

EL ESPACIO INTERMINABLE: JUSTIFICACIÓN,
PROMOCIÓN Y VENTA DE LOS NUEVOS PARAÍSO
RESIDENCIALES EN LA CIUDAD ESPAÑOLA

BASILIO CALDERÓN CALDERÓN
Universidad de Valladolid



Disfrutar del lujo, del espacio y de la calidad en la zona de más proyección de la ciudad es algo que sólo está al alcance de algunos privilegiados.¹

Los procesos de reestructuración económica global estaban dando lugar, en los últimos años del pasado siglo XX, al rediseño de la relación entre sociedad, economía y espacio, generando nuevas estructuras territoriales de producción, gestión, circulación y consumo, así como nuevas formas de fragmentación y segregación socioterritorial.² En efecto, el desarrollo de las últimas décadas ha introducido en las ciudades una separación extrema de funciones por barrios, una urbanización discontinua y la ocupación extensiva del territorio, creando problemas nuevos y más graves de habitabilidad y sostenibilidad, junto al despilfarro de suelo e infraestructura y la elevación de los costes de mantenimiento de servicios. Y las grandes ciudades españolas no son ajenas a esta dinámica ya que sólo en los últimos 30 años han consumido más suelo que en toda la historia anterior; y esta brutal producción de ciudad dirigida por el sistema inmobiliario, sin mayor control que los planes de usos del suelo, ha sido un factor determinante de una situación, favorecida además por los modelos funcionalistas de ciudad que planteaban los planes de urbanismo de la época.³

En estos modelos se ha ido fomentando sólo el contacto entre iguales –universitarios con universitarios, trabajadores con trabajadores, residentes con un cierto nivel socio-cultural con sus iguales, etc.–, de modo que la riqueza de los contactos se va perdiendo paulatinamente, hasta darse la paradoja de que en la ciudad actual ha aumentado el número de contactos, pero estos contactos son cada vez más débiles, al contrario de lo que sucede en núcleos o en ciudades con dimensiones reducidas donde los contactos son menores en número pero más intensos y repartidos aleatoriamente a lo largo del día; obviamente y como consecuencia de la separación física el espacio de uso cotidiano ocupa muchos kilómetros y se hace extremadamente dependiente del automóvil privado.

Y es en ese momento en el que comienza a generarse la enorme paradoja de la ciudad del comienzo del tercer milenio; la combinación del márketing inmobiliario y de la industria del automóvil, que han acercado las condiciones de adquisición de estos productos a la lógica de la venta de bienes de consumo masivo, permite ampliar el radio de la ciudad difusa aumentando los costes asociados: contaminación, congestión, pérdida de tiempo, estrés que se asocian a la vida en la ciudad y convierte al

¹ Bienvenido a un oasis...de exclusividad– El Oasis de Nangüeles., Marbella. Promueve Construcciones Kabisa, S.A. Comercializa Gesinar

² Castells, M. “La ciudad de la nueva economía” Conferencia pronunciada en el Salón de Ciento del ayuntamiento de Barcelona, el 21 de febrero de 2000, en el acto de clausura del Master “La ciudad: políticas proyectos y gestión” (<http://www.fbg.ub.es>) organizado por la Universidad de Barcelona y dirigido por Jordi Borja.

³ Ezquiaga, J.M. Los retos del futuro: El tipo de planificación que necesitamos <http://db.aguirrenewman.es/urbanewsonline/documentos/>

domicilio privado en el último –o único– reducto de paz de la vida urbana⁴. Se adquiere y se extiende la conciencia de que la ciudad es inhabitable e insoportable y que la solución es huir nuevamente de ella, algo que ya se había producido en las últimas décadas del siglo XIX dando origen a la formación de pequeños núcleos o colonias de *ciudades jardín*, o a la aparición de un paisaje de chalets unifamiliares aislados, “con huerta y jardín” como respuesta a los males de la ciudad: la contaminación, el ruido, la inseguridad etc...

Y si para huir de la ciudad el sistema presentaba entonces algunas limitaciones relacionadas con las escasas infraestructuras, en la actualidad la huida de la ciudad está alentada por la facilidad de acceso a dos productos esenciales y caros, ya que la carestía es garantía de exclusividad, es decir, de anticontaminación, anticongestión, anti estrés etc.; ofrece en primer lugar un vehículo cada vez más sofisticado y de costosa adquisición y obviamente, una vivienda cada vez más grande, más equipada y más cara, lo que implica un mayor consumo de suelo rústico, más impermeabilidad, más escorrentía superficial, menos capacidad de filtrado, menos sostenibilidad en definitiva. Y el problema, al menos en el estado de evolución de la población, no es la falta absoluta de suelo –en España está urbanizado apenas un 4 %– ni la falta de suelo urbanizable para acoger a la población, aunque toda ella quisiera vivir en una casa individual y con jardín; el problema se encuentra en que, para sostener todo ello, la huella ecológica aumenta exponencialmente hasta el límite del agotamiento de los recursos, por lo que nunca será la falta de suelo el verdadero problema, ya que siempre habrá administraciones tolerantes y promotores inmobiliarios dispuestos a resolver este problema, sino los efectos derivados de su desproporcionado consumo.

1. FORMAS DE INTERVENCIÓN EN LA CIUDAD EN EL ÚLTIMO TERCIO DEL SIGLO XIX: LA CIUDAD VERTICAL VS LA NUEVA CIUDAD HORIZONTAL

A lo largo del proceso de desarrollo urbano contemporáneo se han ido consolidando en la ciudad española una serie de estrategias de alternancia entre la conservación, la transformación y la creación de nuevo tejido urbano que, por su persistencia, coherencia así como por la similitud de los efectos, parecen responder a la existencia de un hilo conductor más o menos implícito, materializado en múltiples instrumentos o indicadores explícitos que vertebran –legalmente– tal proceso. Tales instrumentos sirven, en primer lugar, para justificar la creación de un nuevo espacio urbano, bien en forma de ciudad absolutamente nueva, o bien como una nueva ciudad hecha sobre los cimientos de la vieja ciudad, especialmente cuando la ciudad heredada no cumple con los requisitos necesarios para el desarrollo y reproducción del sistema económico-urbanístico; y sirven también para responder a los nuevos requerimientos urbanísticos, ya que hacer ciudad, al menos desde mediados del siglo XIX, no consistirá sólo en proyectar edificios de mayor o menor valor arquitectónico, sino adecuar –pensar, urbanizar– la ciudad horizontal que va a contenerlos.

El planteamiento de esta hipótesis se fundamenta en el hecho de que, a pesar de la aparente falta de lógica, e incluso de la anarquía en el crecimiento urbano español,

⁴ Rueda, S. La ciudad compacta y diversa frente a la conurbación difusa. En: <http://www.cccb.org/atlas/autores/cursos/rueda.htm>.

todo él está fundamentado en una serie de principios, sorprendentemente inmutables, que han venido operando de forma sistemática en los últimos doscientos años y que son los auténticos conformadores de la actual estructura de la ciudad española. Tales principios responden a la lógica impuesta por los agentes que hacen ciudad en cada momento, combinando dos variables básicas: el tratamiento del tejido heredado y el acondicionamiento del espacio por urbanizar; y tal lógica puede rastrearse, bajo formas aparentemente diversas, en dos momentos que sorprendentemente vienen a coincidir con las últimas décadas de cada uno de los dos últimos siglos.⁵

En el primero de ellos, es decir, en las últimas décadas del siglo XIX, la intervención urbanística presenta una clara alternancia entre la ciudad vertical, es decir una ciudad heredada de estructura básicamente medieval que hay que cualificar y llenar y la ciudad horizontal o, lo que es lo mismo, la ciudad que no existe, el suelo que hay que colonizar. Los nuevos espacios aristocráticos y burgueses debidamente “*decorados*” ganan en esta época espacio al resto de la ciudad, que se va privatizando y segregando, utilizando como mecanismo diferenciador las llamadas “servidumbres especiales de arquitectura”, es decir, un conjunto de formas compositivas exigibles a todas las edificaciones de un espacio determinado que sirven para diferenciar, y ocultar la complejidad del espacio urbano, y especialmente aquellas áreas de la ciudad tradicional en las que se acumulaban todas las excrecencias del sistema —industria, pobreza, subintegración social, delincuencia etc.—. Una intervención subordinada a la estrategia burguesa consistente en segregar y hacer más intenso el aprovechamiento de las posibilidades que la vieja ciudad ofrecía. Y para ello se contó también con un instrumento de extraordinaria importancia, como fueron las ordenanzas de edificación; un instrumento que centró todo su interés en la salubridad y la uniformidad del paisaje, marginando algún elemento crucial, como por ejemplo el aprovechamiento y distribución del espacio edificado.

En consecuencia, la primera ciudad industrial, la ciudad de la segunda mitad del siglo XIX, rentabiliza el solar de la ciudad preindustrial, lo transforma, lo densifica hasta convertirlo en escenario de epidemias, insalubridad y muerte; un escenario tan asfixiante que justificó las iniciativas urbanizadoras de aquellos que precisamente habían generado el problema. Pero a pesar de sobreocupar y de ocupar “*ex novo*” el espacio de reserva urbana, todavía permanece la trama, permanecen las calles, las formas, la misma ciudad, la ciudad heredada se transforma progresivamente, casi imperceptiblemente en otra ciudad; una ciudad que añade nuevos paisajes —la fábrica, los transportes...— y que se organiza en función de una nueva y determinante dialéctica entre pobreza traducida en desorden y poder revestido de planificación. Se genera de este modo una forma de concebir el urbanismo basado en la ley de estímulo-respuesta; un urbanismo que percibe el desorden como una gigantesca amenaza del modelo urbano de corte burgués, y al que hay que oponer un nuevo orden que integre y anule tales desórdenes respetando la lógica anterior.⁶

Los efectos que provoca todo ello en la ciudad decimonónica española serán determinantes ya que en cierto modo se estaban definiendo los parámetros esenciales

⁵ Calderón, B. “*Un espacio creado y transformado por el permanente conflicto entre centro y periferia: una hipótesis para interpretar el modelo de crecimiento urbano en España*” Secretariado de Publicaciones. Universidad de Valladolid Valladolid 2000, págs. 589-598.

⁶ Carasa, P. “por una historia de la ciudad. Urbanización, pauperismo y asistencia” en Bonamusa, F. (Coord.) *La sociedad urbana. Asoc. de H0 Contemporánea*. Barcelona, pp. 23-64.

del paisaje asociado en lo sucesivo a la ciudad. De entre todos ellos es posible destacar, a nuestro juicio al menos los tres siguientes: en primer lugar, que en la generalidad de las nuevas ordenanzas decimonónicas se advierta una tolerancia y condescendencia con un mayor aprovechamiento privado; una tendencia que se refleja en el sucesivo incremento de las alturas máximas admisibles para una misma sección de calle, como el olvido deliberado de las condiciones de las viviendas. En segundo lugar, que no se desarrollasen otras formas de ocupación del espacio que aportan menos plusvalías pero más calidad de vida como los suburbios ajardinados o las ciudades jardín y, finalmente, que las plusvalías que los nuevos inmuebles *de renta* generan serán nuevamente invertidas en el negocio inmobiliario, pero no ya en el espacio edificado, consolidado y debidamente explotado, sino en las nuevas áreas de expansión que en España serán los *Ensanches*. Y este es uno de los momentos clave en la historia reciente de la ciudad española, ya que este mecanismo de intervención gestado en la segunda mitad del siglo XIX mantiene en la actualidad toda su vigencia.

En efecto, las operaciones de llenado de la vieja ciudad preindustrial son coetáneas de un nuevo tipo de intervención en la misma, de tipo horizontal; una intervención que, por una parte, es una respuesta, a los requerimientos de la producción industrial –mano de obra, vivienda etc.– pero que también es una estrategia necesaria para afrontar las nuevas necesidades en materia de infraestructuras y servicios. Esta fase se organiza a partir de la extensión de la obra pública y, a lo largo de ella, la burguesía compatibilizará el negocio inmobiliario con la necesidad de representarse como clase social en el espacio; es el periodo de los *Ensanches* burgueses. El *Ensanche* decimonónico constituye, desde la perspectiva que hemos venido apuntando, una alternativa al agotado modelo de colmatación de la ciudad preindustrial; un modelo éste que sirvió para captar las plusvalías necesarias con las que invertir y construir más tarde en la periferia; y un modelo que sirvió también para crear las condiciones de “alarma social” que justifican la intervención urbanizadora del Estado, tan conveniente por otro lado a la burguesía industrial y terrateniente. Se estaba justificando y creando un gigantesco espacio de reserva, que causaba alarma por sus proporciones, pero que respondía a alguno de los requerimientos inevitables de la época: más espacio, más salubridad, mejores infraestructuras y servicios públicos etc... En todo caso, se consolida en este período un proceso que más adelante será recurrente y dominante: la dialéctica centro-periferia –vertical vs horizontal– como soporte estratégico en el desarrollo de la ciudad española.

2. LOS PLANES –GENERALES– PARA LA CONQUISTA –Y ORDENACIÓN– DEL ESPACIO: UNA NUEVA CIUDAD HECHA A LA MEDIDA DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

El modelo se repite nuevamente en el último tercio del siglo XX, con la particularidad de que ahora hay que valorar nuevos factores como son una presencia institucional mucho más activa y una nueva generación de promotores y constructores crecientemente profesionalizados y dedicados al negocio con la ciudad, abandonado el negocio en la ciudad. Como en el siglo XIX el proceso también se había iniciado con el llenado y sobreocupación de la ciudad –postguerra inmediata 1939-1945–, continuó con la colonización institucional de la periferia –postguerra tardía 1945-1955– y finalizó con un nuevo *modus operandi* de la iniciativa privada en la promo-

ción inmobiliaria desarrollado entre los años 1956 y 1998, o lo que es lo mismo, entre la primera y la última ley del suelo; un *modus operandi* que se configura como la suma de dos estrategias. Consiste la primera estrategia en intervenir en la periferia, construyendo viviendas acogidas a muy diversos y crecientemente eficaces regímenes de protección –Renta Limitada, Viviendas Subvencionadas, II Plan Nacional de la Vivienda etc...– destinando las plusvalías obtenidas, a la compra de inmuebles y solares en la ciudad tradicional –venciendo la resistencia de un amplio pero desorganizado grupo de pequeños propietarios de suelo–. Este proceso fue apoyado por el escaso esfuerzo inversor en el patrimonio edificado –ya que el envejecimiento y falta de infraestructuras restaba valor a la propiedad–, por la existencia de un mercado garantizado, toda vez que el elevado deterioro justificaría más tarde la renovación y también por el alto diferencial de calidad y precio con las nuevas construcciones, lo que explica la lógica del proceso: el cambio de vivienda, el abandono, la ruina y por último la fácil justificación de la renovación urbana de una parte de la ciudad tradicional.⁷

En apoyo de todo ello, la primera generación de Planes Generales de Ordenación Urbana fue tan excesivamente tolerante que, además de facilitar la calificación de grandes superficies de suelo urbanizable que no se urbanizan o edifican de inmediato salvo las grandes operaciones de vivienda oficial, en la práctica, alentó: la renovación-destrucción de los centros históricos, reactivando, un siglo después, un proceso ya conocido de verticalización-densificación de la ciudad tradicional, sustituyendo el patrimonio histórico existente por otro de mayor capacidad edificatoria, sobreexplotando y congestionando las redes de servicios, los viarios y destruyendo la memoria histórica de la ciudad. En general, esta intervención fue muy agresiva y permitió obtener nuevas y cuantiosas rentas con las que la emergente generación de promotores inmobiliarios adquirirán periferia, es decir, vastas superficies de suelo urbanizable –o de reserva– con las que se aseguran una posición estratégica de cara al siguiente ciclo de ocupación de tales periferias en los últimos años del siglo XX; y todo ello se apoya en un mecanismo ciertamente perverso: basta con extender la idea de que la escasez del suelo es responsable de su elevado valor de repercusión en el precio final de la vivienda; y como el mantenimiento de la escasez es un comportamiento absolutamente insolidario en un mercado inmobiliario estratégicamente desabastecido, la respuesta institucional consistirá en crear y extender la conciencia de que la solución no es otra que aumentar la oferta de suelo partiendo del principio de que “...la periferia urbana es un espacio vacío a rellenar por el proceso urbanizador”⁸.

Es comprensible por ello que la solución ofertada, amparada por la nueva ley del Suelo y Valoraciones se asemeje a la solución demandada por los promotores y que consista en el aumento de suelo urbanizable de uso residencial y no necesariamente contiguo, sobre el que promover urbanizaciones relativamente homogéneas de construcción y consumo estandarizado. Por más que ese comportamiento implique una subordinación de suelos que deberían ser objeto de protección, por su alto valor agrícola, ecológico o paisajístico, al desarrollo urbanístico. Un desarrollo que genera unas tensiones sobre el precio del suelo de tal envergadura que al final los propietarios acaban sucumbiendo a la presión de la demanda de grandes grupos promotores que serán los que se encarguen del cambio de uso y la urbanización. Al transformar la

⁷ <http://www.cceb.org/atlas/autores/cursos/monclus.htm>

⁸ Aledo, A. Desertificación y urbanización: el fracaso de la utopía. En <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n9>

tierra en suelo, es decir en un bien objeto de especulación inmobiliaria, el circuito económico se reduce al proceso de compra, construcción y venta de inmuebles; y allí se detiene. Se cierra de este modo la posibilidad de la renovación cíclica de la riqueza que produce la agricultura al optar por una actividad finalista como es la actividad constructora y convertir el campo en urbanizaciones de viviendas unifamiliares en cualquiera de sus tres variantes: aisladas, pareadas y adosadas; en apenas una década –la última del siglo XX–, la ciudad ha cambiado su cinturón obrero en un nuevo cinturón de adosados, de mayor contorno como trasunto de la opulencia y optimismo urbanizador finisecular. Exactamente lo mismo que se había hecho en el último tercio del siglo XIX. También entonces escaseaba y era cara la vivienda, también se necesitaba huir de la ciudad para acceder a estándares de vida más saludable y confortable, también se necesitaba apoyo institucional y también fue el Estado el que proporcionó los recursos –legislativos y económicos. para que el proceso fuese socialmente viable y económicamente rentable.⁹

3. UNA APROXIMACIÓN AL MODELO DE CIUDAD FUTURA A TRAVÉS DE LAS PARADOJAS Y PATOLOGÍAS URBANAS DEL PRESENTE

Ahora bien, existen algunas diferencias que permiten poner en cuestión la lógica e incluso la oportunidad de este proceso; y es que, paradójicamente, la limitada capacidad de crecimiento demográfico en la España de los primeros años del siglo XXI coincide con una mayor demanda y consumo de espacio, con una mayor demanda de calidad del espacio que se consume o utiliza, con la búsqueda de espacios alternativos y con un sorprendente despilfarro del tejido urbano heredado. Es evidente, en primer lugar, que en los últimos años se viene registrando un mayor consumo de espacio, ya que se han generalizado nuevas tipologías residenciales –unifamiliares, adosados, etc... que además exigen mayores y más costosas infraestructuras, y que amplían la ciudad sin necesitarlo aparentemente. Tomando como referencia los visados de dirección de obra nueva se puede advertir que entre 1992 y 1999 el número de edificios destinados a vivienda unifamiliar –adosados o aislados– pasó de 66.137 a 158.487, lo que sin duda viene a corroborar la entidad y tipología característica en la colonización de las nuevas periferias; un fenómeno que, obviamente no es exclusivo de las ciudades españolas, sino que tiene un carácter global.¹⁰

⁹ PARADA, R. "Urbanismo de obra privada vs urbanismo de obra pública" en: Ordenamientos urbanísticos: valoración crítica y perspectivas de futuro. M. Pons, Madrid 1998, pp. 45-86.

¹⁰ Al igual que en España, es bastante normal que una familia de clase media-alta de Argentina cuente con una segunda vivienda. En la provincia de Buenos Aires, que es tan grande como toda España pero a diferencia de ésta no hay montañas y escasean las playas. Lo que predomina es la propiedad de una segunda vivienda cercana a la primera con un amplio jardín de alrededor de una hectárea (se conoce como Quinta). Una segunda posibilidad es tener una segunda propiedad en el campo con muchas hectáreas de terreno (se conoce como Chacras). Una tercera posibilidad es la propiedad de una vivienda en un barrio cerrado con club, golf, polo, etc (es lo que se conoce como Country). En: <http://db.aguirrenewman.es/amr/curiosidades/argentina.asp>.

Año	Adosadas	Aisladas	Total	1992=100
1992	41636	24501	66137	100
1993	43952	22838	66790	100,9
1994	59621	26566	86187	130,3
1995	62648	30065	92713	140,2
1996	56725	31975	88700	134,1
1997	69589	34505	104094	157,4
1998	88362	47920	136282	206,1
1999	110819	47668	158487	239,6

Cuadro 1. Visados de dirección de obra nueva. NI de edificios destinados a vivienda unifamiliar

España 1992-1999. Fuente: Licencias municipales de obra (edificación y vivienda)
Ministerio de Fomento. Bol.18.01.01 <http://www.mfom.es/>

Pero, la incorporación al mercado de las menguadas generaciones de las dos últimas décadas del siglo pasado coexiste también con una demanda de mayor calidad del espacio que se consume o utiliza, lo que viene a reactivar el ciclo productivo-reproductor del capitalismo finisecular, no sólo porque se moviliza nuevo suelo, sino porque, a cambio, se abandona y degrada la vivienda de los barrios obreros de los años cincuenta y sesenta, que puede adquirirse y acumularse para promover en el futuro un retorno ordenado y selectivo a los mismos, especialmente a los barrios de “reserva” estratégica del centro histórico. Este fenómeno es posible porque la ciudad construida en los años cincuenta y sesenta es una ciudad de muy mala calidad de modo tal que, pese a los esfuerzos de los últimos 15 años para compensar estas carencias en infraestructuras y equipamientos, al agotarse un ciclo “vital” de aproximadamente 35-40 años no se “reutiliza la ciudad”, sino que se hace –o se justifica que se haga– una nueva ciudad. Así parece demostrarlo el que los grandes barrios obreros hayan comenzado a perder población en el decenio 1986-96, lo que nos llevaría a plantear la siguiente hipótesis de trabajo: Agotado el ciclo 1950-1985, la salida del domicilio paterno, la mejora del nivel adquisitivo y la escasa integración social-vecinal de los barrios de aluvión de los años sesenta, da lugar a que se busque un nuevo espacio residencial, que no presente las carencias del barrio de pertenencia.

Este proceso se apoya en el conocido mecanismo del “filtering-up” es decir en el hecho de que la demanda de primeros compradores suele adquirir vivienda de segunda mano, de menor calidad, liberando a los propietarios de estas para adquirir nuevas viviendas en la periferia de mayor calidad y superficie.

En tercer lugar este periodo de contracción demográfica coexiste con la búsqueda de espacios alternativos, que aportan el germen de la urbanización tanto a paisajes heredados, como a paisajes vírgenes, próximos y lejanos a la ciudad. Estos nuevos ámbitos para el negocio inmobiliario se localizan a veces dentro de la ciudad, aprovechando la desaparición de viejos contenedores industriales o portuarios para reemplazarlos por las propuestas de vanguardia del llamado movimiento neomoderno, es decir, y en palabras de Luis Fernández-Gailano por “grandes torres o macrobloques, pensadas para unas sociedades ya definitivamente fragmentadas que han

abandonado sin nostalgia la utopía de la comunidad residencial"¹¹; y se localizan también lejos de la ciudad, respondiendo tanto a la demanda de nuevos tipos de consumo de espacio como al extremo encarecimiento de la vivienda en el interior de la misma y que comienzan a dejar su huella en términos estadísticos, ya que la pérdida de población de la ciudad "central" se ve compensada con incrementos de los núcleos del entorno, en un contexto demográfico provincial-regional altamente estable. Sirva de ejemplo tanto el caso de la ciudad de Barcelona, ya que un 32,3 por 100 de la demanda abandona el casco urbano para desplazarse al Maresme, Vallès e incluso al Baix Llobregat, como la de Madrid en la que se registra una pérdida anual de población de su casco urbano de aproximadamente el 3 por 100, en favor de otros núcleos como Alcalá de Henares, Rivas Vaciamadrid o Tres Cantos. Por último, la definitiva caída de la curva de demanda de vivienda que se iniciará en el año 2004 coexiste con un sorprendente despilfarro del tejido urbano heredado, puesto de manifiesto en el injustificable alto índice de ruina y abandono de edificios en los centros urbanos, especialmente en los centros históricos¹². Injustificable, pero explicable ya que la degradación morfológica y funcional conduce a la expulsión de población y funciones para hacer más selectiva y rentable la vuelta al centro de la ciudad. En cierta medida, el mil veces proclamado "vaciamiento" de las áreas centrales no es más que una *pausa estratégica* entre dos tipologías de ocupación de un mismo lugar. Y ese vaciamiento no obedece a causas espontáneas, es decir al agotamiento de un determinado modelo, sino a la sobreimposición de un nuevo modelo de ocupación y explotación del territorio de la ciudad "central".

Año	Edificios a demoler	Viviendas a demoler
1992	6771	10084
1993	6228	8230
1994	6338	8622
1995	6645	8857
1996	6731	8346
1997	8157	10491
1998	9543	12638
1999	10749	13947

Cuadro 2. Obras de demolición España 1992-1999. Fuente: Licencias municipales de obra (edificación y vivienda) Ministerio de Fomento. Bol 18.01.01 <http://www.mfom.es/>

Este conjunto de estrategias se están viendo reforzadas, además, por algunos factores de carácter estructural y coyuntural; de entre los primeros podemos destacar las insuficiencias de las políticas de vivienda, el fracaso de las leyes del suelo de la segunda mitad del siglo y por la opacidad propia del sector inmobiliario y, de entre los segundos, sobresalen sin lugar a dudas tanto las enormes tensiones especulativas que

¹¹ El PAÍS, 13-III-99

¹² BBVA, Situación Inmobiliaria, Febrero 2001

está generando el blanqueo de dinero antes de que la entrada en vigor del EURO, en el 2.002, como la publicación de la ley de garantías de la edificación –seguro de la construcción– que encarecerá la vivienda aproximadamente en un 10 por 100 y que hará todavía más inaccesibles las viejas y nuevas viviendas del centro de las ciudades.

Y para hacer frente a toda esta problemática se ha optado desde la promulgación de la LRSV de 1998 por un modelo del “todo urbanizable” defendido desde posiciones ultraliberales, que además de propiciar un desarrollo extensivo y disperso, insostenible económica y ecológicamente, lo único que encubre es la extensión de las tensiones especulativas y los valores expectantes a la totalidad del territorio, poniendo en manos del propietario del suelo o de las inmobiliarias que gestionan bancos de suelo millonarios la llave del proceso de desarrollo urbano. Esta extensión provocará un aumento de la movilidad y de la longitud de los desplazamientos, así como una mayor congestión de tráfico en las áreas de centralidad y en las vías que recogen los viajes dominantes, así como un aumento del consumo de energía, un incremento del tiempo de desplazamiento y más limitaciones en la organización de la vida cotidiana. Y a nuestro juicio una gran parte de responsabilidad en este proceso puede atribuirse a las estrategias y modos de promoción de los nuevos fragmentos de ciudad, vendidos como “saludables”, “habitables”, “lúdicos”, “integrados en la naturaleza” e incluso Asocialmente diferentes.

Lamentablemente, este modelo de ciudad ya está consolidado; pero no porque sea la sociedad la que lo ha demandado como quiere una parte de la sociología contemporánea, sino porque ha sido impuesto por un muy eficaz sistema de producción urbanística que combina: nuevas infraestructuras para acercar la naturaleza urbanizada, nuevas técnicas de marketing para hacer imprescindible la compra del paraíso, una vivienda unifamiliar absolutamente despilfarradora e insostenible, la renuncia a las economías de escala de la ciudad compacta para entrar en una espiral creciente de consumo de suelo –parcela–, de agua –piscina, riego– de energía –vehículos privados– y de equipamiento del hogar. Es cierto, como señala el sociólogo francés François Ascher, que el modelo de macrociudad es ineludible, y que la mayor parte de la población urbana ya no vive en aglomeraciones densas y continuas, sino en “metápolis”, es decir, en territorios urbanos extensos, discontinuos, heterogéneos¹³; con lo que no estamos de acuerdo es con que ese modelo sea consecuencia de *las directrices que está tomando la sociedad...* O de que sea *la población la que decide vivir fuera de la ciudad y de que los economistas tengan que rentabilizar esa decisión y los políticos hacerla factible, pero no decidirlo, porque la decisión es de la sociedad. (Sic)*¹⁴.

Creemos, por el contrario, que frente a la opinión de François Ascher, las nuevas formas urbanas no derivan de la demanda de la sociedad, sino de las imposiciones, necesidades creadas y las modas impuesta por las nuevas estrategias del capitalismo inmobiliario finisecular. Coincidimos en cambio con R. Rogers cuando afirma que “...el desafío al que nos enfrentamos consiste en renunciar a un sistema que explota la tecnología con un estricto afán de lucro para orientarlo hacia metas de sostenibilidad. Ello comporta cambios sustanciales en el comportamiento humano, en las prácticas de gobierno y también en las prácticas urbanísticas. El promotor que sólo construye para aumentar sus beneficios, sin compromiso alguno por el medio ambiente ni la calidad de vida ciudadana, está haciendo un uso abusivo de la tecno-

¹³ Ascher, F. “Las ciudades del futuro serán regiones urbanas”. El País, Lunes 15 de Enero de 2001.

¹⁴ Ascher, F. Métapolis, ou l’avenir des villes, Ed. Odile Jacob, París, 1995

logía”¹⁵ En el informe de la Comisión de Arquitectos británicos presidida por R. Rogers publicado en 1999 se propone, para materializar este ideal, la “recuperación del buen diseño” con especial insistencia en la recuperación de la compacidad y en la eficiencia del transporte colectivo, se propone también el apoyo mediante subvenciones a las ciudades que desean competir y mejorar su posición en la jerarquía urbana y finalmente se debería apoyar la dimensión medioambiental procurando reducir el consumo de suelo rústico que amenaza el paisaje tradicional rural británico.¹⁶

Y consideramos por último, que lamentablemente este sistema esta ya consolidado entre otras razones porque ya ha generado multitud de alternativas que tienen en común la huida de la ciudad, aunque se no manifiesten siempre del mismo modo: en unos casos se trata de una huida confortable que permite combinar el trabajo –el teletrabajo– con una alta y selecta –porque es segregada– calidad de vida, como por ejemplo en al aldea de Poundbury, en Dorchester, en tanto que en otros casos y desde una declarada confesionalidad ecológica, se pretende conciliar la utopía ecológica con la utopía social –smart grow–, dotando de respuestas urbanísticas-residenciales a la contestación social de los años sesenta¹⁷. Y todo apunta, como señala Carlos Ferrás a que “...la imagen cultural que trasciende del deseo de poseer una casa en el campo obedece a intereses capitalistas y de mercado. En España, una reciente encuesta del Instituto Gallup, revela que un 35 por ciento de los españoles gustaría de residir en poblaciones de menos de 10.000 habitantes y un 55 por ciento en aquellas con menos de 50.000, y que tan sólo un 9 por ciento se encuentra a gusto en las metrópolis; como se puede comprobar estos datos son acordes con lo que acontece en otros países”¹⁸. Dos centurias de evolución para llegar al mismo sitio.

Es cierto que en este largo camino han tenido lugar algunos cambios determinantes; el último de ellos, que coincide con los últimos años del siglo XX y primeros meses del siglo XXI se caracteriza por un desarrollo espectacular del sector de la promoción inmobiliaria que viene a romper con alguna de las limitaciones estructurales que caracterizaba a un sector que aporta casi el 3 por 100 del PIB español; el sostenido e imparable incremento del precio de las viviendas, las mayores superficies, calidades y servicios demandados, el blanqueo de dinero –invirtiendo en la compra de inmuebles, particularmente de segunda mano– antes de la entrada en vigor del Euro–, la inseguridad de cualquier inversión alternativa y el brusco hundimiento bursátil del sector de las telecomunicaciones –sector de moda en el último quinquenio del siglo pasado– ha dado lugar a un periodo de bonanza en la actividad constructiva

¹⁵ Rogers, R. Ciudades para un pequeño planeta. Ed. G.G., Barcelona 2000, pp. 1-11. Ver también Londres, la ciudad que ha renacido tras la suspensión de su Council. En P. Maragall: Europa próxima. Univ. de Barcelona, 1999, p. ag. 178.

¹⁶ Urban Task Force, Towards an Urban Renaissance, Department of the Environment, Transport and the Regions. Londres, 1999 (<http://www.detr.gov.uk/>)

¹⁷ Algunos autores como Damián Quero consideran que el paradigma de la extensión continua (“continental”) de la ciudad como forma de crecimiento urbano, sustituyendo extensivamente el orden rural por el urbano, se ha cancelado. En su lugar vuelve a cobrar sentido la imagen de la intrusión discreta de piezas urbanas en la naturaleza (por ejemplo, en el paradigma de la urbanización medieval con ciudadelas, como en La Alhambra). La metáfora topológica del archipiélago asume y expresa figurativamente ahora la resistencia de lo rural y el valor preeminente concedido socialmente a los espacios naturales. Damián Quero. Las formas de crecimiento metropolitano. http://www.habitat.aq.upm.es/aghab/aghabes_5.htm

¹⁸ Carlos Ferrás Sexto. Ciudad dispersa, aldea virtual y revolución tecnológica. Reflexión acerca de sus relaciones y significado social. Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales. Universidad de Barcelona [ISSN 1138-9788] N1 69 (68), 1 de agosto de 2000 <http://www.ub.es/geocrit/sn-69-68.htm>

sin precedentes, acentuando el carácter de sector refugio y fiscalmente opaco que tradicionalmente ha tenido la propiedad inmobiliaria en España. Prueba de ello es el hecho de que, desde el comienzo del ciclo expansivo del mercado inmobiliario en 1997, se han iniciado en España un total de casi 2 millones de viviendas que, considerando sus valores de tasación medios, han supuesto más de 24,2 billones de pesetas de inversión en nueva vivienda por parte de las familias; es decir, con una media que supera los 6 billones de inversión anual, solo en viviendas nuevas¹⁹.

Un volumen de actividad que ha estimulado la aparición de miles de pequeñas empresas oportunistas vinculadas al sector inmobiliario que aprovechan la coyuntura y vienen a acentuar su tradicional minifundio empresarial, tanto en el sector de la promoción clásica como en el de la comercialización ya que, desde la aprobación de la ley de Ordenación de la Edificación ambos tienen que desarrollar su labor en un contexto cada vez más exigente, compitiendo en lo relativo a la intermediación inmobiliaria, tras la aprobación del RD Ley 4/2000 sobre medidas urgentes de liberalización en el sector inmobiliario y del Transporte, en un contexto de liberalización extrema que exonera al intermediario de ofrecer cualquier garantía. La respuesta por parte del sector ha sido inmediata y le ha llevado a integrar también esta etapa del proceso dentro de su organigrama ya sea creando ya sea adquiriendo redes de intermediación inmobiliaria con amplia implantación territorial.²⁰

4. LOS NUEVOS TERRITORIOS EN VENTA: UN ANÁLISIS PRELIMINAR DE LA PUBLICIDAD INMOBILIARIA EN LA PRENSA ESCRITA

El último eslabón, imprescindible para poner en valor las nuevas estrategias residenciales y la voracidad del sector de la promoción y construcción, es el que corresponde a la fase de comercialización del nuevo producto inmobiliario; una fase que puede ser previa, paralela o consecutiva a la de la edificación y de la que pueden responsabilizarse tanto las empresas constructoras, el promotor inmobiliario e incluso empresas o agentes de la propiedad inmobiliaria-titulados o no-dedicados en exclusiva a la comercialización del producto; la importancia de esta actividad y los márgenes que genera es uno de los factores por los que cada vez es más frecuente que las empresas constructoras creen una división inmobiliaria dentro de su estructura empresarial para responsabilizarse de esta función, o que las inmobiliarias creen o compartan un portal en Internet o vendan su base de datos a portales especializados exclusivamente en la comercialización²¹.

¹⁹ Servicio de estudios del BBVA. Situación inmobiliaria, Febrero 2001

²⁰ Ferrovial inmobiliaria adquiere Don Piso, el primer grupo de intermediación inmobiliaria en España. 4 de Julio de 2001 <http://www.yahoo.com>

²¹ El grupo **ferrovial inmobiliaria** es un ejemplo de la penetración en el mercado inmobiliario de una empresa constructora. Cuenta con delegaciones en más de 22 capitales de provincia además de Chile y Portugal. Fue la primera empresa de su sector que consiguió, en 1997, el Certificado AENOR de Calidad en España; la facturación alcanzada por el área inmobiliaria del Grupo Ferrovial en. Ese mismo año fue superior a los 22.700 millones de pesetas, un 80% más que el ejercicio anterior, destacando la venta de 7.000 millones de activos del sector terciario y más de 15.700 millones de pesetas de viviendas, locales, garajes. La facturación obtenida por los distintos servicios inmobiliarios prestados a otras empresas superó los 30.000 millones de pesetas, considerando el total de las operaciones realizadas en el sector residencial y en el terciario. El incremento ascendió al 50% respecto a las ventas realizadas en 1996, que se situaron por encima de 20.000 millones de pesetas.

Y es que, las empresas inmobiliarias al igual que las constructoras están ampliando sus estrategias de comercialización utilizando las posibilidades que ofrece internet. Su presencia en la red, no obedece ya como podía estimarse a finales de los años noventa a una moda o una actividad complementaria y marginal para la empresa, sino que se han convertido en una pieza esencial en el presente y futuro de las empresas inmobiliarias ya que en internet ya sea de forma directa o por empresa interpuesta, pueden cumplir a la perfección los cuatro objetivos básicos que se esperan del medio; a saber: es un excelente canal de distribución, es decir a través de internet se comercializan productos y servicios como soporte de la venta directa, es en segundo lugar un buen medio publicitario y promocional –que fue el primer impulso para el desarrollo de las páginas corporativas, antecedente de los portales– y puede llegar a ser un buen sistema para abaratar el precio de los productos y finalmente es un medio idóneo para universalizar la oferta, abarcar porciones del territorio de otro modo inalcanzables y extender el control-dominio del proceso urbanístico en España. A través de internet las empresas inmobiliarias –promotoras, agentes, comerciales etc... posibilitan al usuario la obtención ordenada, segmentada e inmediata de ofertas todo lo personalizadas que este quiera, si bien todavía –año 2001– no se ha conseguido cambiar un ápice los hábitos de compra de la sociedad española, máxime en un producto que es duradero, muy caro y que requiere una comprobación *in situ* en parte por la poca confianza que ofrece en general todo el sector habitualmente salpicado por estafas, reclamaciones ante diversas instancias hasta llegar a la oficina del Defensor del Pueblo quien tiene en la atención a este apartado una de los mayores yacimientos de actividad.

Estas nuevas estrategias de comercialización son, en todo caso, embrionarias y aunque estén llamadas a jugar un papel determinante en el futuro, en los primeros años del siglo XXI la promoción, publicidad y venta del producto inmobiliario se realiza aún de forma mayoritaria por los cauces tradicionales; quizá por ello, todavía es la publicidad inmobiliaria a través de la prensa escrita –la más extendida y común– la encargada de hacer llegar al demandante las bondades de los nuevos paraísos residenciales.

Para afrontar esta tarea, la publicidad inmobiliaria reproduce por lo general algunos estereotipos que son derivaciones de los cinco elementos que se consideran determinantes en toda estrategia de venta: a saber: proximidad general, considerada como la localización a partir de determinadas referencias geográficas o funcionales –**cerca de la ciudad**–, proximidad específica entendiendo por tal aquella que aproxima el objeto a la venta a algún elemento de espacial interés –**junto a**–; son muy habituales también, como manifestación evidente de la paradoja ecológica las referencias a determinados atractivos naturales –**dentro de la naturaleza**–; y para hacer más factible el primer contacto con el futuro comprador, el producto inmobiliario se encuentra –**a tan sólo**–, referencia que siempre se hace en metros –menos de 1000– y asimismo se ofrece como primer atractivo un precio cerrado y muy bajo –**por menos de**–.

Obviamente la acumulación de elementos de reclamo y la frecuencia con que aparecen es inversamente proporcional a la calidad o facilidad teórica de venta del producto en función de su localización o precio; es posible también apreciar importantes cambios en los elementos que se ponen en valor como consecuencia de las modas impuestas por el propio sector de la construcción y promoción inmobiliaria. Partiendo de estas premisas es posible identificar algunas variantes de lo que la publicidad enseña y de lo que la publicidad esconde.

Desde
10.000 pts
tener pisos por
toda la ciudad.

EUROFONDO PROPIEDAD
FONDO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA

902.35.30.35

GRUPO
SANTANDER

3 años de vida

Foto n.º 1. Un sonajero ideal. Eurofondo propiedad “desde 10.000 pts tener pisos por toda la ciudad atrae mucho”.

La publicidad inmobiliaria procura en primer lugar despejar cualquier duda respecto a la decisión a tomar, en relación con otras opciones del mercado como por ejemplo el alquiler; expresiones como “*la propiedad le sentará bien*” o “*desde 10.000 pts tener pisos por toda la ciudad atrae mucho*”, (fotografía 1) tranquiliza e inclina la balanza en favor de una opción, la de comprar, que además comparte con el 90 por 100 de la población española. Si además se identifica la compra de una vivienda con cambio en el modo de vida se logra un efecto demoledor, ya que sólo en presencia de decisiones que implican ruptura, un comprador está dispuesto a hacer cualquier locura, como por ejemplo adquirir una vivienda que está muy por encima de sus posibilidades, pero que le va a sentar muy bien –y también al sistema hipotecario–. Asumida esta relación, se debe romper, en segundo lugar, el miedo atávico a ser *pionero*, es decir el primero que compra un producto que le obliga a “exponer” una elevada cantidad de dinero. Este efecto se consigue anunciando que la “*primera fase está vendida*”, (fotografía 2) con lo que se transmite el mensaje subliminal de que ya ha habido

Residencial "LOS ARCOS"
Venga y se sorprenderá

VENDIDA LA SEGUNDA FASE,
INICIAMOS LA CONSTRUCCIÓN DE LA TERCERA

11.985.000

BANCO SIMON

Foto n.º 2. “La primera fase está vendida”, o como eliminar el miedo del pionero.

otros que han comprado, que se ha agotado una fase constructiva –la primera, la segunda etc...– y que se inicia otra ante el éxito –calidad, precio etc...– del producto; y para hacer más efectivo el mensaje, se suele utilizar su inserción en diagonal a modo de sello de un tampón o bien insertándolo dentro de un *bocadillo* de forma estrellada de colores estridentes. Alcanzado este objetivo, en la lectura de la publicidad inmobiliaria aparece de alguna manera referencias al carácter diferente y único, que además es exclusivo y se puede ofrecer personalizado, según sus necesidades. Sin poder explicar las razones psicológicas profundas de este fenómeno, es muy común que, como sinónimo de calidad, se utilicen topónimos en lengua inglesa –Residencial Britania, Royal Park, Wellington Garden, etc...– o que se identifique la promoción con la nobleza del lugar (fotografía 3).

En el extremo opuesto, para promocionar un producto inmobiliario relativamente barato como si fuese relativamente caro, es frecuente por un lado abusar de preguntas retóricas: ¿le gustaría vivir en un inmenso pinar? ¿le gustaría disfrutar todo el año de piscina? ¿le gusta la sauna, el gimnasio, el tenis?, ¿quiere tener un campo de golf a mano?, ¿le gustaría que su jardín privado estuviera en un parque? (fotografía 4) y por otro, comparar el producto con un artículo caro –por ejem-

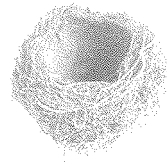
EN EL CASCO HISTÓRICO DE VALLADOLID
Edificio Fuente Doña 17

*Un edificio noble
en un entorno entrañable*

Para oficinas de poder, boutiques y locales comerciales

Foto n.º 3. Un edificio noble en un entorno entrañable. La memoria reconstruida y en venta.

una urbanización diferente
chalets pareados
"PINAR DE SIMANCAS"



• 110 metros cuadrados
• 100 metros cuadrados
• 120 metros cuadrados
• 140 metros cuadrados
• 160 metros cuadrados
• 180 metros cuadrados
• 200 metros cuadrados
• 220 metros cuadrados
• 240 metros cuadrados
• 260 metros cuadrados
• 280 metros cuadrados
• 300 metros cuadrados
• 320 metros cuadrados
• 340 metros cuadrados
• 360 metros cuadrados
• 380 metros cuadrados
• 400 metros cuadrados
• 420 metros cuadrados
• 440 metros cuadrados
• 460 metros cuadrados
• 480 metros cuadrados
• 500 metros cuadrados

VISITENOS DOMINGOS
DE 12 A 2 h. en el antiguo salón

Foto n.º 4. La retórica del mercado a quién no ¿le gustaría vivir en un inmenso pinar; o disfrutar todo el año de piscina sauna, gimnasio, tenis, campo de golf?, ¿le gustaría tener una porción del paraiso...residencial?

plo un lujoso vehículo deportivo–, abusar de una isocrona tópica, la de los cinco minutos, ya que todo lo que está fuera de la ciudad –continuo edificado– y que quiere vender como si estuviese dentro se localiza invariablemente “a menos de cinco minutos” o “a dos pasos de su lugar de trabajo” (fotografía 5) ²²; y si esta referencia espacio-temporal se acompaña de alguna alusión al precio del tipo “por menos de un alquiler”, se

²² El nuevo Valladolid está A DOS PASOS (a quince minutos andando desde la Plaza Mayor). Promociones inmobiliarias del Pisurga. División Inmobiliaria del grupo Martínez Núñez.

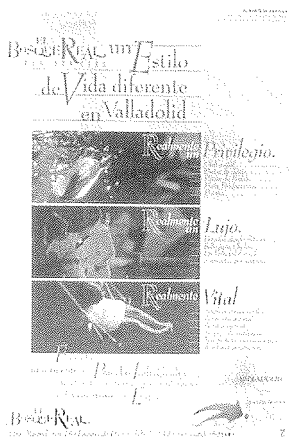


Foto n.º 5. Privilegio, lujo y vitalidad a menos de cinco minutos del centro.

consigue reforzar el mensaje de la gran accesibilidad geográfica y económica del producto, como reclamo esencial para cualquier comprador (fotografía 6). En todo caso la publicidad inmobiliaria, parece resolver el problema de la movilidad intraurbana ya que todo se encuentra a la muy emblemática y asumible distancia de cinco minutos del centro. El abuso de esta expresión ha sido tal, que cuando el producto se localiza a una distancia inconfesable como a “*pocos minutos del centro*” es muy probable que dentro de este margen tenga cabida cualquier tiempo en el intervalo entre 5 y 59 minutos, es decir, entre 5 y 90 km; *sensu contrario*, es muy común realizar una promoción haciendo alusión a las particulares ventajas de invertir en el centro especialmente cuando el ciclo de explotación corresponde a ese sector –del que anteriormente se ha huido– y no a la periferia. Y esta explotación se anticipa algunos años por el procedimiento de comprar edificios completos, ocupados o vacíos, con o sin inquilinos. (fotografía 7)



Foto n.º 6. Por menos de un alquiler. Un mensaje correcto si los alquileres fuesen accesibles a una familia media en España.

COMPRAMOS CASAS DE RENTA ANTIGUA
 CON O SIN INQUILINOS
 EN VALLADOLID CAPITAL,
 BARCELONA O MADRID

REN TUR

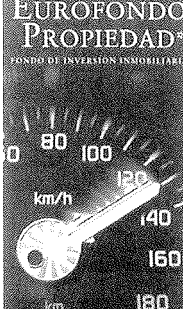
RENTA URBANA

OFERTAS POR ESCRITO :
 CALAMAGRO, 1. BAJO, MADRID
 CALAMAGRO, 1. BAJO - 28019 MADRID - TEL. 91 319 03 03
 CASPE, 21 3 - 1 - 80019 BARCELONA - TEL. 93 412 33 22
 C/SAOTIAGO, 12 3ª PLANTA - 47001 VALLADOLID - TEL. 983 35 26 95

EL NORTE DE CASTILLA
 Domingo, 7 de octubre de 1999

Foto n.º 7. Volver al centro...a cualquier precio: la compra de casas sin inquilinos.

EUROFONDO PROPIEDAD*
 FONDO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA




DESDE
 10000 Ptas.

La manera más rápida para vivir de las rentas

* El fondo de inversión de renta fija, renta e hipotecaria de Europa, España, Portugal, Suiza, Irlanda, Irlanda del Norte, Grecia, Holanda, EE.UU., Reino Unido, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, México, Chile, Argentina, Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Brasil y Uruguay.

Foto n.º 8. Una forma rápida de vivir de las rentas...con exceso de velocidad. 130 km/h o 130.000 pts/m².

En un plano diferente hay que situar la publicidad no ya de los promotores y empresas inmobiliarias en general, sino de las entidades financieras. En este caso el mensaje es extremadamente perverso ya que alude a una práctica que se revela injusta ante la situación por la que atraviesa le demanda de forma ya casi crónica en España, con incrementos de precio anual acumulativo del orden del 15 por 100, más de siete veces la inflación prevista en los últimos años del siglo XX. Anunciar en este contexto que la inversión inmobiliaria es *la forma más rápida de vivir de las rentas* resulta peligrosamente equívoco ya que por un lado puede indicar que los fondos de inversión inmobiliaria tienen como destino la construcción de viviendas para alquilar —lo que no parece haber sucedido hasta el momento— aunque también podría entenderse que las rentas resultan de una especulación que del suelo se traslada al vuelo, es decir a la porción edificada de una propiedad. (fotografía 8)



SE VENDE

Sí, quiero

Año: Centrico
 Orientación: Sur, Junto al pino

Características:
 140 m² de superficie
 130 m² de parcela
 3 habitaciones, 1 baño,
 1 cocina, 1 sala de estar,
 1 terraza

VENDIDO

Foto n.º 9. Vender lo imposible: un centro de una ciudad que además está en el centro de un pinar. No va más.

Pero frente a este conjunto de mensajes –ya de por sí equívocos por poco concretos– no hay que olvidar que la publicidad inmobiliaria también utiliza técnicas declaradamente engañosas para hacer atractiva la inversión; en ocasiones se aprecian contradicciones de cierta entidad que resultan de la arriesgada combinación que se hace de accesibilidad y ecología; tal es el caso de aquella promoción que vende viviendas en un lugar céntrico, “*junto al pinar*” una contradicción *in terminis* que puede interpretarse o bien como un mayúsculo error de una empresa de cursos por correspondencia, que aspira a titular a sus alumnos en una de las profesiones de moda, la de gestor inmobiliario, o bien como una muestra de que, un buen vendedor debe ser capaz de vender lo imposible: el centro de una ciudad que además está en el centro de un pinar. No va más. (Fotografía 9) O aquellas otras promociones que ponen en venta lujo en medio de la nada, (fotografía 10) o las que utilizan el truco gráfico que consiste en situar la parcela construible en el centro del croquis siendo su localización real absolutamente excéntrica –en la ciudad– (fotografía 11). O aquellas promociones que se localizan sobre un dibujo de la ciudad de falsa perspectiva que acerca aparentemente el nuevo conjunto residencial al continuo edificado (fotografía 12); sin olvidar

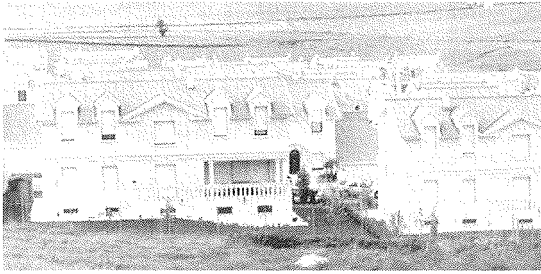


Foto n.º 10. El lujo concentrado en entornos hostiles o protegidos.

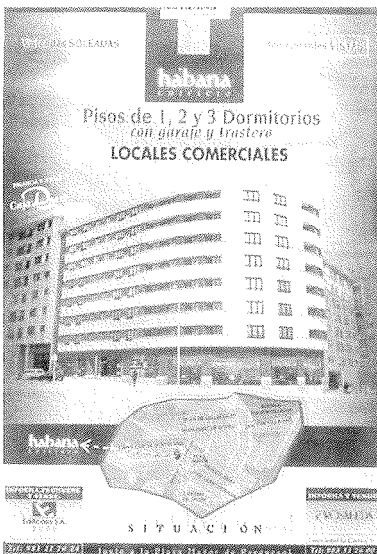


Foto n.º 11. Centrar la periferia. El inmueble siempre estará en el centro.

que, en ocasiones, los mensajes subliminales pueden ser extremadamente peligrosos especialmente cuando se indica que eres bienvenido a “*un oasis de exclusividad*” o que “*en la vida es bueno saber de qué te rodeas*” (fotografía 13) ²³.

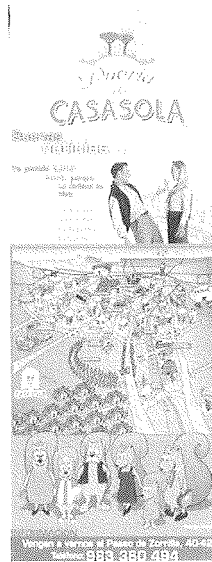


Foto n.º 12. Lo importante en primer término. La perspectiva engañosa para acercar lo muy lejano.

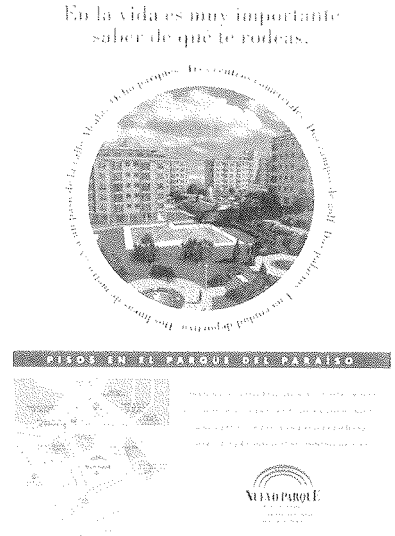


Foto n.º 13. En la vida es muy importante saber de qué te rodeas. Verde y blanco.

Valladolid, Septiembre 2001

BIBLIOGRAFÍA

- ALEDO, A. Desertificación y urbanización: el fracaso de la utopía. En <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n9>
- AMENDOLA, G. La ciudad postmoderna. Celeste ed. Madrid, 2000. 379 pp.
- ASCHER, F. Métapolis, ou l'avenir des villes, Ed. Odile Jacob, París, 1995.
- CASTELLS, M. “La ciudad de la nueva economía” Conferencia pronunciada el 21 de febrero de 2000, en el acto de clausura del Master ALa ciudad: políticas proyectos y gestión”. (<http://www.fbg.ub.es>)
- CALDERÓN, B. Patrimonio residencial y ciudad tradicional en España al finalizar el segundo milenio”. Universidad de Burgos, Burgos 1998, pp. 107-120.

²³ “Hay nombres que nos trasladan a un mundo de lujo y exclusividad. Nombres que nos hacen imaginarnos un estilo de vida diferente donde el sol y el agua se funden en un entorno natural. Hay nombres que nos dan la bienvenida a un lugar privilegiado. Bienvenido a la exclusividad. Bienvenido al Oasis de Nangüeles. Promueve Construcciones Kabisa, S.A. Comercializa Gesinar.

- CALDERÓN, B. *“Un espacio creado y transformado por el permanente conflicto entre centro y periferia: una hipótesis para interpretar el modelo de crecimiento urbano en España”* Secretariado de Publicaciones. Universidad de Valladolid Valladolid 2000, págs. 589-598
- EZQUIAGA, J.M. Los retos del futuro: El tipo de planificación que necesitamos <http://db.aguirrenewman.es/urbanewsonline/documentos/>
- INDOVINA, F. Algunes consideracions sobre la ciutat difusa. Documents d= anàlisi Geogràfica. N1 32, 1998, págs. 21-32
- MONCLÚS, F.J. (ED.). La ciudad dispersa. Barcelona, 1998 223 pp. <http://www.cccb.org/atlas/autores/cursos/monclus.htm>
- PARADA, R. “Urbanismo de obra privada vs urbanismo de obra pública” en: Ordenamientos urbanísticos: valoración crítica y perspectivas de futuro. M. Pons, Madrid 1998, pp. 45-86.
- ROGERS, R. Ciudades para un pequeño planeta. Ed. G.G., Barcelona 2000, pp. 1-11.
- ROGERS, R. *Londres, la ciudad que ha renacido tras la suspensión de su Council*. En P. Maragall: *Europa próxima*. Univ. de Barcelona, 1999, pág. 178.
- RUEDA, S. La ciudad compacta y diversa frente a la conurbación difusa. En: <http://www.cccb.org/atlas/autores/cursos/rueda.htm>
- VILLAGRASA, J. (Coord). *Vivienda y promoción inmobiliaria en España*. Universidad. de Lleida 1997, 249 pp.