquestes dades en contrast als emesos per entitats privades. Així mateix, en les taxacions de nous habitatges, s'ha d'informar clarament dels costos derivats del preu del sòl i de la construcció.*
4. *La inclusió del cost de l'habitatge en règim de compra i lloguer en l'Índex de Preus de Consum, de manera que es tingui una mesura real de la inflació suportada per la ciutadania.*
5. *La creació d'una agència de control del frau immobiliari que sobre la base d'una Llei Integral de l'Habitatge, prevegi unes garanties mínimes en l'oferta immobiliària, bé sigui en obra nova o en habitatge usat. Aquesta agència també hauria de disposar d'un cos d'inspectors eficaç que acabi amb els abusos i el frau immobiliari sobre l'habitatge lliure o en règim de lloguer i, en el cas d'habitatges protegits, que realitzi un control estricte sobre els sobrepreus imposats pel promotor i l'ús que es fa de les mateixes per part dels adjudicataris, de forma que s'eviti a tota costa que aquests habitatges protegits tornin a engrossir l'oferta a preus de mercat.*
6. *La prohibició expressa de la subhasta com a mitjà d'adjudicació de sòl públic i de qualsevol altre mètode que fomenti el creixement artificial dels preus. També, l'establiment de sancions, transcorregut un període màxim,*

per a aquells sòls de titularitat privada catalogats com urbanitzables que es mantinguin sense edificar dintre dels nuclis urbans.

7. *La participació en la gestió del sòl d'òrgans independents amb dret a veto que regulin racionalment les juntes de compensació i que eviti la creació o modificació de plans d'actuació urbanística que vagin en contra de l'interès general dels ciutadans a favor d'uns quants.*
8. *La supressió de traves administratives respecte a l'autoconstrucció d'habitatges i el foment del cooperativisme com a via alternativa per a la construcció d'habitatges.*
9. *El major control legal sobre impagaments d'arrendataris i l'establiment d'un règim fiscal especial per a arrendataris i arrendadors, que es tradueixi en desgravaments fiscals significatives per a tots aquells que triin el lloguer com via alternativa a la compra/venda.*
10. *L'establiment de criteris de sostenibilitat mediambiental i d'objectius socials concrets a l'hora d'elaborar els plans d'habitatge, de forma que l'habitatge de protecció oficial i les polítiques d'ordenació urbana deixin de ser un pegat per als problemes d'accés a l'habitatge, i es converteixin en una eina eficaç per a augmentar la qualitat de vida de tots els ciutadans i les ciutadanes, ara i en el futur.*
11. *Prohibició d'ús residencial per a aquelles infravivendas existents en el mercat, en venda o lloguer i la regularització d'aquells 'lofts' que compleixin unes condicions mínimes d'habitabilitat, de manera que es permeti la qualificació del seu ús com habitatge.*
12. *La creació d'un fons de compensació per a rescabalar de manera cautelar als afectats per retards, delictes o abusos immobiliaris, tot esperant que es depurin responsabilitats per via judicial i, si arriba el cas d'insolvència, fallida o desaparició de la societat responsable; l'assumpció final del deute.*
13. *L'establiment per llei d'un temps de tornada màxima dels préstecs hipotecaris de 15 anys i l'obligatorietat d'una assegurança hipotecària que presti cobertura davant situacions d'atur o malaltia greu.*
14. *La supressió progressiva i no retroactiva dels desgravaments fiscals per la compra d'habitatge de manera que s'acabi amb la injustícia social que suposa que persones que no poden accedir a un habitatge, estiguin pagant per via impositiva l'habitatge d'altres persones i es fomenti d'aquesta manera la compra enfront del lloguer.*

D'altra banda, segons Miguel Martínez (2007), l'okupació és un moviment social alternatiu, que representa un exemple important de mètodes i de projectes transformadors de les dominacions de classe, de grups, de sexe, edat i de l'espai. Es tracta d'un *projecte emancipador propi amb intenció de globalitat: la reapropiació dels espais col·lectius i la seva posterior autogestió independent de les institucions estatals i econòmiques i hegemòniques,* on una de les estratègies de lluita és la desobediència civil.

*D'*acord amb Martínez aquest "reapropiamient" o recuperació, es pot entendre en el sentit de Proudhon, és a dir, de recuperar per a la societat allò que en el passat va ser usurpat per individus privats.

La filosofia de la okupació, a part d'evidentment , ser una oposició a l'especulació immobiliària i urbana, i al mercat capitalista en general, esdevé també una alternativa pràctica de vida en el present. Així segons Miranda (1996)[53] :

> *"El derecho a la vivienda es sólo una excusa. Okupar es una forma de pensar y actuar ante las cosas. Okupar es no estar de acuerdo con el sistema, denunciar los abusos*

[53] Martinez, Miguel (2007)0 Okupa y resisite. Conflictos urbanos y movimiento contracultural. www.hartza.com

de poder y plantear una alternativa ante lo que no te gusta. Okupar es decir no a un capitalismo que excluye al que no baila al son de la música, (...), no querer hipotecar toda la vida para decir que esto es mío. Okupar es decir no a las autoridades, decir no a la jerarquías, decir vales por lo que eres y no por lo que tienes. Okupar es plantar cara a los que se creen que todo está controlado (...)"

10. Conclusions

Els fenòmens de transformació dels processos socials i de l'espai no poden ser deslligats d'uns fonaments ideològics, de manera que han de ser interpretats com a fruit de decisions humanes, i vinculats a uns valors concrets. És en aquest sentit, que es relaciona la filosofia moral i l'urbanisme, tot entenent que la planificació urbana ha de garantir i donar fermesa als principis de justícia social territorial.

La justícia social territorial, que s'ha d'aconseguir mitjançant un procediment social i territorialment just, es basa en una distribució de l'ingrés que cobreixi les necessitats dins de cada territori, una distribució dels recursos que maximitzi els efectes multiplicadors entre les regions, una inversió dels recursos que contribueixin a superar les dificultats especials del medi físic i social, i en uns mecanismes polítics que garanteixin que les perspectives dels territoris menys avantatjosos siguin el més favorable possible. (Harvey, 1977)

Dins el sistema capitalista, però, aquests principis de justícia social territorial no hi tenen cabuda, ja que la pròpia dinàmica del mercat funciona sobre la base del valor de canvi, on l'escassetat és necessària en el control del sistema dels preus. Així, el capital no es condueix d'una manera relacionada amb les necessitats, sinó que la confluència del capital esdevé als indrets on la taxa de guany és més elevada.

La globalització financera és el context que tot ho regeix, tant l'economia, l'urbanisme, el pensament, com la vida. L'urbanisme no s'ha evadit, per tant, de la lògica capitalista i s'ha adaptat morfològica i funcionalment a la nova dimensió financera-especulativa. Aquest urbanisme en coherència amb els processos globals de reestructuració econòmica és el que Smith (2004) anomena urbanisme neoliberal, on un dels principals motors d'acumulació de capital són els mercats immobiliaris.

Dins del nou paradigma mundial, han tengut lloc dos esdeveniments que han provocat l'entrada massiva de capitals en el sector immobiliari i la creació, així, d'un boom constructor i d'una bombolla especulativa immobiliària: la fugida de capitals dels mercats bursàtils com a resultat de l'esclat de la bombolla financera dels EEUU i la baixada dels tipus d'interès del dòlar per part de la Reserva Federal Nord-americana (Fernández Duran, 2006).

A l'Estat espanyol, l'entrada de l'euro el 1999, també ha implicat una gran inversió de capital europeu en immobles –que creix a un ritme del 28% anual, i representa entre el 12 i el 16% del total de la compra d'habitatges a l'Estat-[54], el que significa l'acceleració de la urbanització i dels preus del sòl i dels immobles.

Dins d'aquest marc, l'habitatge ha desenvolupat un paper d'actiu financer, basat en el seu valor de canvi i no en el valor d'ús, deixant de ser construït per tal d'exercir la seva funció social lògica d'allotjament o de llar. D'aquesta manera, el valor de l'habitatge resideix en la seva potencialitat com a inversió financera i en la seva rendibilitat, fet que genera perspectives en l'especulació del sòl i que revaloritza el seu valor monetari, tot passant per sobre del seu valor real i inflant la bombolla immobiliària. A les Illes Balears, segons el Centre de Recerca Econòmica (2004), la inversió en immobles resulta un 31,5% més

[54] Marcos, Carpintero, Naredo (2005).

rendible que la inversió en deute públic, i un 49,6% més rendible que la inversió en borsa espanyola.
La dinàmica financera-especulativa del mercat immobiliari es promou des les institucions públiques, des dels sectors de la construcció i de la immobiliària i des de les institucions financeres. El paper de les institucions públiques ha estat, des de començaments dels anys vuitanta, el d'aplicar tot un seguit de mesures liberalitzadores, tant en l'àmbit fiscal com en el del sòl, per tal d'eliminar qualsevol tipus de restricció al mercat i promoure l'habitatge com a inversió. Les promotores, constructores i immobiliàries, per la seva banda, han constituït el motor del mercat d'immobles, que juntament amb les entitats financeres, han possibilitat l'accessibilitat al crèdit i el conseqüent endeutament de les famílies.
La relació entre els agents del mercat immobiliari, és tal que, no hi ha entitat financera que no inverteixi en alguna constructora o immobiliària, de la mateixa manera que no hi ha constructora o immobiliària sense accions en entitats financeres. En aquest sentit, aquests lligams consoliden una important xarxa de poder i d'influència política, que fa que aquests agents constitueixin uns dels principals actors en les decisions polítiques de caire urbanístic i social, consolidant-se a més com a xarxa de transnacionals als centres de poder global.
Des de principis dels anys setanta, a l'estat Espanyol s'han manifestat tres booms immobiliaris, que han tengut una tendència desvinculada del creixement demogràfic. Mentre el creixement de la població s'ha mostrat a la baixa, l'acceleració de la construcció ha estat cada cop més elevada, fins al punt d'edificar-se uns 800.000 habitatges nous a l'any durant el tercer boom immobiliari. Tot i l'espectacular nombre de nous habitatges construïts, no s'ha resolt la problemàtica de l'accés a l'habitatge, ja que els preus dels immobles s'han sobrevalorat crematísticament, com a conseqüència de la rendibilitat que ha adquirit l'habitatge com a inversió especulativa. Per tant, l'accessibilitat a l'habitatge, ha implicat un major esforç financer per part dels habitants, que han hagut de dedicar una major part del seu salari a pagar l'habitatge, fet que ha significat l'endeutament d'una gran part de la població.
La revalorització del patrimoni immobiliari ha significat una polarització entre els propietaris d'immobles i els no propietaris. Mentre els propietaris (un 20-30% de la població de l'estat) han vist com els seus béns han anat augmentant el seu valor monetari, els no propietaris d'immobles (un 40%) han vist com la seva manca de patrimoni els ha suposat un empobriment, i que la dificultat de l'accés a l'habitatge els ha representat l'endeutament amb hipoteques–en els casos en què es té capacitat d'endeutatment (un 30% de la població de l'Estat no té ni capacitat d'endeutament)-.
La mateixa dinàmica s'ha implantat a les Illes Balears amb els booms turístic-immobiliaris, on el fenomen turístic ha donat lloc a l'acceleració de la urbanització del territori, amb la construcció d'habitatges per a una demanda majoritàriament externa i amb finalitat especulativa. Així, mentre que la taxa de creixement dels immobles és manté molt per damunt la de les rendes familiars, els ciutadans i les ciutadanes de les Illes, durant els darrers deu anys, han triplicat el seu endeutament per hipoteques, i dediquen un 47% del seu salari a l'habitatge, sent del 64% per als menors de 35 anys (Ministeri de l'habitatge, 2005)

Dins del context balear, a Palma, tot i el creixement de la població en un 25% durant els darrers deu anys, s'observa un important desfàs entre el nombre de places residencials i el nombre de residents, situació que explica que la ciutat tengui gairebé un 30% del total dels habitatges buits o que exerceixin com a segona residència. Malgrat aquest fet i entès com a resultat de les dinàmiques financeres, el preu de l'habitatge a Palma s'ha incrementat en un 249% durant els darrers 15 anys, amb un ritme de creixement del 16,6% anual.

El preu de l'habitatge, en aquest sentit, actua com a factor d'exclusió social, generant una distribució de la població, en funció de la capacitat d'accés a l'habitatge. L'estudi realitzat a Palma sobre l'exclusió social que suposa la dificultat d'accés a l'habitatge, ha mostrat com a la ciutat s'han generat sis espais diferents en funció del preu de l'habitatge a la zona i de les característiques socioeconòmiques dels que l'habiten.

El centre històric, és la zona de Palma que presenta uns preus de l'habitatge més elevats –Sa Calatrava, amb més de 6000 €/m2 és la zona més cara de Palma-, amb professionals liberals i treballadors de l'administració pública i amb escassa presència de joves. Els habitatges d'aquesta zona han estat adquirits majoritàriament per herència, i hi ha una presència molt reduïda d'habitatges hipotecats. Malgrat, és la zona on es concentren la major part dels habitatges en règim de lloguer de Palma, també és la zona amb més habitatges buits i en gran part de les segones residències. A alguns barris del centre de Palma s'han duit a terme processos de gentrificació, que mitjançant dures pràctiques especulatives, han estat convertits en zones d'alt estanding.

La zona costanera i del sud oest de la ciutat es defineix pel seu caire turístic i per ser de les zones on més s'ha revaloritzat el patrimoni immobiliari. A la zona s'han implantat noves urbanitzacions –Son Vida, per Exemple- per a exercir com a segones residències d'europeus, o per a romandre buides a l'espera de la seva revalorització. La major part de la població amb estudis de tercer grau de Palma resideix en els barris d'aquesta zona (INE, 2001).

L'àrea del nord-oest forma part de la zona dels antics nuclis rurals de la ciutat. Aquests nuclis han esdevingut actualment dels més cars de la ciutat, assolint uns nivells d'increment de preus del 230% en 15 anys - a Son Espanyol, com exemple-. Per la seva situació, esdevé elevada la presència de empresaris, directors i personal altament qualificat que ha decidit residir a la zona.

Als nuclis rurals tradicionals de l'est, el preu de l'habitatge manté un increment del preu "mitjà" en relació al conjunt de Palma. Per la seva condició de nucli rural, la forma més comú d'adquisició de l'habitatge ha estat mitjançant l'herència i és on es troba la major part de les persones sense estudis i analfabetes de la Ciutat.

L'eix est de l'eixample és la zona més "desafavorida" de la ciutat. És l'àrea geogràfica on els habitatges presenten unes xifres més baixes –que no barates- de Palma, l'àrea on el nombre d'habitatges en estat deficient és major, i per tant, l'indret on es concentra la població amb menys recursos econòmics, i així, amb menys possibilitats d'elecció en quant al lloc per viure. D'aquesta manera, a la zona es concentren un gran nombre d'immigrants (marroquins, majoritàriament), i una gran part de població analfabeta i sense estudis.

I finalment, l'àrea de l'oest de l'eixample de Palma, que esdevé zona de transició entre el centre, el litoral i sud-oest, l'àrea rural del nord-oest i la zona de l'eix est de l'eixample. En ser zona "de trànsit" no presenta unes característiques massa específiques: els preus dels habitatges són mitjans en

relació a la resta de Palma, i és habitada per una classe mitjana benestant amb habitatges hipotecats (i per tant, habitants endeutats).
La polarització de la ciutat com a conseqüència dels booms immobiliaris i dels preus dels habitatges, ha segregat la ciutat, tot generant zones per rics (noves urbanitzacions, habitatges de luxe...) per als empresaris, inversors i sectors qualificats de la societat i, d'altra banda, zones per a pobres, amb habitatges sovint degradats, per als immigrants i els sense estudis.
El model de desenvolupament econòmic fomentat en el negoci immobiliari, a més de les conseqüències socials que representa (segregació social, dificultat d'accés a l'habitatge, endeutament...), implica també una acceleració en el deteriorament ecològic, traduït en l'ocupació del sòl –innecessària- i en el requeriment de materials de la construcció, que obvia els fonaments ambientals de les activitats econòmiques.
L'expansió urbana a les Illes Balears implica un nivell de consum de sòl, que pot arribar a significar "l'artificialització" de 2 ha. de sòl al dia (Blàzquez i Murray, 2003). A Palma, amb 6,7 km2 de sòl desaprofitat (amb habitatges buits i segones residències, s'han ocupat 1,9 km2 de nou sòl.
D'altra banda, els requeriment de materials que sustenten l'economia de l'estat s'han incrementat des de 267 milions de tonelades el 1955, a 1.508 milions de tonelades el 2000. D'aquesta manera, si el 1955 cada habitant requeria 10 tonelades el 1955, el 2000 passa a requerir-ne 37 tonelades. (Carpintero, 2003). Del total d'aquest materials, els productes de cantera en representen el 61,26% del total.
Amb aquest escenari, els processos d'inclusió social han de consistir en un procediment social i territorialment just, i que impliqui un gir en el model econòmic i territorial. Així, les mesures que s'han d'assolir a curt termini són les d'un millor aprofitament del parc d'habitatges edificat, la rehabilitació dels edificis en estat deficient –enfront de la construcció de nous habitatges-, la modificació de la fiscalitat i la gravació d'aquells habitatges que no exerceixin com a primera residència, l'establiment de mesures fiscals per als propietaris que arrendin habitatges, així com la continència de l'oferta turística no regulada.
Davant el reduït marge possible d'actuació davant del fenomen immobiliari, han anat sorgint respostes des de diferents sectors de la societat i des dels moviments socials, com són les plataformes per l'habitatge digne i el moviment okupa, que s'han organitzat per tal de reivindicar i assolir el dret a l'habitatge digne que es recull a l'article 47 de la Constitució Espanyola, i que no es compleix.

11. Bibliografia

Aibar et al. (2006). Vida i política. Materiales para la subversión de la vida. Espai en Blanc. Edicions Bellaterra. Barcelona.

Artigues et al. (2006). Introducción a la Geografía Urbana de las Illes Balears. Guía de Campo. VII Coloquio y Jornadas de Campo de Geografía Urbana. Illes Balears, 19-24 de junio de 2006.

Binimelis Sebastian, J. (2000) Sociedad Postindustrial y dialéctica campo-ciudad. Aportación al debate a modo de estado de questión Lurr@lde n23 pàg. 93-113 ISSN 1697-3070.

Blázquez, M i Murray, I (Dir)(2003). Indicadors de sostenibilitat del turisme a les Illes Balears. Memòria del projecte2002-2003. CITTIB. Palma de Mallorca.

Carbonero, M.A. (2001) L'espai social de l'exclusió: una proposta d'àrees d'atenció preferent. Caixa de Balears Sa Nostra.

Buades, J. Exportando Paraísos. La colonización turística del planeta. Palma: La Lucerna. 2006. 133 p.

Carpintero, Óscar (2003). *Boom immobiliario y especulación urbanística. Claves económicas de la insostenible e injusta dinámica inmobiliaria en el Estado Español.* El Ecologista n.34. Invierno 2002/2003.

Carpintero, Óscar (2003). *Los requerimientos totales de materiales en la economia espanyola. Una visión a largo plazo:1955-2000.* Economia industrial. N.351. 2003/III.

Carrasco Aquino, Roque Juan; Calderón, Hena Andrés (2003*). La vivienda como elemento de segregación o lógica de su reproducción*. Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales

Centre de Recerca Econòmica (2003, 2004, 2005)*. Informe econòmic i social de les Illes Balears*. Sa Nostra.

Díaz Orneta, Fernando (2006). *Urbanismo neoliberal: el ejemplo valenciano.* Pensamiento crítico. Página Abierta 170, mayo 2006.

Fernández Durán, Ramón (2006). *El tsunami urbanizador español y mundial. Sobre las causas y repercusiones devastadoras, y la necesidad de prepararse para el previsible estallido de la burbuja inmobiliaria.* Virus.

Harvey, David. (1977). *Urbanismo y desigualdad social*. Siglo XXI de España Editores S.A. Madrid.

Harvey, David; Smith, Neil (2005). *Capital financiero, propiedad inmobiliaria y cultura*. Contratextos. Universitat Autònoma de Barcelona. Bellaterra, Barcelona.

Marcos, C.; Carpintero, O; Naredo, J.M. (2005) *El patrimonio en vivienda y su distribución regional.* Cuadernos de información económica n.186. mayo/junio 2005.

Martinez, M. Okupa y resisite. Conflictos urbanos y movimiento contracultural. www.hartza.com

Naredo Pérez, José Manuel (2004). *Perspectivas de la vivienda.* Consecuencias de la evolución demográfica en la economia. Mayo-Junio 2004. ICE Núm.815.

Naredo Pérez, José Manuel (2006). *Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas.* Siglo XXI. Madrid.

Naredo Pérez, José Manuel (2003). Mercado del suelo y plusvalias. Pensamiento crítico. Página abierta, 142-143. Noviembre-diciembre 2003.

Naredo Pérez, José Manuel (1997).Sobre el orígen, el uso y el contenido del término sostenible. (a La construcción de la ciudad sostenibles). Ciudades para un futuro más sostenible http://habitat.aq.upm.es

Naredo Pérez, José Manuel (1996). La burbuja immobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente (1985-1995). Siglo XXI. Madrid.

Navarro Ruíz, Carolina (2005). Indicadores de vivienda i exclusión. Documentación Social Nº 138, pag. 173-190. ISSN 0417-8106,

Rodríguez Chimillas, Isabel (2006). *Mecanismos de control territorial en tiempos de la globalización.* Scripta Nova. Vol. X, núm. 218 (28), 1 d'agost 2006. Universitat de Barcelona. ISSN: 1138-9788

Rullan Salamanca, N. (2007). L'ordenació territorial a les Illes Balears (Segles XIX-XX). Quaderns d'història contemporània de les Balearsn.53. Documenta Balear.

Seguí i Ramón, Joan (1998). Les Balears en venda. La desinversió immobiliària dels illencs. Menjavents n.24. Documenta Balear. Mallorca.

Taller contra la Violencia Inmobiliaria y Urbanística (2006). *El cielo está enladrillado: entre el mobbing y la violencia inmobiliaria y urbanística.* Edicions Bellaterra. Barcelona.

Vázquez Espí, M. (2001). Construcción e impacto sobre el ambiente: el caso de la tierra y otros materiales. Madrid.

Webs

- **Institut Balear d'Estadística**
  www.ine.es
- **Institut Nacional d'Estadística**
  www. Caib.es/ibae
- **Ministeri de Foment**
  www.mfom.es
- **Ministeri d'habitatge**
  www.mviv.es
- **Plataforma per un habitatge digne**
  www.viviendadigna.org
- **Observatori del deute de la globalització (ODG)**
  www.debtwatch.org
- **Hartza**
  www.hartza.com
- **OHL**
  www.ohl.com
- **Grup Drac**
  www.drac.es
- **Grup Fer**
  www.grupfer.com
- **Kuhn and Partner**
  www.kuhn-partner.com
- **Urbis**
  www.urbis.es
- **FCC**
  www.fcc.es
- **ACS**
  www.grupoacs.com
- **Ferrovial**
  www.ferrovial.com
- **Acciona**
  www.acciona.es
- **Llabrés Feliu**
  www.llabresfeliu.com
- **SAntander**
  www.gruposantander.es
- **La CAixa**
  www.lacaixa.es
- **Caja Madrid**
  www.cajamadrid.es
- **BBVA**
  www.bbva.es

Inclusió social, mercat immobiliari i creixement urbanístic. El cas de Palma
Memòria de recerca. Beca Fundació Jaume Bofill maig 2006- abril 2007
Sònia Vives i Miró

12. Annexes

1. **Fonts cartogràfiques**
   1.1. Divisió del terme municipal de Palma en districtes
   1.2. Divisió del terme municipal en zones estadístiques
   1.3. Zones estadístiques que pertanyen a cada districte
   1.4. Divisió del terme municipal en seccicions censals
   1.5. Seccicions censals que pertanyen a cada zona estadística
2. **Cartografia del preu de l'habitatge de Palma**
   2.1. Habitatges de mostreig 1991
   2.2. Habitatges de mostreig 2000
   2.3. Habitatges de mostreig 2006
   2.4. El preu del sòl 1991
   2.5. El preu del sòl 2000
   2.6. El preu del sòl 2006
   2.7. Zoom del preu del sòl 1991
   2.8. Zoom del preu del sòl 2000
   2.9. Zoom del preu del sòl 2006
   2.10. Variació del preu del sòl de Palma 1991-2006
   2.11. Variació del preu del sòl de Palma 1991-2000
   2.12. Variació del preu del sòl de Palma 1990-2006
3. **Dades estadístiques del preu de l'habitatge de Palma**
4. **Cartografia del preu de l'habitatge a Palma, per zona estadística**
   4.1. Mapa del preu mitjà de l'habitatge, per zona estadística, 1991
   4.2. Mapa del preu mitjà de l'habitatge, per zona estadística, 2000
   4.3. Mapa del preu mitjà de l'habitatge, per zona estadística, 2006
5. **Cartografia i dades estadístiques de la distribució de Palma segons indicadors socials, econòmics, de l'estat de l'habitatge i ambientals**
   5.1. Distribució de la població a Palma segons l'edat, 2001
   5.2. Distribució de la població a Palma segons el nivell d'estudis, 2001
   5.3. Distribució de la població a Palma segons la nacionalitat, 2001
   5.4. Distribució de la població a Palma segons el lloc de treball, 2001
   5.5. Distribució de la població a Palma segons el nivell d'atur, 2001
   5.6. Distribució de la població a Palma segons la disponibilitat de vehicle, 2001
   5.7. Distribució dels habitatges a Palma segons el tipus de propietari, 2001
   5.8. Distribució dels habitatges a Palma segons el règim de tinença, 2001
   5.9. Distribució dels habitatges a Palma segons l'any d'edificació, 1900-2001
   5.10. Distribució dels habitatges a Palma segons l'any d'edificació, 1991-2001
   5.11. Distribució dels habitatges a Palma segons l'ús, 2001
   5.12. Distribució dels habitatges a Palma segons el seu estat, 2001
   5.13. Distribució dels habitatges a Palma segons el nivell de renous, 2001
   5.14. Distribució dels habitatges a Palma segons el nivell de contaminació i males olors, 2001
   5.15. Distribució dels habitatges a Palma segons el nivell delinqüència, 2001