



Agentes que intervienen en el proceso de edificación de la vivienda en Bizkaia y su incidencia en el precio final

Julio 2002

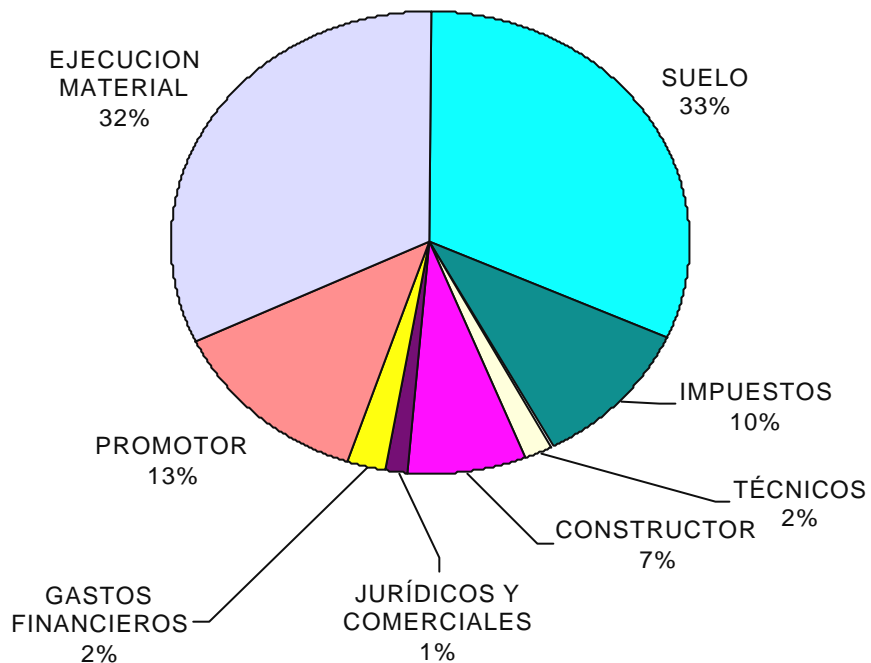
Ante la creciente preocupación de la sociedad vizcaína por el precio de la vivienda, ERAILUR, Comisión de la Edificación en Bizkaia, basándose en la información y el conocimiento que del sector tienen los aparejadores, arquitectos, promotores y constructores que componen esta asociación, ha elaborado un informe que pretende explicar cómo repercute en el precio final de la vivienda cada uno de los agentes que toman parte en el proceso de edificación de la misma y qué factores determinan en mayor medida el precio de la vivienda en Bizkaia.

La compra de una vivienda es un acto al que se enfrenta la mayor parte de los ciudadanos por lo menos una vez en la vida, sobre todo en un país en el que para acceder al derecho constitucional a una vivienda digna y adecuada se opta masivamente por la compra. España es el segundo país de la Unión Europea con el mayor porcentaje de viviendas en propiedad (el 80% de las viviendas principales pertenecen a la persona o personas que hacen uso de ella) y además, es el país de Europa que cuenta con el mayor número de viviendas secundarias. No sólo evitamos el alquiler y otras fórmulas comunes en el resto de Europa para nuestra vivienda principal, sino que procuramos pasar nuestro tiempo de ocio en una segunda vivienda en propiedad.

Los precios de la vivienda libre, aquellas que no son de protección oficial, han sufrido en los últimos seis años un incremento de más del 50%. La principal causa de esta subida hay que buscarla en las leyes de mercado basadas en la oferta y la demanda. Se ha producido un aumento en la demanda de viviendas nuevas propiciada por la bajada de los tipos de interés, la positiva evolución del paro y las facilidades hipotecarias ofrecidas por las entidades financieras. Esta demanda despierta y pujante es la principal causa de la subida del precio de la vivienda.

A las propias tendencias alcistas del mercado hay que añadir que Euskadi constituye una de las tres comunidades autónomas, junto con Cataluña y Madrid, con los precios más altos del territorio nacional. En estos momentos la Comunidad Autónoma Vasca ocupa la tercera posición en el ranking de comunidades con los precios de vivienda más caros del Estado, y fue la comunidad con la vivienda nueva más cara en 2001, al cerrar el año con un precio medio de 2.100 euros por metro cuadrado.

Desglose del precio de una vivienda media en Bizkaia



CONCEPTO	%	€/m ²
Suelo	32,7%	746,21
Impuestos	10,3%	235,04
Técnicos	2,1%	47,92
Ejecución material	31,9%	727,95
Constructor	7,2%	164,30
Profesionales jurídicos y comerciales	1,3%	29,66
Gastos financieros	2,4%	54,76
Promotor	12,8%	292,09
PVP	100%	2.282*

* Precio del metro cuadrado de una vivienda nueva en el primer trimestre de 2002 según el Departamento de Vivienda del Gobierno Vasco.

Este gráfico es una media que refleja cuáles son, y en qué medida repercuten, las partidas en las que se desglosa el precio final de una vivienda nueva. De cada euro que el consumidor paga por una vivienda nueva en Bizkaia, 32 céntimos corresponden a pagar la construcción del edificio, 33 están destinados a pagar el precio del suelo sobre el que se ha edificado, 13 céntimos son para el promotor, 7 corresponden al constructor, 10 se destinan al pago de impuestos, 2 se destinan al trabajo de los arquitectos y aparejadores, 2 céntimos a los gastos financieros generados durante el proceso y alrededor de un céntimo corresponde a los profesionales jurídicos y comerciales que intervienen en el proceso de comercialización de la vivienda.

Para obtener el desglose porcentual del precio de la vivienda, ERAILUR, Comisión de la Edificación en Bizkaia ha realizado una media partiendo de una muestra de promociones representativas del mercado vizcaíno. Los casos a partir de los que se han obtenido estos porcentajes corresponden a 850 viviendas distribuidas en diez promociones realizadas en Bilbao y en diversos municipios vizcaínos, incluyendo viviendas colectivas, adosados e individuales, y con acabados medios en casi todos los casos. La mayor parte de la muestra se enmarca en la promoción de viviendas colectivas con precios de venta muy cercanos a la media que establecen para la Comunidad Autónoma Vasca tanto el Departamento de Vivienda del Gobierno Vasco como la mayoría de las consultoras y empresas de tasación.

Agentes

Los principales agentes que toman parte en el proceso de edificación de una vivienda son tres: el promotor, los técnicos (arquitectos y aparejadores) y el constructor. Como partes sustanciales del proceso hay que considerar por un lado al suministrador del suelo y, por otra parte, al comprador final o usuario, que es el que en última instancia abona todo el proceso. La remuneración de la actividad de cada uno de estos agentes incidirá en mayor o menor medida en el precio final de la vivienda. A continuación se describe brevemente las funciones de cada uno de ellos y el porcentaje estimado del precio de la vivienda que corresponde a su trabajo o actividad.

La figura del **promotor** se define en la Ley de Ordenación de la Edificación de 1999 como *“cualquier persona, física o jurídica, pública o privada, que, individual o colectivamente, decide, impulsa, programa y financia, con recursos propios o ajenos, las obras de edificación para sí o para su posterior enajenación, entrega o cesión a terceros bajo cualquier título”*. Es el agente que inicia el proceso: adquiere el suelo, organiza a los demás agentes, suscribe los seguros y gestiona y obtiene las licencias y autorizaciones administrativas. Una vez finalizada la vivienda, el promotor articula su comercialización a los usuarios finales directamente o a través de un agente de la propiedad inmobiliaria. El promotor inicia el proceso pensando en un margen de beneficio que obviamente debe superar el rendimiento del dinero en cualquier fórmula de ahorro tradicional.

El beneficio del promotor es variable. En primer lugar, puede variar dependiendo del tipo de edificación (no puede ser el mismo para dos viviendas unifamiliares en suelo rural que para cien viviendas en suelo urbano). Otro factor que hasta ahora incidía de forma notoria en los márgenes de beneficio de los promotores es la gran diversidad en este sector en cuanto a su solidez empresarial. En estos momentos, la LOE establece ya la suscripción obligatoria por el promotor de un seguro de diez años que cubra los daños que afecten a la seguridad estructural. Esta mayor regulación de la figura del promotor y la intervención de empresas aseguradoras que exigen una estructura empresarial consolidada y fiable a los promotores ha propiciado una primera criba, y una mayor profesionalidad en el sector de la promoción. La profesionalización del sector trae consigo la uniformidad de los márgenes de beneficio de los promotores, que actualmente se pueden situar en una horquilla que está entre el 10% y el 15%. Un margen de beneficios que permita recuperar la inversión inicial, continuar con su actividad de forma rentable y comprar más suelo, activando así uno de los principales motores de la economía.

El **constructor** es el agente que se encarga de ejecutar con medios humanos y materiales la edificación con sujeción al proyecto. De forma oficial, se estima un porcentaje teórico que corresponde al 19% del Presupuesto de Ejecución Material, en concepto de Beneficio Industrial y Gastos Generales. El Presupuesto de Ejecución Material es el costo material de la construcción del edificio, que comprende principalmente la mano de obra y los materiales. El Presupuesto de Ejecución Material se ha tomado tradicionalmente como referencia para el resto de las partidas del proceso de edificación al ser la partida invariable de cada promoción. La labor del constructor en Bizkaia es remunerada con un porcentaje medio del precio por metro cuadrado que ronda el 7%.

Los **técnicos** que intervienen en el proceso de la edificación de una vivienda son los arquitectos y los aparejadores. El trabajo de los técnicos corresponde en Bizkaia al 2% del precio que el comprador paga por su vivienda. Este porcentaje varía muy poco de una promoción a otra.

El arquitecto es el técnico que realiza el proyecto de edificación y dirige el desarrollo de la obra en los aspectos técnicos, estéticos, urbanísticos y medioambientales conforme al proyecto realizado. Hasta hace poco los honorarios de los arquitectos estaban definidos mediante unas tarifas establecidas. Hoy en día cada arquitecto establece sus honorarios de forma libre, pero se puede establecer un porcentaje orientativo que ronda el 7% del Presupuesto de Ejecución Material. A esta remuneración básica se pueden añadir otras si es el encargado de realizar el desarrollo de instalaciones, informes varios, certificados, proyectos de actividad y del control de calidad y de los aspectos relacionados con la seguridad y salud, aspectos que comparte con el aparejador.

El aparejador o arquitecto técnico es el agente que se encarga de la dirección de la ejecución material de la obra, y específicamente del control de calidad de ésta, de la coordinación de la seguridad y del control económico. Al trabajo de los aparejadores se destina aproximadamente un 2,6% del Presupuesto de Ejecución Material de la Obra.

La labor de estos técnicos se puede completar con la de otros profesionales, así como de laboratorios que controlan la calidad de los materiales y de la ejecución.

La **ejecución material** es, lógicamente, una de las partidas que mayor incidencia tiene en el precio final de la vivienda por ser la principal actividad de este proceso. Es la construcción del edificio: mano de obra, estructura, materiales, cimentación, instalaciones.... Se puede establecer un precio medio por metro cuadrado construido en Bizkaia que estaría entre los 615 € (102.300 ptas) y los 780 € (129.800 ptas).

Un factor que incide en el precio por metro cuadrado y que hay que tener en cuenta es el de la urbanización. No es lo mismo la inversión en infraestructuras que hay que realizar en la construcción de un conjunto de adosados en un entorno rural que para la construcción de un edificio de viviendas en terreno urbano. Es decir, los ladrillos, hormigón, mano de obra, etc. cuestan lo mismo en todas las promociones, pero la urbanización de la zona en la que se edifica varía mucho, en un entorno urbano es mínima y en uno rural o en terrenos no edificados hay que realizar una gran inversión en aceras, calle, infraestructuras de luz, electricidad y agua, etc.

La incidencia de la ejecución material de la vivienda en el precio final es variable, pero los precios por metro cuadrado construido, sin tener en cuenta la urbanización, varían muy poco de una promoción a otra, no estando muy alejados, por ejemplo, el coste de construcción por m² de un edificio de viviendas de lujo en el centro de Bilbao y el de uno de viviendas medias en Sodupe.

Los **impuestos** repercuten en el precio final de la vivienda aproximadamente un 10%, siendo el más importante el IVA (7%) que paga el comprador al adquirir su vivienda. Otros impuestos que inciden durante el proceso de edificación son la licencia, el ICIO (Impuesto de Construcciones, Instalaciones y Obras) y el impuesto de sociedades a los que hace frente el promotor.

El **suelo** es parte física indispensable en el proceso de edificación y un factor que incide directamente en el precio final de la vivienda puesto que es la materia prima. Un tercio del precio que el comprador paga por su vivienda está destinado a pagar a los titulares de la propiedad del suelo. Estos no participan más allá de la venta del mismo, no aportan valor añadido alguno durante el proceso, pero condicionan directamente la viabilidad económica de éste. Junto con la propia construcción material del edificio, es el agente que repercute en mayor medida en el precio final de la vivienda. Los precios del suelo se mueven en una horquilla de valores muy variable, dependiendo de su ubicación, oferta, demanda, especulación, etc..., pero la escasez de suelo edificable, resultado de la propia orografía del territorio vizcaíno, la presión de la demanda y un planeamiento muy restrictivo por parte de las administraciones en cuanto a la recalificación de terrenos han propiciado que el precio del suelo en Bizkaia alcance unos valores muy elevados.

La administración pública, Ayuntamientos y Diputación, decide qué suelo es edificable y cuál no. Siguiendo las políticas urbanísticas que establecen, se encargan de *liberar* suelo, es decir, recalificar suelo no urbanizable como urbanizable. Cuanto menor sea el suelo recalificado, menor oferta de suelo habrá y en una situación de demanda enloquecida como la actual, la ley de mercado dispara los precios del suelo. Hay que decir que el suelo es un valor meramente especulativo, que no genera empleo ni actividad económica alguna más allá del beneficio del propietario del mismo.

Conclusión

Resulta evidente que todo el proceso de edificación se encuentra dentro de los cauces de una actividad económica normal. Todos los agentes realizan una actividad económica que es remunerada racionalmente. Los costos directos de la edificación y de los técnicos están sujetos al mercado y a incrementos lineales que, como en la mayoría de las actividades, se refieren al IPC. Lo que dispara el precio de las viviendas en Bizkaia es el valor del suelo, que no aporta ninguna riqueza al esquema productivo. Ante este problema la administración ha de buscar fórmulas que permitan reducir la repercusión del suelo en el precio de la vivienda. El amplio margen de beneficio que genera la venta del suelo permite que se lleven a cabo políticas de control del precio de éste, ya que además es el único agente no industrial. Los demás agentes, tanto técnicos como promotores como constructores, están sujetos al control que la libre competencia establece, pero el suelo, al tratarse de un bien escaso, no lo está. Esta situación ha propiciado que el propietario del suelo obtenga mayores beneficios vendiéndolo que construyendo en él e iniciando así un proceso industrial que genera empleo, riqueza, urbanización...

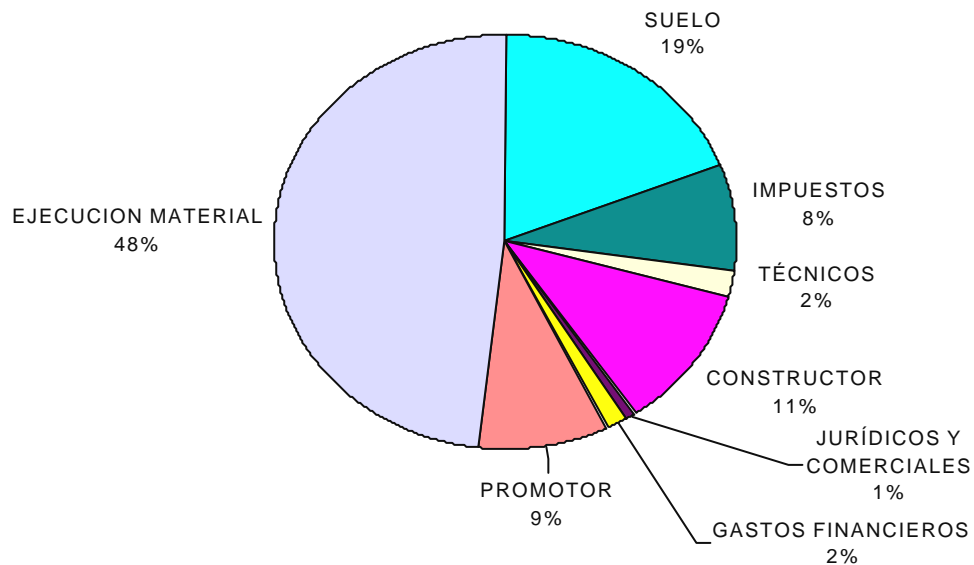
ERAILUR entiende que una mayor atención al problema del precio del suelo permitiría reducir el de la vivienda. El margen actual es tan amplio que permite las actuaciones necesarias para su reducción y adecuación a los márgenes de beneficio del resto de los agentes que intervienen en el proceso de edificación de una vivienda, sobre todo cuando se trata de un bien escaso que, como ya hemos dicho, no se rige por las leyes de la competencia y no genera actividad económica más allá del propio beneficio.

En este sentido, entendemos que las políticas urbanizadoras de las administraciones así como la propia política de vivienda son los motores de este sector y debemos reclamar una especial atención para ambos por parte de la administración. Esta atención podría concretarse en un mayor apoyo a la iniciativa privada en el urbanismo o en cambios legislativos en aquellas normas cuyos efectos han sido contraproducentes para la estabilización del precio de la vivienda como, por ejemplo, la LPV 17/1994.

ERAILUR se ofrece a colaborar con las instituciones competentes en la materia para un debate profundo sobre el tema y una búsqueda conjunta de soluciones.

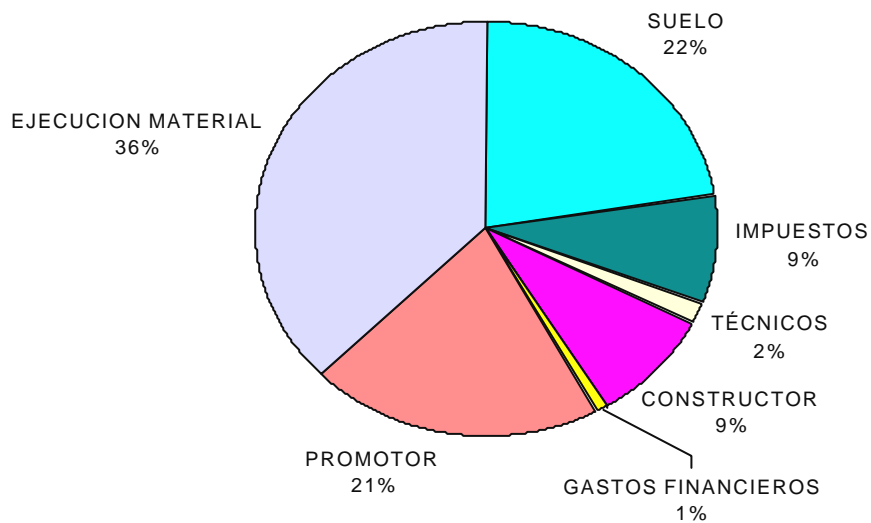
PROMOCION 1	Nº Viviendas	Tipología	Acabado	Situación	Fecha de venta
	>100	Adosados y Colectivas	Medio	Bajo Ibaizábal	2001

Global			Desglose		
Concepto	Importe €/m ²	%	Concepto	Importe €/m ²	%
Suelo	407,46 €/m ²	18,9 %	Suelo		
Impuestos	178,63 €/m ²	8,3%	Licencia		
			ICIO		
			IVA		
Técnicos	44,44 €/m ²	2%	Arquitecto		
			Aparejador		
			Otros		
Constructor	242,21 €/m ²	11,3%			
Ejecución material	1.032,58 €/m ²	48%	Gastos generales		
			Beneficio Industrial		
Profesionales jurídicos y comerciales	17,50 €/m ²	0,8%	Notaría y registro		
			Gestión comercial		
Gastos financieros	32,45 €/m ²	1,5%			
Promotor	194,15 €/m ²	9%	Gastos	21,97 €/m ²	1%
			Margen	172,17 €/m ²	8,3%
PVP	2.149,46 €/m² 357.640 ptas/m²	100%			



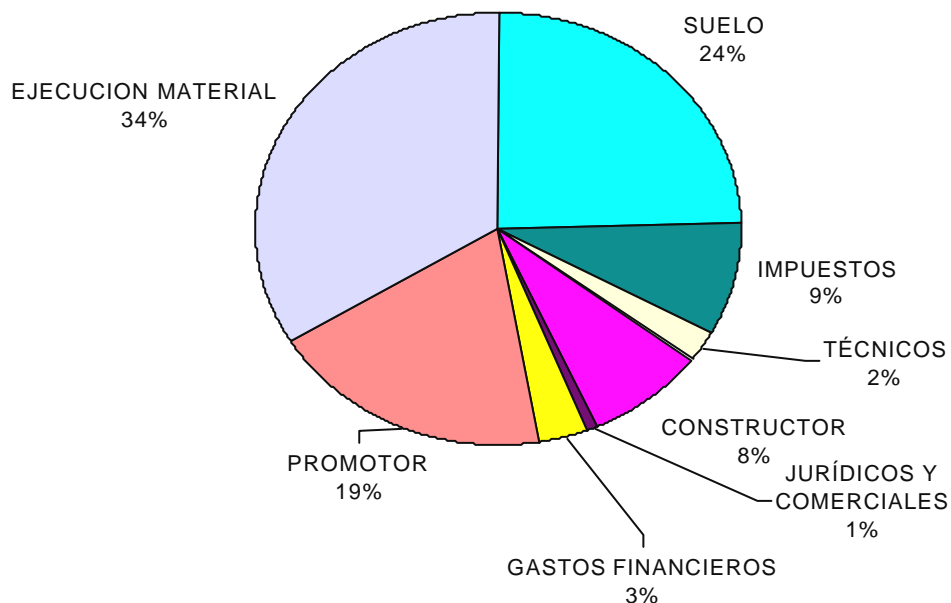
PROMOCION 2	Nº Viviendas	Tipología	Acabado	Situación	Fecha de venta
	<50	Colectivas	Medio	Encartaciones	2001

Global			Desglose		
Concepto	Importe €/m ²	%	Concepto	Importe €/m ²	%
Suelo	502,93 €/m ²	22,2%	Suelo		
Impuestos	195,08 €/m ²	8,6%	Licencia		
			ICIO		
			IVA		
Técnicos	41,49 €/m ²	1,8%	Arquitecto		
			Aparejador		
			Otros		
Ejecución material	840,42 €/m ²	37%			
Constructor	197,13 €/m ²	8,7%	Gastos generales		
			Beneficio Industrial		
Profesionales jurídicos y comerciales	0	0	Notaría y registro		
			Gestión comercial		
Gastos financieros	23,57 €/m ²	1%			
Promotor	465,47 €/m ²	16,5%	Gastos	48,87 €/m ²	2,1%
			Margen	416,59 €/m ²	18,4%
PVP	2.266,13 €/m² 377.052 ptas/m²	100%			100%



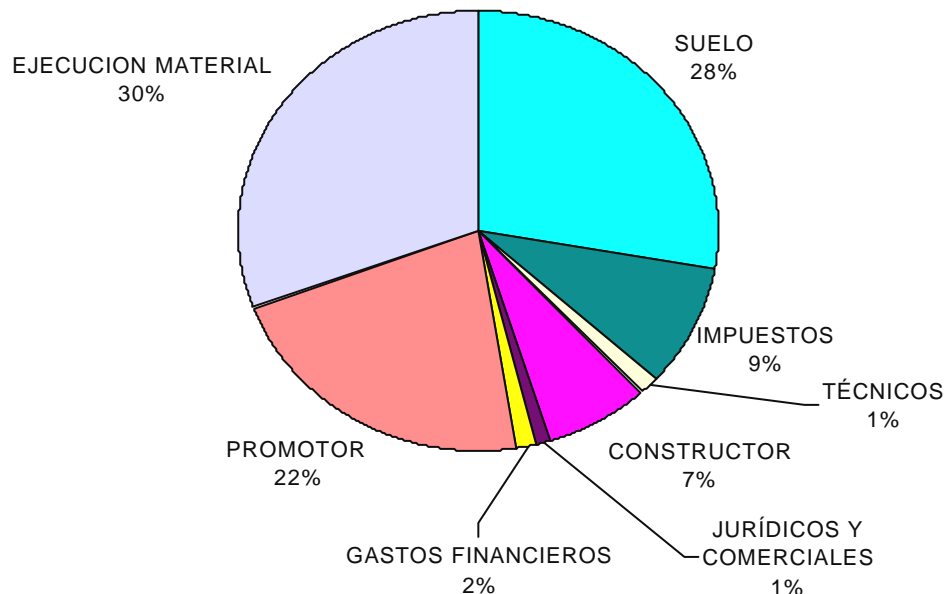
PROMOCION 3	Nº Viviendas	Tipología	Acabado	Situación	Fecha de venta
	>100	Colectivas	Medio	M. Izquierda	2001

Global			Desglose		
Concepto	Importe €/m ²	%	Concepto	Importe €/m ²	%
Suelo	460,54 €/m ²	24,4%	Suelo		
Impuestos	164,99 €/m ²	8,7%	Licencia		
			ICIO		
			IVA		
Técnicos	42,81 €/m ²	2,3%	Arquitecto		
			Aparejador		
			Otros		
Ejecución material	635,34 €/m ²	33,6%			
Constructor	149,03 €/m ²	7,8%	Gastos generales		
			Beneficio Industrial		
Profesionales jurídicos y comerciales	19,18 €/m ²	1%	Notaría y registro		
			Gestión comercial		
Gastos financieros	54,36 €/m ²	2,9%			
Promotor	363,53 €/m ²	19,2%	Gastos	29,74 €/m ²	1,6%
			Margen	333,78 €/m ²	17,6%
PVP	1889,78 €/m² 314.433 ptas/m²	100%			



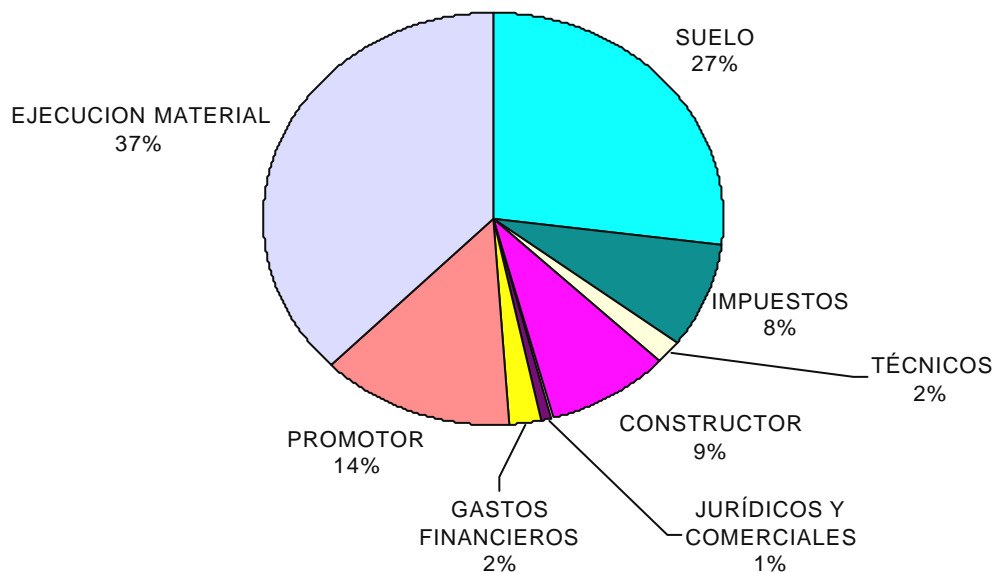
PROMOCION 4	Nº Viviendas	Tipología	Acabado	Situación	Fecha de venta
	>100	Colectivas	Medio	Bilbao	2001

Global			Desglose		
Concepto	Importe €/m ²	%	Concepto	Importe €/m ²	%
Suelo	762,70 €/m ²	27,6%	Suelo		
Impuestos	247,95 €/m ²	9%	Licencia		
			ICIO		
			IVA		
Técnicos	38,21 €/m ²	1,4%	Arquitecto		
			Aparejador		
			Otros		
Ejecución material	841,18 €/m ²	30,4%			
Constructor	197,31 €/m ²	7,1%	Gastos generales		
			Beneficio Industrial		
Profesionales jurídicos y comerciales	21,37 €/m ²	0,8%	Notaría y registro		
			Gestión comercial		
Gastos financieros	52,58 €/m ²	1,9%			
Promotor	604,36 €/m ²	21,8%	Gastos	33,51 €/m ²	1,2%
			Margen	570,85 €/m ²	20,6%
PVP	2.765,70 €/m² 460.174 ptas/m²	100%			



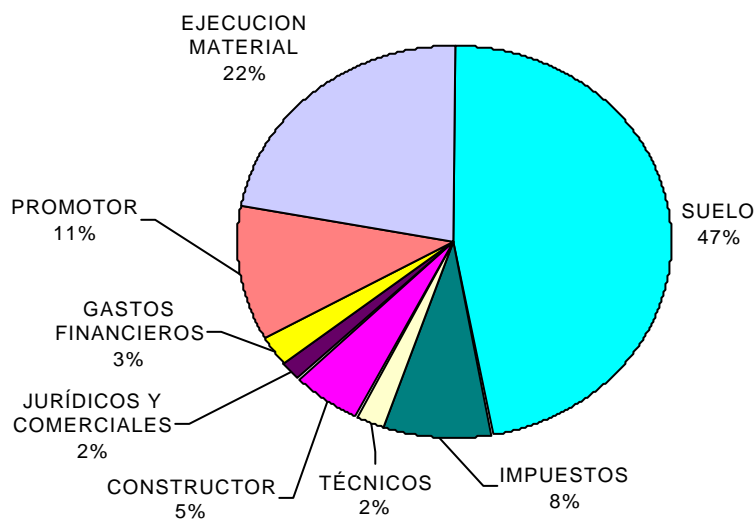
PROMOCION 5	Nº Viviendas	Tipología	Acabado	Situación	Fecha de venta
	>100	Colectivas	Medio	Duranguesado	2002

Global			Desglose		
Concepto	Importe €/m ²	%	Concepto	Importe €/m ²	%
Suelo	595,64 €/m ²	26,9%	Suelo		
Impuestos	182,76 €/m ²	8,2%	Licencia		
			ICIO		
			IVA		
Técnicos	44,16 €/m ²	2%	Arquitecto		
			Aparejador		
			Otros		
Ejecución material	830,32 €/m ²	37,5%			
Constructor	194,76 €/m ²	8,8%	Gastos generales		
			Beneficio Industrial		
Profesionales jurídicos y comerciales	16,85 €/m ²	0,8%	Notaría y registro		
			Gestión comercial		
Gastos financieros	50,08 €/m ²	2,3%			
Promotor	299,91 €/m ²	13,5%	Gastos	25,97 €/m ²	1,1%
			Margen	273,93 €/m ²	12,4%
PVP	2.214,50 €/m² 368.462 ptas/m²	100%			



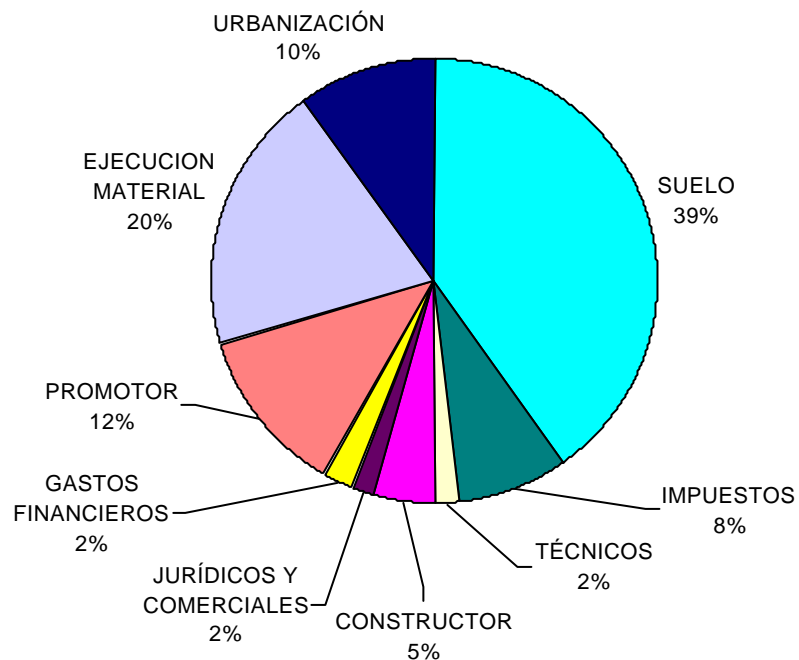
PROMOCION 6	Nº Viviendas	Tipología	Acabado	Situación	Fecha de venta
	<50	Adosados	Medio	Margen Dcha.	2001

Global			Desglose		
Concepto	Importe €/m ²	%	Concepto	Importe €/m ²	%
Suelo	988,66 €/m ²	47%			
Impuestos	168,95 €/m ²	8%	Licencia		
			ICIO		
			IVA		
Técnicos	50,33 €/m ²	2,4%	Arquitecto		
			Aparejador		
			Otros		
Ejecución material	460,27 €/m ²	21,9%			
Constructor	107,97 €/m ²	5,1%	Gastos generales		
			Beneficio Industrial		
Profesionales jurídicos y comerciales	36,82 €/m ²	1,7%	Notaría y registro		
			Gestión comercial		
Gastos financieros	55,23 €/m ²	2,6%			
Promotor	231,39 €/m ²	11%			
PVP	2.103,54 €/m² 350.000 ptas/m²	100			



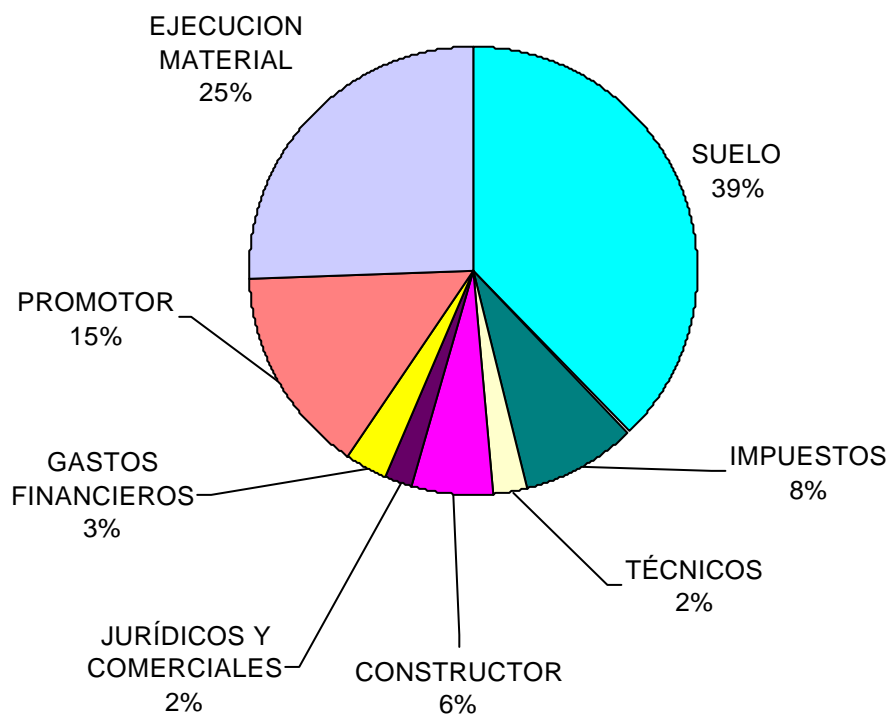
PROMOCION 7	Nº Viviendas	Tipología	Acabado	Situación	Fecha de venta
		Aislada		Margen Dcha.	2002

Global			Desglose		
Concepto	Importe €/m ²	%	Concepto	Importe €/m ²	%
Suelo	969,55 €/m ²	40,3%			
Impuestos	189,11 €/m ²	7,8%	Licencia		
			ICIO		
			IVA		
Técnicos	44,60 €/m ²	1,8%	Arquitecto		
			Aparejador		
			Otros		
Ejecución material	469,42 €	19,5%			
Constructor	110,11 €	4,5%	Gastos generales		
			Beneficio Industrial		
Urbanización	240,40 €/m ²	10%			
Profesionales jurídicos y comerciales	37,55 €/m ²	1,6%	Notaría y registro		
			Gestión comercial		
Gastos financieros	56,33 €/m ²	2,3%			
Promotor	288,49 €/m ²	12%			
PVP	2.404,05 €/m² 400.000 ptas/m²	100			



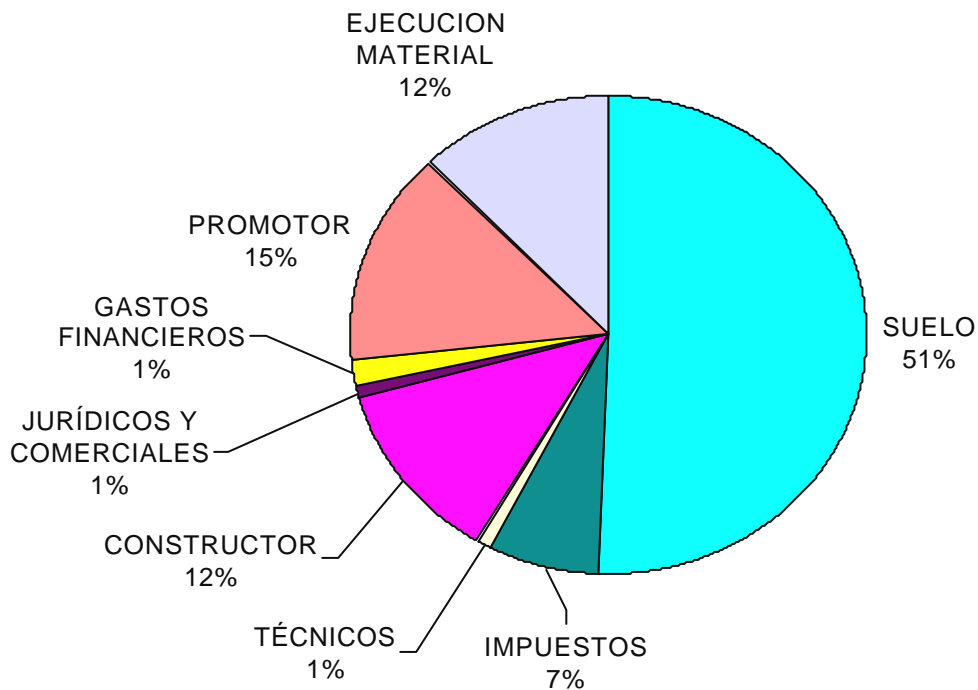
PROMOCION 8	Nº Viviendas	Tipología	Acabado	Situación	Fecha de venta
	<50	Colectivas	Medio	Duranguesado	2001

Global			Desglose		
Concepto	Importe €/m ²	%	Concepto	Importe €/m ²	%
Suelo	636,48 €/m ²	37,8%			
Impuestos	139,36 €/m ²	8,3%	Licencia		
			ICIO		
			IVA		
Técnicos	40,25 €/m ²	2,4%	Arquitecto		
			Aparejador		
			Otros		
Ejecución material	428,23 €/m ²	25,4%			
Constructor	100,61 €/m ²	5,9%	Gastos generales		
			Beneficio Industrial		
Profesionales jurídicos y comerciales	34,26 €/m ²	2%	Notaría y registro		
			Gestión comercial		
Gastos financieros	51,39 €/m ²	3%			
Promotor	252,43 €/m ²	15%			
PVP	1.682,83 €/m² 280.000 ptas m²	100			



PROMOCION 9	Nº Viviendas	Tipología	Acabado	Situación	Fecha de venta
	<50	Colectivas	Lujo	Bilbao	2002

Global			Desglose		
Concepto	Importe €/m ²	%	Concepto	Importe €/m ²	%
Suelo	3.024,01 €/m ²	55,9%			
Impuestos	402,71 €/m ²	7,4%	Licencia		
			ICIO		
			IVA		
Técnicos	69,37 €/m ²	1,3%	Arquitecto		
			Aparejador		
			Otros		
Ejecución material	730,23 €/m ²	13,5%			
Constructor	171,29 €/m ²	3,1%	Gastos generales		
			Beneficio industrial		
Profesionales jurídicos y comerciales	58,42 €/m ²	1%	Notaría y registro		
			Gestión comercial		
Gastos financieros	87,63 €/m ²	1,6%			
Promotor	865,46 €/m ²	16%			
PVP	5.409,11 €/m² 900.000 ptas/m²	100			



PROMOCION 10	Nº Viviendas	Tipología	Acabado	Situación	Fecha de venta
	>200	VPO		Bilbao	

Global			Desglose		
Concepto	Importe €/m ²	%	Concepto	Importe €/m ²	%
Suelo	131,12 €/m ²	15,6%			
Impuestos	79,71 €/m ²	9,1%	Licencia		
			ICIO		
			IVA		
Técnicos	33,60 €/m ²	4%	Arquitecto		
			Aparejador		
			Otros		
Ejecución material	375,50 €/m ²	42,5%			
Constructor	83,85 €/m ²	9,9%	Gastos generales		
			Beneficio Industrial		
Profesionales jurídicos y comerciales	28,60 €/m ²	3,4%	Notaría y registro		
			Gestión comercial		
Gastos financieros	42,89 €/m ²	5,1%			
Promotor	84,14 €/m ²	10%			
PVP	841,42 €/m² 140.000 ptas	100			

